

المحتويات

(أبحاث باللغة العربية)

- أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة - دراسة ميدانية -
 - العلاقة بين القيادة التمكينية والسلوك الإنكساري في العمل : الدور الوسيط للتعديل الوظيفي والدعم الاجتماعي المدرك (دراسة تطبيقية على العاملين بالبنوك التجارية في محافظة الدقهلية)
 - دراسة واختبار العلاقة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكاليف الوكالة والأداء المالي في الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية
 - دراسة واختبار تأثير خصائص منشاتي مراقب الحسابات وعميله على آتاعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية
 - أثر الملكية المؤسسية على العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر اختيار أسعار الأسهم فى ضوء تكاليف الوكالة - دراسة اختيارية
 - ديون صندوق النقد الدولي ومسار الإنتعاش الاقتصادي فى ظل جائحة كورونا.
 - قياس أثر تطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMS) لتحسين أداء الموازنة الالكترونية فى مصر
 - الدور الوسيط لرأس المال الفكرى فى العلاقة بين نظم العمل عالية الأداء والرشاقة التنظيمية- دراسة تطبيقية على العاملين بجامعة المنوفية -
 - العلاقة بين إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والقدرات الإبداعية للعاملين فى وزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت
 - أثر فيروس كوفيد ١٩ على الإنفاق العام
 - أثر رأس المال البشرى على النمو الاقتصادي فى الاقتصاد المصرى خلال الفترة (٢٠٢٠-١٩٨٠)
 - أثر مراحل دورة حياة الشركة على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية : دراسة تطبيقية على الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية
 - دور التسويق الأخضر فى تحقيق أهداف التنمية المستدامة (دراسة حالة على قطاع البترول فى جمهورية مصرالعربية)
 - دور إدارة المواهب فى دعم الميزة التنافسية المستدامة بالتطبيق على الشركة المصرية للاتصالات
 - تعزيز تنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية فى ضوء الوضع التنافسى العالمى الجديد(دراسة مقارنة)
 - توسيط سمعة العلامة طويلة الأجل فى العلاقة بين الاستثمار فى تسويق العلاقات والقيمة المدركة -دراسة تطبيقية على نزلاء فنادق شرم الشيخ-
 - تقييم الإستقرار المالى للبنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التقليدية فى مصر باستخدام نموذج Z-SCORE خلال الفترة (٢٠٢٠-٢٠١١)
- د/ كريمة حسن محمد محمد
- د.م.أ/محمود عبد العزيز المنسي
- د/ عمرو محمد خميس محمد
د/ رضا محمود محمد عبد الرحيم
- د/ رضا محمود محمد عبد الرحيم
د/ عمرو محمد خميس محمد
- د.م.أ/ السيد أحمد محمود فودة
- د. محمود عبدالرحمن السيد البهلولى
- د. مبروك محمد السيد نصير
- د. هاني فتحى عبد اللاه عبد المقصود
- د.م.أ/ أمجد حامد عبد الرازق عمارة
خالد سعد نايف الخالدلى
- د. محمود عبدالرحمن السيد البهلولى
- د. السيد فراج السعيد محمد صقر
د. مصطفى أحمد رضوان
- د. عصام حمدى مصطفى امين
- د.م.أ/ جيهان عبد المنعم رجب
د/ ماجد محمد يسرى الخربوطلى
ممدوح فاروق مصطفى الحصرى
- د.م.أ/د.عادل امام حامد
د.م.أ/امين حسن على
- د.احمد عبد ابراهيم عيد
- د. دينا محمد سلام
- د.م.أ/ عصام أحمد البدرى
أحمد السيد السيد بهنسى

مجلة علمية محكمة

تصدر عن

كلية التجارة - جامعة
المنوفية

جمهورية مصر العربية

السنة التاسعة

العدد الرابع

أكتوبر

٢٠٢٢م

ISSN:2735-4156

ISSN:2682-387X

رقم الإيداع: ٢٠٢٠-٢٤٢٩٢

قواعد النشر

١) تنشر البحوث العلمية بالمجلة بإحدى اللغتين العربية والإنجليزية، وفي كلتا الحالتين يتضمن البحث ملخصاً باللغة العربية وآخر باللغة الإنجليزية

٢) أ- عموماً :-

- ١- يعتمد قرار البحوث المقدمة للنشر على توصية المحكمين والذي يتم وفقاً لضوابط مهنية محددة (نموذج التقييم).
- ٢- تنشر المجلة الأبحاث والدراسات الأكاديمية الأصلية ولا تقبل بحوثاً سبق نشرها أو تقدمها للنشر لدى جهات أخرى للنشر.
- ٣- تعبر البحوث عن آراء مؤلفيها، وتقع عليهم مسئولية ما تتضمنه من وجهات نظر ومدى صحة ما يرد فيها من معلومات أو بيانات.
- ٤- تعطى الأولوية للأبحاث التطبيقية بالبيئة المصرية والعربية والتي تساهم في تقديم مقترحات وحلول للمشكلات التي تواجهها المنظمات المحلية والعربية في مجال التخصص.
- ٥- يتم ترتيب عرض الأبحاث التي يتم نشرها بعد تحكيمها من الأساتذة المتخصصين وفقاً لاعتبارات الإخراج الفني للمجلة، ولا يعكس مثل هذا الترتيب قيمتها العلمية أو مستويات مؤلفيها.
- ٦- يجوز أن يتضمن كل عدد ملخصاً لرسائل الدكتوراة أو الماجستير والتي تم إجازتها بالفعل في كليات التجارة والإعلان عن المؤتمرات والندوات التي ستعقد مستقبلاً، والجديد في تخصصات مجالات العلوم التجارية وذلك في الصفحات الأخيرة من العدد.
- ٧- يمكن نشر تقارير موجزة عن المؤتمرات أو الندوات والحلقات النقاشية وغيرها والتي تم عقد ها حديثاً والتي تتصل بموضوعاتها بواحد أو أكثر من مجالات اهتمام المجلة والتقارير التي تناقش بعض القضايا الجامعية.
- ٨- تنشر المجلة مراجعات الكتب من الإصدارات الحديثة ذات العلاقة بالمجال التجاري محلياً وعالمياً.

ب: إجراءات النشر

- ١- يقدم الباحث عدد (ثلاث) نسخ من البحث مطبوعة وفقاً للقواعد التي يضعها مجلس التحرير.
- ٢- في حالة استخدام قائمة استقصاء أو أي أداة أخرى من أدوات جمع البيانات يقوم الباحث بتقديم نسخة كاملة ما لم تكن قد وردت في صلب البحث أو ملاحقه.
- ٣- تعرض البحوث المقدمة للمجلة للنشر على الاستاذ الدكتور/ مدير تحرير المجلة بعد أن يتقدم الباحث بالنسخ المشار إليها الى السكرتير الإداري للمجلة في مقر الكلية مباشرة. على أن يقوم بتسديد رسوم التحكيم العلمي والمراجعة الفنية مقدماً ويقوم السكرتير الإداري للمجلة بتسجيلها في السجلات الخاصة بذلك.
- ٤- يقوم مدير التحرير بتحديد أسماء المحكمين (اثنين من الأساتذة المخصصين في مجال البحث المقدم) بعد أخذ رأى عضو اللجنة الاستشارية المختص وذلك في سرية تامة.

ج: التحكيم

- ١- يعتمد قرار قبول البحوث المقدمة للنشر على توصية المحكمين حيث يتم تحكيم البحوث بشكل سرى تام.
- ٢- يستند المحكمون في قراراتهم بالنسبة لتحكيم البحث على النماذج المعدة للتقييم.
- ٣- لا يبلتغ الى تقارير المحكمين السلبية ما لم تكن مسببة، ويعتبر البحث مقبولاً للنشر إذا كان تقرير المحكمين إيجابياً.
- ٤- في حالة اختلاف أو تعارض نتائج التحكيم، يرسل البحث المقدم لمحكم ثالث والذي يعتبر تقريره نهائياً.

رسوم النشر

- ١- يسدد الباحث مبلغ (٦٠٠) جنيه مصري لحساب المجلة مقابل التحكيم، أما إذا تطلب الأمر محكماً ثالثاً فإنه يجب على الباحث دفع ٣٠٠ جنيهها إضافياً وذلك من داخل جمهورية مصر العربية ويسدد الباحث ٢٠٠ دولاراً من الدول العربية والأجنبية، أما إذا تطلب الأمر محكماً ثالثاً فإنه يجب على الباحث دفع ١٠٠ دولاراً إضافياً.
- ٢- بالنسبة للباحثين من داخل الكلية يتم دفع مبلغاً موحداً عن كل صفحة من صفحات البحث وقدره (٢٠) عشرون جنيهاً، وذلك حتى الصفحة الثلاثين، وفي حالة زيادة البحث عن هذا العدد يكون سعر الصفحة الزائدة (٢٥) خمسة وعشرون جنيهاً مصرية.
- ٣- بالنسبة للباحثين من خارج الكلية (جامعات مصرية)، يقوم صاحب البحث بدفع مبلغاً عن كل صفحة يبلغ (٣٠) ثلاثون جنيهاً وذلك حتى الصفحة الثلاثين، وفي حالة زيادة البحث عن هذا العدد يكون سعر الصفحة الزائدة (٢٥) خمسة وثلاثون جنيهاً مصرياً.
- ٤- بالنسبة للباحثين من الدول العربية والأجنبية يقوم الباحث بدفع مبلغاً عن كل صفحة وقدره (١٠) عشرة دولار وذلك حتى الصفحة الثلاثين وفي حالة زيادة البحث عن هذا العدد يكون سعر الصفحة الزائدة (١٥) خمسة عشرة دولار.

مرفقات البحث :-

١. (Diskette) ديسك مكتوب عليه البحث بطريقة (Microsoft word) وفق القواعد الاتية :
٢. نوعية الخط Simplified Arabic
٣. حجم الخط (العناوين ١٤ والنص ١٢)
٤. المسافة (مفرد)
٥. الهوامش (الغوى ٤، السفلى ٤، اسم، الأيمن ٤، اسم، الأيسر ٤، اسم)
٥. عنوان وملخص البحث لا يزيد عن ١٠٠ كلمة بحيث يكون مكتوباً باللغتين العربية والإنجليزية
٦. يكتب الباحث اسمه ووجهة عمله ووظيفته واهتماماته البحثية على ورقة مستقلة مع ذكر عنوان المراسلات ورقم الهاتف



المجلة العلمية

للبحوث التجارية



هيئة التحرير

أ.د/ أمجد حامد عمارة

عميد الكلية
رئيس التحرير

أ.د/ محمد على وهدان

وكيل الكلية
لشئون الدراسات العليا والبحوث
نائب رئيس التحرير

أ.د/ محمد البنا

مدير التحرير

السيدة/ هالة عمار

السكرتير الإداري

مجلة علمية محكمة

تصدر عن

كلية التجارة - جامعة
المنوفية

السنة التاسعة

العدد الرابع

(أكتوبر)

م ٢٠٢٢

الافتتاحية

تمثل "المجلة العلمية للبحوث التجارية" بكلية التجارة-جامعة المنوفية أحد الروافد الأساسية لنشر البحوث العلمية المحكمة في المجالات المختلفة للعلوم التجارية (إدارية-محاسبية-اقتصادية-تأمينية وإحصائية) الخاصة بأعضاء هيئة التدريس بالكلية وغيرها من الكليات المناظرة بالجامعات الأخرى سواء في جمهورية مصر العربية أو في الدول العربية الشقيقة.

ومن المظاهر التي تميز "المجلة العلمية للبحوث التجارية" أنها لا تقتصر على نشر البحوث العلمية المحكمة، بل وتتضمن ملخصات لكتب علمية حديثة في المجالات التجارية المختلفة، وتقارير عن مؤتمرات علمية في نفس المجالات، وأخيراً آراء ومقترحات لتطوير الأداء الجامعي.

إن التطوير الذي طرأ على هذه المجلة استهدف زيادة مصداقيتها مع التنوع في محتوياتها لنشر المعرفة المتخصصة والأفكار البناءة للارتقاء بمستوى الأداء الجامعي كما تسعى هيئة تحرير المجلة من وراء هذا التطوير إلى جعل هذه المجلة العلمية منبراً علمياً متميزاً في المجالات المختلفة للعلوم التجارية داخل وخارج مصر.

والله ولي التوفيق،،،

رئيس التحرير

المحتويات

م	عنوان البحث	الباحث	الصفحة
١	أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة - دراسة ميدانية -	د/ كريمة حسن محمد محمد	٩
٢	العلاقة بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري في العمل: الدور الوسيط للتعبير الوظيفي والدعم الاجتماعي المدرك (دراسة تطبيقية على العاملين بالبنوك التجارية في محافظة الدقهلية)	أ.م.د/محمود عبد العزيز المنسي	٥٣
٣	دراسة واختبار العلاقة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكاليف الوكالة والأداء المالي في الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية	د/ عمرو محمد خميس محمد د/ رضا محمود محمد عبد الرحيم	١٠٧
٤	دراسة واختبار تأثير خصائص منشآت مراقب الحسابات وعميله على آتخاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية	د/ رضا محمود محمد عبد الرحيم د/ عمرو محمد خميس محمد	١٧٣
٥	أثر الملكية المؤسسية على العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم في ضوء تكاليف الوكالة - دراسة اختيارية	أ.م.د/ السيد أحمد محمود فودة	٢٢٥
٦	ديون صندوق النقد الدولي ومسار الانتعاش الاقتصادي في ظل جائحة كورونا.	د. محمود عبدالرحمن السيد البهلول	٣٢٥
٧	قياس أثر تطبيق الشمول المالي علي دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMS) لتحسين أداء الموازنة الالكترونية في مصر -	د. مبروك محمد السيد نصير	٣٦٩
٨	الدور الوسيط لرأس المال الفكري في العلاقة بين نظم العمل عالية الأداء والرقابة التنظيمية- دراسة تطبيقية على العاملين بجامعة المنوفية -	د. هاني فتحي عبد اللاه عبد المقصود	٤١١
٩	العلاقة بين إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والقدرات الإبداعية للعاملين في وزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت	أ.د/ أمجد حامد عبد الرازق عمارة خالد سعد نايف الخالدي	٤٧٥
١٠	أثر فيروس كوفيد ١٩ على الإنفاق العام	د. محمود عبدالرحمن السيد البهلول	٥٠٧
١١	أثر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري خلال الفترة (١٩٨٠-٢٠٢٠)	د. السيد فراج السعيد محمد صقر د. مصطفى أحمد رضوان	٥٥١
١٢	أثر مراحل دورة حياة الشركة على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية : دراسة تطبيقية على الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية	د. عصام حمدي مصطفى امين	٥٩٣
١٣	دور التسويق الأخضر في تحقيق أهداف التنمية المستدامة (دراسة حالة على قطاع البنزول في جمهورية مصر العربية)	أ.د/ جيهان عبد المنعم رجب د/ ماجد محمد يسرى الخريوطي ممدوح فاروق مصطفى الحصري	٦٣٩
١٤	دور إدارة المواهب في دعم الميزة التنافسية المستدامة بالتطبيق على الشركة المصرية للاتصالات	أ.م.د/عادل امام حامد د.إيمن حسن على	٦٥٩
١٥	تعزيز تنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية في ضوء الوضع التنافسي العالي الجديد(دراسة مقارنة)	د. أحمد عبد ابراهيم عيد	٧٠١
١٦	توسيط سمعة العلامة طويلة الأجل في العلاقة بين الاستثمار في تسويق العلاقات والقيمة المدركة -دراسة تطبيقية على نزل فنادق شرم الشيخ-	د. دينا محمد سلام	٧٤٩
١٧	تقييم الاستقرار المالي للبنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التقليدية في مصر باستخدام نموذج Z-SCORE خلال الفترة (٢٠١١-٢٠٢٠)	أ.م.د / عصام أحمد البدرى أحمد السيد السيد بهنسى	٧٨٣

أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة - دراسة ميدانية *

د/ كريمة حسن محمد محمد *

(* د. كريمة حسن محمد محمد: استاذ مساعد بقسم المحاسبة - كلية التجارة - جامعة الأزهر، الإهتمامات البحثية: تتركز الإهتمامات البحثية بصفة رئيسية على التخصص العام والدقيق وهو المحاسبة والمراجعة بشكل عام وبكل ما يتعلق بالنواحي المالية والمحاسبية التي تساعد في تنمية واستدامة المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

Email :fatonsaid@yahoo.com

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة في مصر، وذلك من خلال استطلاع آراء عينة من المحاسبين في المشروعات المتوسطة والصغيرة في جمهورية مصر العربية، واعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي حيث تم إجراء دراسة ميدانية بهدف اختبار أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة من خلال استطلاع آراء عينة من المحاسبين في المشروعات المتوسطة والصغيرة في مصر، ومن أهم النتائج التي توصلت لها الدراسة وجود علاقة وأثر ذو دلالة إحصائية لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة في مصر، وقد أوصت الدراسة إلى ضرورة الاهتمام باستخدام نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة لما لها من دوراً هاماً في استمرارية وبقاء المشروعات المتوسطة والصغيرة، وضرورة اهتمام أصحاب المشروعات متناهية الصغر بالحصول على دورات تأهلهم لفهم نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة بشكل أفضل.

الكلمات المفتاحية: الأدوات والتقنيات المالية الحديثة، المحاسبة السحابية، الاستدامة، المشروعات المتوسطة والصغيرة.

Abstract:

This study aims to identify the impact of the use of modern financial tools and techniques on the financial sustainability of small and medium enterprises in Egypt, through a survey of the opinions of a sample of accountants in small and medium enterprises in the Arab Republic of Egypt. The impact of the use of modern financial tools and techniques on the financial sustainability of small and medium enterprises through a survey of the opinions of a sample of accountants in small and medium enterprises in Egypt. In Egypt, the study recommended the need to pay attention to using the system of modern financial tools and techniques in small and medium enterprises because of their important role in the continuity and survival of medium and small enterprises, and the need for owners of micro enterprises to take courses that qualify them to better understand the system of modern financial tools and technologies.

Key Words: modern financial tools and techniques, Cloud Accounting, Sustainability, Small and Medium Enterprises.

مقدمة البحث

تحتل المشاريع الصغيرة والمتوسطة أهمية بالغة في اقتصاديات المجتمعات كافة، بغض النظر عن درجة تطورها واختلاف أنظمتها ومفاهيمها الاقتصادية، وتباين مراحل تحولاتها الاجتماعية، حيث أنها تلعب دوراً مهماً في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في معظم دول العالم، وذلك لدورها الفعال في تشغيل العمالة، حيث توفر المشاريع الصغيرة والمتوسطة فرص عمل واسعة جداً نظراً لقلّة رأس المال المستثمر للعامل، ومن ثم المساهمة بفعالية في حل مشكلة البطالة وتعظيم الناتج، وكذلك إسهامها في ولادة مشاريع جديدة تدعم النمو الاقتصادي، إضافة إلى تحقيق أهداف التنمية المستدامة ٢٠٣٠ م.

وتلعب المشاريع الصغيرة والمتوسطة في مصر دوراً كبيراً في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وقد بلغ عدد المنشآت للمشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر ٣.٦٥٣ مليون منشأة، بعدد مشغولين ٩.٧ مليون مشغول، بإجمالي أجور وصلت إلى ١١٩.٢ مليار جنيه، بإنتاج بلغت قيمته ١.٢٣٧ تريليون جنيه، وحقق قيمة مضافة إجمالية بلغت ٨٠٤ مليارات جنيه. (جمال وآخرون، ٢٠٢٠)

لقد أصبح العصر الحالي يتمحور بشكل أساسي تقريباً حول التطور التقني وما يمكن أن يفتحه من آفاق جديدة أمام الشركات الصغيرة والمتوسطة للنجاح. ويتميز المشهد التقني والرقمنة بشكل عام والأدوات والتقنيات المالية حالياً بشكل خاص بالتطور المتسارع الذي لا يتوقف، مما جعل من الضروري على أي شركة أن تعي أهمية الأدوات والتقنيات المالية والدور الكبير الذي قد تلعبه في تطوير أداء الشركة ومساعدتها في تحقيق أهدافها بعيداً عن الأساليب التقليدية التي ربما كانت تحقق بعض النجاح في السابق لكنها الآن لا تساعد بأي شكل في تحقق أي نجاح.

ولا شك أن جائحة كورونا دفعت العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة في العالم لزيادة استخدام التقنيات الرقمية نتيجة القيود المفروضة مع تقشي الجائحة، وشملت أساليب الدفع الرقمية التي تستخدمها الشركات الصغيرة مثل تطبيقات الهاتف المحمول والإنترنت والبطاقات.

وأصبحت التقنيات المالية الحديثة هي عنصر أساسي في المشروعات وخاصة المشروعات الصغيرة والمتوسطة للحفاظ على قدرتها التنافسية وسط بيئة تجارية واقتصادية متغيرة. وكذلك القدرة على الوصول إلى الإيرادات بصورة أسرع، والسهولة الناجمة عن عدم الحاجة للتعامل بالنقد، وتوفير

وسائل أكثر راحة للدفع للموردين وسداد أجور الموظفين، وأدركت الشركات الصغيرة والمتوسطة مدى وجود تأثير إيجابي للتقنيات المالية الحديثة على أعمالهم.

فقد أصبحت الأدوات والتقنيات المالية - في عالمنا اليوم- لم يعد خياراً أو ترفناً لأي شركة ترغب في الاستمرار بالتنافس وتحقيق النمو والتواجد في مقدمة الشركات الناجحة وإنما أصبح خياراً مصيرياً بأن تكون أو لا تكون.

ولم يكن علم المحاسبة ليس بعيد عن كل هذا التقدم والتطور التقني، فكانت البداية من مسك الدفاتر بالطرق التقليدية كدفتر اليومية ودفتر الأستاذ ومن ثم استخدم الجداول الإلكترونية المبرمجة عن طريق شراء نظام محاسبي إلكتروني خاص في الشركة وإدخال البيانات بشكل تلقائي ومبرمج وكانت قد ساهمت بشكل كبير بتقليل الوقت واختصار الجهد، ولكن مع دخول السحابة (Cloud) والتي يمكن تعريفها بأنها إمكانية الوصول للبرامج والبيانات عبر الإنترنت في أي وقت وأي مكان بواسطة جهاز يتصل بالإنترنت (شناوة والشمري، ٢٠١٩) توجه لها العالم من جميع المجالات لأنها نموذج مبتكر يعتمد على الإنترنت.

وفي عام ٢٠١٣ وصل التطور بعلم المحاسبة لظهور مصطلح (cloud accounting) الأدوات والتقنيات المالية الحديثة لأول مره (Boomer, 2013) وهي نقل المعالجات المحاسبية ومساحة التخزين الخاصة بالحاسوب إلى السحابة والوصول لها عن طريق الإنترنت في أي مكان وأي وقت دون الحاجة لتنصيب البرامج المحاسبية الإلكترونية في أجهزة الشركات والتي تساهم بشكل كبير بالتقليل من تكاليف الصيانة والإصلاح والشراء للبرامج المحاسبية في الشركات الكبرى (باسيلي، ٢٠١٨) وتعتبر الأدوات والتقنيات المالية الحديثة من المواضيع الحديثة في علم المحاسبة.

مشكلة البحث

مع الاهتمام الكبير باستخدام تكنولوجيا المعلومات في المحاسبة لما فيها من تطوير لنظام المعلومات المحاسبية دائماً ما تكون البداية وتجربة النظم الجديدة في المحاسبة على الشركات الكبيرة ثم بعد ذلك تبدأ المشروعات المتوسطة والصغيرة بالتجربة والتطبيق، لذلك تعتبر المشروعات المتوسطة والصغيرة متأخرة قليلاً ولأنها أيضاً تواجه تحديات من أجل الاستدامة والبقاء والاستمرار في أعمالها.

والذي تم ملاحظته من الدراسات السابقة بأن الأدوات والتقنيات المالية الحديثة كان لها أثر كبير في تطوير النظام المحاسبي في الشركات الكبيرة والاستغناء عن تكاليف الصيانة والإصلاح وشراء البرامج المحاسبية الإلكترونية.

والمشروعات المتوسطة والصغيرة دائما ما تسعى وتبحث عن طرق للاستغناء عن تكاليف الصيانة والإصلاح وشراء البرامج المحاسبية الإلكترونية بحكم حجمها مقارنة بالشركات الكبيرة ومحدودية الموارد المالية فيها وأيضا تبحث عن التطوير المستمر لنظامها المحاسبي، لذلك جاءت هذه الدراسة لاستعراض أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة، وبالتالي يمكن صياغة مشكلة الدراسة الرئيسية في التساؤل التالي: ما هو أثر استخدام

الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة؟

ولتحقيق هدف الدراسة الرئيسي لابد ان يتفرع من هذا التساؤل مجموعة من الأسئلة الفرعية:

١- ماهي الأدوات والتقنيات المالية الحديثة وأهميتها وأنواعها؟

٢- ما مدى الوعي بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة؟

٣- ماهي التحديات التي تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة عند استخدام المحاسبة السحابية؟

٤- هل يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة؟

أهمية البحث

الأهمية العلمية:

- عدم وجود دراسات سابقة -على حسب علم الباحثة- تدرس العلاقة بين الأدوات والتقنيات المالية الحديثة ودورها في دعم استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة.
- ضرورة زيادة البحوث العلمية حول الأدوات والتقنيات المالية الحديثة لأنها من المواضيع الجديدة في المحاسبة وتحتاج إلى المزيد من الدراسات والأبحاث.
- دعم وتنمية ورعاية قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وفقاً لأفضل الممارسات العالمية عن طريق تنفيذ ألقاء الضوء على أفضل الوسائل والأدوات المالية التقنية الحديثة التي تساهم في نمو هذه المشروعات واستدامتها.

- دعم برامج ومشاريع لنشر ثقافة وفكر العمل الحر وروح ريادة الأعمال والمبادرة والابتكار، وتنويع مصادر الدعم المالي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

الأهمية العملية:

- تعد الأدوات والتقنيات المالية الحديثة وأثرها على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة من الموضوعات المهمة وخصوصا للمشروعات المتوسطة والصغيرة التي تبحث عن التطوير لنظامها المحاسبي والاستغناء عن تكاليف البرامج المحاسبية الإلكترونية.

أهداف البحث

يسعى البحث إلى اختبار أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة، ولتحقيق هذا الهدف الرئيسي لا بد من تحقيق الأهداف الفرعية:

- التعرف على ماهية وأهمية وأنواع الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.
- التعرف على مدى الوعي بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة.
- التعرف على التحديات التي تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.
- إجراء دراسة ميدانية لاختبار أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة.

فروض البحث

وفي ضوء مشكلة البحث وتحقيق أهدافها، تعتمد الدراسة على اختبار الفرض الرئيسي:

" يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة " .

ولاختبار هذا الفرض الرئيسي تم تقسيمه إلى فروض فرعية:

- يتوافر الوعي الكافي لدي أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.
- هناك تحديات تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.

- يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة.

منهج البحث

سيتم الاعتماد في البحث على المناهج التالية:

المنهج الاستقرائي: حيث يتم استعراض البحوث والنظريات المتعلقة بموضوع الأدوات والتقنيات المالية الحديثة واستدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة، واستعراض الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع البحث.

المنهج الاستنباطي: حيث يتم بعد الاطلاع والقراءة حول متغيرات البحث استنباط العلاقة والربط بين الأدوات والتقنيات المالية الحديثة واستدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة.

التحليل الإحصائي: لإجراء دراسة ميدانية بهدف اختبار أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة من خلال استبيان واستطلاع آراء عينة من المحاسبين في المشروعات المتوسطة والصغيرة في المملكة العربية السعودية.

حدود البحث

الحدود الموضوعية: يقتصر هذا البحث على دراسة أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة، من خلال استطلاع آراء عينة من المحاسبين في المشروعات المتوسطة والصغيرة.

الحدود المكانية: المحاسبين العاملين في المشروعات المتوسطة والصغيرة في جمهورية مصر العربية.

الحدود الزمنية: قد تم اعداد الاستبيان وتوزيعه على عينة الدراسة خلال عام ٢٠٢١ م.

١ عرض الدراسات السابقة:

١/١ الدراسات العربية:

-دراسة (باسيلي، ٢٠١٨): كان الهدف من الدراسة هو تحليل العوامل المؤثرة على قرار استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في بيئة الأعمال المصرية، ومنهج الدراسة المتبع هو التحليل الوصفي للمتغيرات، وكانت نتائج الدراسة تشير إلى ان استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يقدم مزايا اقتصادية وتنظيمية وتكنولوجية وإدارة المخاطر للشركات الصغيرة والمتوسطة، ويوصي

- الباحث بالاهتمام بتدريس مقررات مستقلة عن الأدوات والتقنيات المالية الحديثة والبدء في إعداد كوادر مؤهلة للتعامل مع نظام المحاسبة السحابية.
- دراسة (أحمد، ٢٠٢٠): وتهدف الدراسة إلى أهم العوامل التي تؤثر على توجه شركات المساهمة في إقليم كردستان عند اعتماد تطبيق الأدوات والتقنيات المالية الحديثة وأيضاً قدمت بصورة عامة مفهوم المحاسبة السحابية، فوائدها، معوقاتهما، والاجراءات المستقبلية الواجب اتخاذها لتطبيق المحاسبة السحابية، واعتمدت هذي الدراسة في منهجها على أسلوب الدراسة الإيضاحي وعرض خصائص محددة وتحليل واشتقاق الاستنتاجات، وتشير نتائج الدراسة إلى ان الأدوات والتقنيات المالية الحديثة تطور وتحسن من نظم معلومات الشركات وان الاهتمام بموثوقية النظام والثقة فيه وسهولة استخدامه لها أهمية بالقرارات المتعلقة للاعتماد على المحاسبة السحابية، وتوصي الدراسة بزيادة نشر الوعي وإبراز الفوائد عن الأدوات والتقنيات المالية الحديثة دون إهمال سهولة استخدام النظام من حيث العوامل التكنولوجية والمالية والمخاطر.
- دراسة (جرادات واخرون، ٢٠٢٠): هدفت الدراسة إلى توضيح أثر تطبيق الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على برامج المحاسبة في الجامعات الفلسطينية من وجهة نظر الأكاديميين العاملين في الجامعة الفلسطينية، واعتمد الباحثون على المنهج الوصفي المسحي، وتشير نتائج الدراسة إلى ان تطبيق المحاسبة السحابية يؤدي إلى تخفيض عدد ساعات التخصص وتأهيل الطلاب لسوق العمل وزيادة إقبال الطلاب على تخصص المحاسبة وأيضاً تساهم في تخفيض التكاليف، ويوصي الباحثون بزيادة نشر وتوعية الطلاب لمتابعة ومواكبة التكنولوجيا لتأثيرها على برامج المحاسبة.
- دراسة (محمد، ٢٠٢٠): تهدف الدراسة إلى بناء نظام محاسبي مبني على نظام الحوسبة السحابية باستخدام منصة الجلاس تيك و تمكين ملاك المنصة من عملية إدارة الحسابات وعلميات التطور، واعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي لجمع البيانات واجراء التحليل باستخدام أداة النمذجة الموحدة، وكانت نتائج الدراسة تشير إلى تخفيض التكاليف ووصول جميع ملاك المؤسسات الوصول إلى البيانات في أي زمان ومكان، ويوصي الباحث بضرورة الاهتمام وتطبيق الأدوات والتقنيات المالية الحديثة ورفع الوعي التقني فيما يتعلق بالأدوات والتقنيات المالية الحديثة وتطبيقها على الشركات الصغيرة.

- دراسة (اشحادات، ٢٠٢٠): هدفت الدراسة إلى التعرف على تأثير تكنولوجيا المعلومات بأبعادها الخمسة وهي التخطيط والتنظيم، الامتلاك والتنفيذ، الدعم والتوصيل، المتابعة والتقييم، الرقابة والتوجيه في الحد من مخاطر الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في شركات الاتصالات في الأردن، وكان منهج الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، وتشير نتائج هذه الدراسة إلى تواجد مستوى مرتفع من مخاطر الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في شركات الاتصالات في الأردن وأثر لجميع الأبعاد الخمسة لتكنولوجيا المعلومات في الحد من مخاطر الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في شركات الاتصالات في الأردن، وتوصي نتائج هذه الدراسة بمتابعة الأنظمة الحديثة لتكنولوجيا المعلومات وتأهيل الموظفين لتحقيق الكفاءة والفعالية.

- دراسة (دموم واخرون، ٢٠٢٠): وتهدف الدراسة إلى التعرف على الإطار المفاهيمي للمحاسبة السحابية وأهميتها ومزاياها وواقع تطبيقها في بيئة الأعمال الجزائرية، وكان منهج الدراسة هو المنهج الوصفي للجانب النظري والمنهج التحليلي في الجانب العملي، وتوصلت الدراسة إلى نتائج بان توجد ندرة بالمؤسسات المعتمدة على الأدوات والتقنيات المالية الحديثة وتوفر درجة عالية من الوعي اتجاه تبني الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في بيئة الاعمال الجزائرية، ويوصي الباحثون إلى لفت انتباه المؤسسات حول مزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على المدى الطويل وليس فقط المدى القصير وأيضاً البدء بالاندماج التدريجي حتى الوصول الى الاعتماد الكامل على المحاسبة السحابية.

٢/١ الدراسات الأجنبية:

- دراسة (Dimitriu & Matei, 2015): هدفت الدراسة إلى اكتشاف نموذج الأدوات والتقنيات المالية الحديثة من وجهة نظر عملية ووجهة نظر صاحب العمل أو المستثمر وأيضاً من وجهة نظر المحاسب، ومنهج بحث الدراسة هو بحث نوعي لاستكشاف نموذج الأدوات والتقنيات المالية الحديثة من وجهة نظر عملية، وتشير نتائج الدراسة إلى ان أعطى المحاسبون والممارسون المرونة لاستخدام تكنولوجيا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة والفرصة لإثبات قيمتها والاستفادة منها يمكن ان تنقل الشركات إلى المستوى عالي من الكفاءة.

- دراسة (Oyedepo, 2017): تهدف الدراسة إلى اكتشاف العوامل المؤثرة على سلوك استدامة الشركات الصغيرة والمتوسطة، منهج الدراسة المتبع هو دراسة الحالة كدراسة نوعية من خلال مقابلات مع مديرين لأصحاب المشاريع المتوسطة والصغيرة، وتشير نتائج هذه الدراسة إلى أن

- الموقف التنظيمي وتأثير أصحاب المصلحة وقيود الموارد هي من أكثر العوامل الرئيسية التي تؤثر على سلوك استدامة الشركات المتوسطة والصغيرة في قطاع التصنيع في المملكة المتحدة.
- دراسة (Aman & Mohamed, 2017): وكان هدف الدراسة هو فهم تطبيق الأدوات والتقنيات المالية الحديثة كأحدث التقنيات في نظم المعلومات المحاسبية في القطاع العام، واعتمدت الدراسة على أسلوب دراسة الحالة التفسيرية لفهم أفضل تطبيق للمحاسبة السحابية في نظم المعلومات المحاسبية، وتشير نتائج الدراسة إلى تنفيذ نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يرتبط بتحديات تتعلق بالأمان والخصوصية ومن الناحية العملية لضمان نجاح الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في القطاع العام يجب توفر بنية تحتية عالية القدرة لتكنولوجيا المعلومات.
- دراسة (Ritu, et al., 2018): تهدف الدراسة إلى دراسة وعي المؤسسات حول برامج الحسابات السحابية وماهي أسباب اعتماد أو عدم اعتماد برامج الأدوات والتقنيات المالية الحديثة لدى المؤسسات، ومنهج الدراسة المتبع هو المنهج الوصفي والاحصاء الوصفي بالجانب العملي، وتشير نتائج الدراسة إلى معظم المؤسسات التي تضم ٢٥٠ موظف وأكثر تعتمد على برامج السحابة في المحاسبة وأيضا ان عدم اعتماد برامج الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المؤسسات بسبب تهديدها لأمن المعلومات وتكلفتها.
- دراسة (Saha et al., 2020): كان الهدف من الدراسة التعرف على ماهي الأدوات والتقنيات المالية الحديثة وهل هي مناسبة لاستخدامها في أداء العمل المحاسبي وماهي التحديات التي تواجه بنغلاديش في استخدام المحاسبة السحابية، واعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي للجزء النظري في الدراسة والتحليل الإحصائي في الجانب العملي من الدراسة، وتوصلت الدراسة إلى نتائج ان الأدوات والتقنيات المالية الحديثة المستخدمة في تسجيل وتحليل البيانات المالية تساعد في اتخاذ القرارات من قبل مستخدميها، وتوصي الدراسة بأن لا بد من الدول النامية ان تشجع الشركات لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة وتدريب وتوظيف أشخاص مناسبين لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة لتقليل الوقت والتكلفة.
- دراسة (Msomi & Olarewaju, 2021): تهدف من الدراسة فحص المهارات المحاسبية واستدامة الشركات المتوسطة والصغيرة، ومنهج الدراسة هو المنهج الاحصائي باستخدام استبيان وتوزيعه على أصحاب الشركات المتوسطة والصغيرة ومن أهم نتائج الدراسة أن يوجد أثر احصائي للمهارات المحاسبية على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة وتوصي الدراسة

بالتدريب وزيادة الوعي بمسك الدفاتر في المشروعات المتوسطة والصغيرة لان تجهزها بالمهارات المحاسبية اللازمة.

بعد استعراض الدراسات السابقة العربية والأجنبية فإن هذه الدراسة تناولت الدور الذي تقوم به المحاسبة السحابية بشكل عام والادوات والتقنيات المالية الحديثة كأحد أدوات المحاسبة السحابية في أداء العمل المحاسبي ومدى اعتماد منظمات الأعمال عليها ودورها في دعم الميزة التنافسية للمنظمة وكذلك أهمية تبني الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ومن منطلق أهمية استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في دعم المشروعات المتوسطة والصغيرة، تتناول الدراسة أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة في مصر بهدف تحفيز هذه المشروعات علي تبني هذه التقنيات المالية الحديثة في اتمام الأنشطة التشغيلية وخاصة المالية للاستفادة من المميزات التي توفرها هذه الأدوات والتقنيات في دعم استمرارية هذه المشروعات وزيادة توسعها وزيادة حصتها السوقية وبالتالي تحقيق الاستدامة بشكل عام والاستدامة المالية بشكل خاص.

٢ الإطار المفاهيمي للأدوات والتقنيات المالية

شرعت التقنية في الدخول بعالم الخدمات المالية بدءاً من وقتٍ مبكر، فحضرت مع حضور الفاكس واستخدام التحويلات الخارجية بالتلكس، وكان أوجها عندما أصدرت البطاقات الائتمانية عام ١٩٥٠م، وبعدها بعقدين تقريباً وظهرت أجهزة الصرف الآلي، وبدأت التقنية المالية بالتطور شيئاً فشيئاً حتى عام ٢٠٠٨م، عندما ظهرت تطبيقات الهواتف الذكية، وبدأت البنوك تتسابق على إطلاق تطبيقاتها الإلكترونية، ثم في عام ٢٠١١ م كان الحدث الأهم في التقنية عندما ظهرت المحافظ الإلكترونية على الهواتف والأجهزة الذكية .

١/٢ مفهوم التقنيات المالية (Financial Technology (Fintech

إن مصطلح "فنتك" Fintech - هو مصطلح مركب من كلمتين Financial أي المالية، و Technology والتي تعني التقنية؛ وهو مصطلح أُطلق على الخدمات المالية المبنية على التقنية، والتي تعمل على تطوير وتحويل عملية تقديم الخدمات المالية إلى نظام العمل الآلي "الأمته" عبر استخدام البرامج والبنية التحتية الحديثة، وذلك تزامناً مع التطور والتقدم الكبير التي تشهده التقنية عالمياً، وكذلك حاجة المستخدمين لهذه التقنية.

ويطلق مصطلح التكنولوجيا المالية على أي ابتكار في كيفية تعامل الناس مع الأعمال في المدفوعات، التحويلات المالية، المحافظ الإلكترونية أو غيرها من الاختراعات الإلكترونية للتعامل مع الأموال وصولاً إلى السجلات الحسابية الرقمية. بحيث أصبحت العديد من المعاملات والخدمات المالية التي كانت تتم مسبقاً بشكل يدوي وقد تستغرق فترات كبيرة ليتم إتمامها. (Khanom, 2019) يعتقد الكثير أن التقنيات المالية تمس قطاع الخدمات المالية فقط لكن هذا المفهوم غير صحيح حيث تمتد الأدوات والتقنيات المالية لتشمل القطاعات المختلفة التي تعمل مع هذا القطاع وتتأثر به ومن ثم كافة المؤسسات والشركات المتواجدة بالأسواق باختلاف أنواعها وأشكالها وكذلك الجهات الحكومية والمؤسسات العامة والافراد، ولا يقتصر تطبيق التقنية على أداء الخدمة المالية أو المصرفية، بل يمتد إلى الأساليب الإدارية والعمليات التشغيلية في الشركات. التقنية بمفاهيمها المختلفة ليست هدفاً في حد ذاتها، بل هي وسيلة تستخدمها المؤسسات لتحقيق أهدافها.

٢/٢ أهمية التقنيات المالية

انعكست التطورات التكنولوجية الحديثة على المؤسسات المالية وغير المالية خاصة في الآونة الأخيرة،

من جانب قامت العديد من الشركات بالاستثمار بالشراكة في كيانات ومع شركات ناشئة تنتج أو تتبع التكنولوجيا المالية المتطورة أو الاستثمار في شركات جديدة أو من خلال الاستحواذ على الشركات التي تطبق تلك التكنولوجيا.

ومن جانب آخر بدأت الشركات والمؤسسات بتحويل منتجاتها وخدماتها بما يتماشى مع تلك التكنولوجيا. وتأتي رغبة المؤسسات التقليدية القائمة بالتحول نحو تلك التقنية من أجل الاستفادة من كفاءة الخدمات المتطورة التي تقدمها شركات التكنولوجيا المالية وحرصها على عدم فقدان حصتها السوقية أمام المنافسين بسبب عدم استخدام وتطبيق الأساليب التكنولوجية.

ومن ثم تلعب التكنولوجيا المالية دوراً محورياً في كافة القطاعات الاقتصادية بشكل عام وقطاع الخدمات المالية والمصرفية بشكل خاص، يتمثل هذا الدور في:

١- تحسين آليات جذب العملاء: تمتد خدمات الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية إلى مناطق جغرافية واسعة النطاق، ما يتيح فرصة أمام تلك الشركات لجذب عدد كبير من العملاء.

وربما يكون اجتذاب العملاء لتلك الشركات التكنولوجية صعباً في بادئ الأمر، إلا أنها ستحظى بإقبال كبير عندما تبدأ تلك الخدمات التكنولوجية في الانتشار على نطاق أكبر. فهناك شركات تخدم عددا هائلا من العملاء من جميع أنحاء العالم دون وجود مادي لها في العديد من البلدان.

٢- **معالجة أسرع للمعاملات المعقدة:** حيث أصبح من الأسهل معالجة المعاملات المالية المعقدة بشكل أسرع وأسهل وتسوية جميع الحسابات بشكل صحيح، مما ينعكس على زيادة المستوى العام للجودة في القطاعات المختلفة. (البيسوني، ٢٠٢١)

٣- **شمول مالي أفضل:** تمكن تلك التكنولوجيا الأفراد والشركات من الوصول إلى منتجات وخدمات مالية مفيدة وبأسعار ميسورة تلبي احتياجاتهم، سواء على مستوى المعاملات والمدفوعات والمدخرات والائتمان والتأمين، حيث يتم تقديمها لهم بطريقة تتسم بالمسؤولية والاستدامة. (Daniel, 2019)

٤- **خفض تكلفة الخدمات:** في كثير من الأحيان، لا تحتاج الشركات الناشئة والتي تستخدم الأساليب التكنولوجية إلى وجود مادي في المناطق التي تغطي خدماتها، ما يؤدي إلى انخفاض تكلفة الخدمات المقدمة للعملاء، بالإضافة إلى تقليل الوقت المستغرق في المعاملات. (شناوة والشمرى، ٢٠١٩)

٥- **تقديم التحليلات المالية المتقدمة:** تتمكن تلك التقنية من تقديم التحليلات المالية المتقدمة، وذلك من خلال توافر مخزون ضخم للبيانات، وهذا يمكن المؤسسات على إعادة تصميم منتجاتها لتلبية احتياجات العملاء وتفضيلاتهم، والتي تم تجاهلها من قبل المؤسسات التي تستخدم الأساليب التقليدية.

٦- **نقل المعرفة وتحقيق الشفافية:** تتيح الشركات العاملة في مجال التكنولوجيا المالية المعرفة والخبرة المتراكمة للمستثمرين الجدد وكفاءة استخدام رأس المال والموارد، وإدارة الملكية الفكرية والأصول. كما تساعد على تعزيز الشفافية التي من شأنها أن تحسن من ثقافة المؤسسات.

٧- **تحسين القدرة التنافسية:** من خلال تقليل المخاطر التي قد تنتج عن تزايد المنافسة مع منشآت متطورة تقدم الخدمات بأسلوب تقني عند التعامل مع العملاء. (كلو، ٢٠١٥)

٣/٢ أبرز تحديات رواد الأعمال في مشاريع التقنية المالية

لا شك أن إدارة أي عمل ينطوي على مخاطر. ويحتاج أي مدير تنفيذي إلى معرفة كيفية إدارة مخاطر شركته. وتختلف التحديات التي تواجه رواد الأعمال في مجال مشاريع الأدوات والتقنيات المالية الحديثة، (Senyo & Osabutey, 2020) حيث يختلف الأمر إذا كان هناك فكرة تقنية

حديثة نرغب في تنفيذها، أو أسلوب تقني نرغب في استخدامه، فإذا كان هناك فكرة أو ابتكار تقني ونريد تنفيذ هذا المشروع هناك بعض التحديات التي قد تعوق تنفيذ هذا المشروع أهمها:

١- التكاليف العالية لتأسيس المشاريع التقنية: تعتبر مشاريع التقنية المالية الحديثة Fintech ذات تكاليف عالية للغاية، حيث يواجه رواد الأعمال وأصحاب المشاريع بعض العراقيل التي ربما تتعلق بمدى النجاح الذي ستحققه هذه المشاريع.

فمشاريع التقنية المالية Fintech تحتاج لميزانيات عالية ومتطلبات من المنظمين قد لا تتوفر في المراحل الأولى للمشروع. وإيضاً تكاليف تطوير الحل التقني وإدارة وتطوير الحل التقني قد تكون باهظة الثمن خاصة في المراحل الأولى للمشروع. فمشاريع التقنية المالية Fintech تتطلب بناء مشروع مكتمل ومستوفي لجميع المتطلبات ليتمكن من البدء في جني الأرباح. (عاصي، ٢٠٢٠)

٢- صعوبة الحصول على التمويل المناسب في مراحل التأسيس: أحد أهم دعائم المشاريع بشكل عام هو الحصول على تمويل مناسب، وهذا لأجل تلبية احتياجات المشروع وتنظيم الجانب المالي لتحقيق أفضل نتائج ممكنة خصوصاً في مراحل التأسيس. (Pizzi, 2021)

لكن بالمقابل يعتبر الإخفاق في توفير التمويل المناسب خطراً حقيقياً إذ قد يتسبب ذلك في خسارة المشروع وهذا ما يصنف مشاريع التقنية المالية الحديثة Fintech كأحد أقوى المشاريع بحيث تحتاج إلى إدارة احترافية بالشكل المطلوب.

ويبدأ العديد من الدول الاهتمام باستحداث وسائل لتمويل الأفكار الابتكارية بأشكال متعددة منها التمويل برأس المال الجريء، والاستثمار الملائكي، والتمويل الجماعي وغيرها من الوسائل. (Xihui, 2021)

وهناك إيضاح بعض التحديات التي قد تعوق استخدام هذه الأدوات التقنية في المشروعات ومن ثم عدم الاستفادة من المزايا التي يمكن تحقيقها من هذا الاستخدام أهمها:

١- ثقافة الشركة: فجميع الشركات، صغيرة كانت أو كبيرة، لها مجموعة من العمليات المحددة مسبقاً بدأت غالباً مع بداية أعمال الشركة، وأصبح موظفي الشركة ملتزمون بأداء هذه العمليات بنفس الطريقة التي اعتادوا عليها، في الواقع أصبحت هذه العمليات أشبه بالأعراف والتقاليد داخل المؤسسة. ويحد هذا الأمر كثيراً من فرصة الشركة في إجراء التغيير والتحول لاستخدام الأدوات التقنية الحديثة لأنها يحتاج إلى القيام بالكثير من التغييرات في أسلوب أداء الشركة. في الواقع منشأ الصعوبة ينبع من الموظفين الذين اعتادوا على طريقة أداء عملهم، وأصبحوا يقاومون كل أنواع

التغيير. لذا يتم إعطاء أهمية كبيرة لثقافة الشركة في عمليات التحول لاستخدام الأدوات التقنية الحديثة لضمان سلاسة إجراءاتها وعدم تأثيرها بالسلب على الموظفين والمدراء وحتى عملاء الشركة الذين يتوقعون الحصول على نفس مستوى جودة الخدمة -أو أعلى- بغض النظر عن أسلوب إدارة الشركة. (Majeed, 2022)

٢- **النفقات:** تمثل التكلفة المعوق الثاني من معوقات التحول لاستخدام الأدوات التقنية الحديثة، ويظهر هذا المعوق بشكل خاص في حالة الشركات الصغيرة التي قد لا تستطيع تحمل تكلفة النفقات الإضافية التي تفرضها استخدام الأدوات التقنية الحديثة في عمليات الشركة، وبالتالي تحجم عن القيام بهذا التحول أو تؤجله في أفضل الأحوال. في حين أنه إذا ما عيت هذه الشركات العوائد / التوفير المحتمل كنتيجة لاستخدام الأدوات التقنية الحديثة لسعت إلى توفير مبالغ الاستثمار المطلوبة لاقتناء الأدوات التقنية الحديثة. (Pizzi, 2021)

٣- **عدم وضوح الرؤية:** في بعض الحالات تبدأ بعض الشركات في خطط لاستخدام الأدوات التقنية الحديثة دون أن تكون لديها استراتيجية واضحة لتنفيذ الخطة، مما يجعل الفشل في التحول لاستخدام هذه الأدوات هو الأقرب للحدوث. في الواقع يمكن أن يؤدي عدم وضوح الرؤية إلى ارتكاب الكثير من الأخطاء في طريق التحول وبالتالي عدم حصول الشركة على النتائج الإيجابية التي كانت تأمل بها. ولمنع هذا من الحدوث يجب أن يكون للشركة خطة واضحة ومفصلة وشاملة لإجراء التحول دون التسبب في متاعب للشركة، والأهم من ذلك أن يكون هناك تصور واضح بشأن ما سيحققه استخدام الأدوات التقنية الحديثة وكيفية استفادة الشركة وعمالها منه

٤- **التحديات السيبرانية:** مع تزايد مخاطر الهجمات الإلكترونية في السنوات الأخيرة، أصبحت معظم الشركات تتخذ تدابير حماية فوق العادة. لهذا تتردد بعض الشركات الصغيرة والمتوسطة في إجراء التحول لاستخدام الأدوات التقنية الحديثة بسبب هذه المخاطر، وعند قيامها باستخدام الأدوات التقنية الحديثة قد لا تقوم باتخاذ تدابير الحماية الكافية لأنها تتطلب تغييرات كبيرة وربما مكلفة في أنظمتها.

٥- **العقليات غير المرنة:** لدى بعض الشركات الصغيرة والمتوسطة مبدأ "عدم إصلاح الشيء طالما أنه يعمل بكفاءة"، ويترجم هذا إلى تمسك بالأساليب التقليدية في إدارة وتسيير عمليات الشركة، والتخوف من التحول لشيء جديد أو غير مأوف. هذه العقليات غير المرنة تعيق التحول لاستخدام الأدوات التقنية الحديثة. هناك شركات كثيرة لا تتفهم الحاجة إلى مواكبة التقنيات الحديثة

والتخلي عن الأساليب التشغيلية التقليدية التي لا تصلح لدفع الشركات نحو المزيد من النمو في العصر الحالي. في الواقع أن استخدام الأدوات التقنية الحديثة صالحة للتطبيق في كل مجال ولكل أنواع الشركات، وتحتاج الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى فهم أهمية التكيف مع الأدوات التقنية الحديثة.

٦- **نقص الموارد والأدوات:** من أكبر معوقات التحول نحو التكنولوجيا الجديدة تماماً هو عدم توفر أو صعوبة الوصول إلى الموارد والأدوات الرئيسية الضرورية لإجراء التحول للتقنية الحديثة. ويكثر هذا الأمر في بعض الدول أو المناطق التي لا تتوفر فيها البنية التحتية أو الموارد المطلوبة لتنفيذ التحول للتقنيات الحديثة.

٧- **عدم وجود الفهم التقني للأدوات المالية الحديثة:** تنفر الكثير من الشركات من التقنية المالية الحديثة لأنها تفتقر إلى الفهم التقني للأنظمة الجديدة. حيث يجب أن تضم الشركة كوادر منفتحة على التغيير ولديهم المعرفة التقنية - الأساسية - السليمة. حيث يجب أن يكون الموظفون على دراية بالتعامل مع منتجات التقنيات الحديثة وطريقة تطويعها للقيام بالمهام المطلوبة منهم، وأيضاً يجب أن تكون هذه المنتجات متماشية مع قيم ومبادئ الشركة. قد تواجه الشركات صعوبات في إيجاد هذه النوعية من الموظفين وتعيينهم، لذا يمثل ذلك أحد التحديات الرئيسية نحو التحول إلى التقنية المالية الحديثة.

٨- **رفض التحول الرقمي من قبل الفنيين:** في كثير من الأحيان قد تكون التقنيات الجديدة والتحول إلى التقنيات المالية الحديثة توفر العديد من مميزات سهولة الاستخدام ولا تحتاج إلى جهد برمجي أو توفر عدة وخوادم وأجهزة متنوعة، مما يشكل تهديداً للحاجة إلى وجود طاقم فني كبير. وقد يدفع هذا الأمر بالفنيين إلى رفض هذه التقنيات والمدافعة عن وظيفته من خلال الإبقاء على الوضع الحالي الذي يتضمن العديد من التعقيدات التي تتطلب وجوده. (شناوة والشمري، ٢٠١٩)

٩- **الاعتماد على الروتين:** من الطبيعي جداً أن يتأقلم أي موظف مع الطريقة التي اعتاد عليها لأداء عمله ومهامه اليومية، والتي اكتسبها وصقلها عبر سنوات طويلة من الخبرة. لذا فإن إدخال أي تغييرات كبيرة على هذا الروتين سيسبب الكثير من الارتباك لفريق العمل وربما يخلق بيئة عمل غير مريحة. لكن في النهاية التحول هو حقيقة واقعة سواءً شئنا هذا أم أبينا لكل أنواع الأعمال مهما كان حجمها. والتحدي في هذه النقطة سيكون أن الشركات عليها أن تطمئن موظفيها وتقتنعهم بأهمية

وفوائد هذا التحول. لكن مع وجود كوادرات جامدة غير متحمسة أو متقبلة للتغيير قد يكون من الصعب على الشركات تبني التقنيات الحديثة في أنظمتها.

١٠- المخاطر القانونية: لا شك أنه في حالة عدم وجود إطار تشريعي وتنظيمي للاعتراف قانوناً بأدوات التقنيات المالية قد يؤدي ذلك إلى تخوف العديد من المستخدمين للأقدام على استخدامها لعدم وجود رؤية واضحة لحل المنازعات الناجمة عن التعامل بمثل هذه الأساليب، لذا يجب توفير بيئة قانونية تشريعية تنظيمية جارية التعامل بأدوات التقنيات المالية والاعتراف بها. (منصور، ٢٠٢٠) ٤/٢ أهمية الأدوات والتقنيات المالية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة

لقد أصبح العصر الحالي يتمحور بشكل أساسي تقريباً حول التطور التقني وما يمكن أن يفتحه من آفاق جديدة أمام الشركات الصغيرة والمتوسطة للنجاح. ويتميز المشهد التقني والرقمنة بشكل عام والأدوات والتقنيات المالية حالياً بشكل خاص بالتطور المتسارع الذي لا يتوقف، مما جعل من الضروري على أي شركة أن تعي أهمية الأدوات والتقنيات المالية والدور الكبير الذي قد تلعبه في تطوير أداء الشركة ومساعدتها في تحقيق أهدافها بعيداً عن الأساليب التقليدية التي ربما كانت تحقق بعض النجاح في السابق لكنها الآن لا تساعد بأي شكل في تحقيق أي نجاح. (عاصي، ٢٠٢٠) فقد أصبحت الأدوات والتقنيات المالية - في عالمنا اليوم- لم يعد خياراً أو ترفناً لأي شركة ترغب في الاستمرار بالتنافس وتحقيق النمو والتواجد في مقدمة الشركات الناجحة وإنما أصبح خياراً مصيرياً بأن تكون أولاً تكون. لكن للأسف عندما يتعلق الأمر بتقنيات حديثة، تهملها بعض الشركات انطلاقاً من عدم الوعي بأهميتها، وقد تشكك شركات أخرى في ملائمة التقنيات الحديثة لنموذج عملها، بينما بعض الشركات الأخرى - مع إيمانها بأهمية التقنيات الحديثة - ليست مستعدة لتغيير كبير من هذا النوع. إن هذه العوائق والتحديات هي ما تحرم الكثير من الشركات من تحقيق قفزات عملاقة في نموها وحجم أعمالها بعدم تبنيها هذه التقنيات الحديثة. وبالتالي عدم التكيف مع العصر الرقمي والاستفادة من مميزاته. (Majeed, 2022)

وتدعم الأدوات والتقنيات المالية أدوات حلول الأعمال والمحاسبة الشركات في مهامها الإدارية والتشغيلية إذ تضمن لرواد الأعمال وقت فراغ ليركزوا على إدارة أعمالهم، وبإمكان هذه الحلول مساعدة رواد الأعمال على:

- مراقبة الاداء المالي وضمان الدفع للموردين والموظفين في الوقت المحدد
- إدارة التدفق النقدي لضمان وجود ما يكفي من المال للوفاء بالالتزامات في حال طرأت
- الامتثال الضريبي والتنظيمي

٥/٢ تحديات الأعمال والمحاسبة في المشروعات الصغيرة والمتوسطة

تتزايد الضغوط التي تقع على عاتق الشركات وخاصة المشروعات الصغيرة والمتوسطة لزيادة إيراداتها وتقليل التكاليف وتحسين كفاءة العمليات الداخلية، وفي الوقت نفسه إدارة توقعات الموظفين في الحصول على مزايا من الوظيفة التي يعملون فيها، وكذلك تلبية متطلبات المحاسبة والامتثال الضريبي، مما دفع الشركات للبحث عن حلول التقنية المالية لمساعدتها في احتساب الضرائب المختلفة، وتقديم التقارير والإقرارات بسهولة وسرعة. وبالرغم من ذلك ما زالت هناك العديد من المشروعات تستخدم الأساليب التقليدية لإدارة العمليات الداخلية والخارجية الخاصة بالمنشأة، تواجه عوائق متعددة بسبب عمليات إدارة الأعمال والتسويق والمحاسبة اليدوية المعزولة بشكل كامل أو جزئي عن التطورات التكنولوجية الحديثة والتي تستغرق الكثير من الوقت. (Le & Tiwari, 2021) ومن أهم التحديات التي تواجه الشركات في مختلف المجالات الرئيسية عند إدارة أعمالها:

١. التعامل مع العملاء: بات التفاعل مع العملاء أمراً جوهرياً بالنسبة للشركات، كون تطلعات العملاء أصبحت أعلى مما يجعلهم يبحثون عن خدمات أسرع على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع، إلا أن توظيف فريق لخدمة العملاء على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع يعد تحدي صعب ومكلف، كما أن هناك بعض المشروعات الصغيرة والمتوسطة تستخدم أساليب التسويق التقليدية أو أساليب معتمدة على الانترنت بشكل محدود، إصدار الفواتير يدوياً، حيث أن عملية الفوترة اليدوية قد تؤدي إلى الأخطاء كما أنها تستغرق (خطوات عديدة) قد تتجاوز أحياناً ١٥ خطوة (قبل الانتقال إلى سجلات الحسابات وايضاً عمليات التواصل مع العملاء، والتأخر في التحصيل نتيجة الاعتماد على الدفع بشكل تقليدي أو طرق محدودة قد لا تناسب العميل، وكذلك الطرق المستخدمة لحل النزاعات المتعلقة بالدفع (Abbasi, 2021)

وبالطبع كان لا بد من البحث على آلية ذات كفاءة عالية تضمن وجود حل لكافة هذه التحديات بحيث تعمل على إدارة مدفوعات العملاء ومشاركتها وقبولها وتسويتها، وكذلك معالجة الفواتير من تاريخ استلامها وحتى سدادها، بطريقة سليمة وسريعة وبدقة وكفاءة عالية. وكان للأدوات التقنية دور هام جداً في مواجهة هذه التحديات عن طريق تقديم الدعم التشغيلي من خلال:

فقد أتاحت برامج المحادثة مساعدة الشركات على أتمتة المحادثات مع العملاء وذلك لإتاحة الوقت للموارد للتركيز على مجالات أخرى. يجب الأخذ بالاعتبار ضرورة أن تكون برامج

المحادثة قريبة من طريقة تحدث الإنسان مع العميل وأن تتوافر برامج محادثة باللهجة المحلية في مصر تأخذ في الاعتبار العبارات الدارجة.

- أتمتة عملية الفوترة والتواصل (رسائل التنكير، كشوفات)
 - اعتماد نماذج آلية يمكن تخصيصها بسهولة
 - منصات قبول الدفع
 - برامج تتوقع مواعيد الدفع
- ٢- **التعامل مع الموردين:** التعامل مع موردين محددين وإدارة عقود الشراء بشكل تقليدي ومن ثم وجود العديد من المشاكل والعوائق مثل: (Abbasi , 2021)

- عدم القدرة على تسليم السلع أو الخدمات في الوقت المحدد
- دفع مبالغ إضافية بسبب عدم الامام التام بالسوق، نتيجة وجود عروض أسعار متضخمة من موردين محددين
- استغراق إدارة عقود الموردين وعملية التوثيق للوقت
- اتخاذ قرارات شراء خاطئة بسبب عدم القدرة على رؤية عرض متكامل يشمل أداء جميع الموردين

وكان لا بد من البحث على آلية ذات كفاءة عالية تضمن تحديد الموردين الذين يتمتعون بالقدرات المطلوبة، والحصول على عروض الأسعار، والتفاوض على العقود، وإدارة العلاقات مع الموردين، وتوزيع الوظائف، وتقييم الأداء، وضمان تسديد الدفعات، بطريقة سليمة وسريعة وبدقة وكفاءة عالية. وكان للأدوات التقنية دور هام جداً في مواجهة هذه التحديات عن طريق تقديم الدعم التشغيلي من خلال:

- عملية تحديد موردين ذكية بناء على الخدمة
- برنامج تحليل للموردين لحساب متوسط عرض السعر للخدمة
- اللجوء إلى الأتمتة أو قواعد البيانات المتسلسلة فيما يتعلق بالعقود الذكية
- اندماج الموردين لتقييم الأداء الفوري

٣- إدارة الموارد البشرية (الموظفون): بالأخص في المنشآت الصغيرة والمتوسطة والتي قد يصعب عليهم توفير مزايا للموظفين مثل التي تقدمها المؤسسات الكبرى، وذلك بسبب النفقات المترتبة على ذلك والوقت الذي يتطلبه تطوير هذه المزايا،

- تعرض العمليات اليدوية التي تشمل على كمية كبيرة من البيانات للخطأ البشري
- زيادة عدد الموظفين بسبب زيادة الأعمال اليدوية.
- معلومات غير دقيقة أو قديمة
- عدم ربط الإدارات ببعضها

وكان لا بد من البحث على آلية ذات كفاءة عالية تساعد في جدول الرواتب، ونفقات الموظفين، وإدارة التأمين وتقديم مزايا متنوعة لموظفي المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال استخدام جدول الرواتب القائم على السحابة ومنصات الدفع، وتنظيم البيانات في ملخصات من أجل مراقبة أداء مجالات العمل المختلفة، مقارنته بالأداء السابق وتوقع الأداء المستقبلي، بطريقة سليمة وسريعة وبدقة وكفاءة عالية، وتساعد هذه الآلية في تخفيض تكاليف العمالة بالمنشأة. (Xihui, 2021) وكان أيضاً للأدوات التقنية المالية دور هام جداً في مواجهة هذه التحديات عن طريق تقديم الدعم التشغيلي من خلال:

- فقد كانت منصات تجربة الموظفين قادرة على تقديم مزايا متنوعة لموظفي المنشآت الصغيرة والمتوسطة على سبيل المثال: خصومات عند الشراء بالتجزئة وتخفيضات على عضويات الأندية الرياضية، وصفوف الصحة، واستخدام سيارات الشركة، مما يمكن منصات تجربة الموظفين على التنافس مع المؤسسات الكبرى لأنها ستكون قادرة على جمع الموظفين من مختلف الشركات وبالتالي التمتع بـ "القوة الشرائية" نفسها التي تتمتع بها شركة كبرى. قد تستخدم هذه المنصات لدعم عملية التعرف على الموظفين ولتزويد الموارد البشرية بطرق لتعزيز ولاء الموظفين ورفاههم.

- الأتمتة لجمع وتخزين البيانات

- تعزيز أمن البيانات

- تحليلات قائمة على السحابة (عملية بسيطة ومحسنة نتيجة لمزامنة البيانات ومشاركتها مع أصحاب المصلحة الرئيسيين)

- التخصيص
- ذكاء الأعمال (جمع البيانات ومراقبتها وتقديمها لتمكين المستخدمين النهائيين من تحويل البيانات إلى معلومات قابلة للتطبيق)

٤- الامتثال للتنظيمات: تتطلب عملية التسجيل وتقديم إقرار ضريبة القيمة المضافة الاحتفاظ بالسجلات وتقييم الرصيد والمدفوعات بشكل مستمر. وقد أصبحت الشركات مطالبة بتقديم إقرار ضريبة القيمة المضافة، والامتثال لتطبيق معايير محاسبية وإعداد تقارير مالية في مواعيد محدد، وكان أيضاً للأدوات التقنية المالية دور هام جداً في مواجهة هذه التحديات عن طريق تقديم الدعم التشغيلي من خلال: (Daniel, 2019)

- مساعدة الشركات على أتمتة إقرار ضريبة القيمة المضافة من خلال جمع المعلومات من حساباتها المصرفية والسجلات المحاسبية الأخرى. وتنظيم البيانات في نماذج مخصصة قابلة للاستخراج من مصادر البيانات كما هو مطلوب من قبل المنظمين والهيئات المختلفة ووفقاً للتعليمات بشكل ألي

- تقارير مالية آلية متزامنة مع المواعيد النهائية التنظيمية

٥- العمليات الداخلية: إجراء العمليات اليدوية الداخلية التي تستغرق وقتاً وتترتب عليها تكاليف وتكون أيضاً عرضة للخطأ البشري. (Le & Tiwari, 2021)

وكان لا بد من البحث على آلية ذات كفاءة عالية تضمن إدارة التحصيلات، والمصروفات، وجمع السيولة، وأنشطة الاستثمار والتمويل، وتوفير معلومات حول نتائج العمليات والمركز المالي والتدفقات النقدية، وتخطيط ومراقبة المبالغ النقدية المخصصة لتلبية المصروفات التشغيلية والرأسمالية المتوقعة على مدار السنة المالية، وإدارة عمليات الطلب، والتخزين، واستخدام مخزون الشركة بطريقة سليمة وسريعة وبدقة وكفاءة عالية. (عاصي، ٢٠٢٠)

وكان للأدوات التقنية دور هام جداً في مواجهة هذه التحديات عن طريق تقديم الدعم التشغيلي من خلال:

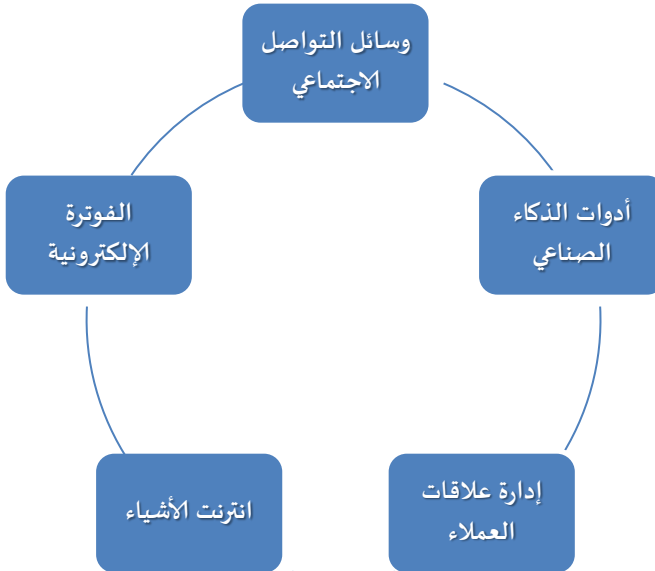
- اندماج فوري للميزانية بين مختلف الإدارات
- اندماج الموردين

- ذكاء الأعمال القائمة على الطلب
 - أتمتة عملية إدارة المخزون
 - أتمتة وتحسين عملية المراقبة والتوقعات
 - إرسال إشعارات آلية واستخدام البيانات لاتخاذ قرارات تخطيط أكثر ذكاء
- ولم تتوقف التقنيات المالية في وضع حلول للتحديات التي تواجهها هذه المشروعات، بل وفرت سبل وطرق لتطوير وتحسين هذه الأدوات من خلال مواقع المقارنة.
- تساعد مواقع المقارنة الشركات لإيجاد أفضل التطبيقات الخاصة بالموارد البشرية وأفضل حلول لإدارة العملاء وأفضل الأدوات لتجهيز الفواتير وغيرها. فمواقع المقارنة تساعد الشركات وفقاً لاحتياجاتهم الخاصة فمثل تحتاج الشركات في الشؤون المالية إلى المساعدة في مجالات عدة مثل تقييم أفضل الحسابات المصرفية ونسب الإقراض وحلول التوفير. (Xihui, 2021)
- لذلك كان لابد من استحداث حلول برمجية مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المملكة، مثل برامج المحاسبة وبرامج الميزانيات وبرنامج إدارة الخزينة وبرنامج إدارة الرواتب وبرنامج تحليل التدفق المالي والمخزون وتتبع المصاريف.
- ٦/٢ خدمات وأدوات خاصة بالتقنيات المالية لمواجهة التحديات المالية التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:
- هناك العديد من الأدوات والتقنيات المالية التي تساعد المشروعات بصفة عامة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة من تحقيق العديد من المزايا ومن ثم المزيد من النمو ومن أهم هذه التقنيات ما يلي: (Niculescu, 2019) ، (Dumitriu, 2019)
- **QuickBooks**: برنامج محاسبة قامت شركة Intuit بتطويره وتسويقه. منتجات QuickBooks مصممة بشكل عام لتلبية احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقدم تطبيقات محاسبة يتم تثبيتها في مواقع العمل وتطبيقات على السحابة وتدعم إمكانية الدفع الإلكتروني وإدارة ودفع الفواتير ووظائف لإدارة الموارد البشرية.
 - **Float**: تطبيق حائز على جوائز لتوقع التدفق النقدي وإدارة النقد وإعداد الميزانية ويمكن استخدامه حصراً مع تطبيقات Xero و QuickBooks Online و Free Agent. يمكن للشركات الاطلاع على التدفقات النقدية بشكل يومي واسبوعي وشهري بنقرة واحدة ويمكنها توقع النقد خلال السنوات الثلاثة المقبلة

- **Gusto**: تطبيق حديث للموارد البشرية يسمح لأي مؤسسة صغيرة بتولي كافة مهام الموارد البشرية. يقدم تطبيق Gusto أدوات وخدمات موارد بشرية للمساعدة في إدارة الموظفين وتعيين الموظفين الجدد وتدريبهم وإدارة جدول الرواتب ومزايا التأمين الصحي وإشراك الموظفين وفتح العمل باستخدام منصة واحدة متكاملة وسهلة الاستخدام.
- **Expensify**: أداة لإدارة المصاريف تدعم آلاف العملاء عالمياً. تساعد المنصة على إدارة المصاريف ودفع الفواتير وإرسال الفواتير وحجز رحلات السفر. تسمح خاصية مسح الإيصال في التطبيق للمستخدمين بالنقاط صورة لأي إيصال، وتسجل تقنية Smart Scan في التطبيق تفاصيل الإيصال. ويقوم تطبيق Expensify بترميز مصاريف العمل وإرسالها للموافقة عليها بسهولة وتسديدها في اليوم التالي ومطابقتها تلقائياً مع برنامج المحاسبة.
- **Zoho Inventory**: تطبيق إلكتروني يسمح للمستخدمين بإدارة الطلبات والمخزون. من خلال دعم إمكانية البيع عبر قنوات متعددة والشحن وتوفير وظيفة قوية لإدارة ومراقبة المخزون، يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحسين مخزونها وإدارة طلبات الشراء، من مرحلة الشراء إلى التوضيب وصولاً إلى الدفع.

٧/٢ أقوى أدوات مالية تقنية للمشاريع الصغيرة:

تتمثل أقوى خمس أدوات مالية تقنية بالنسبة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في الآتي:



- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي: حمل إلينا القرن الحادي والعشرين العديد من التطورات التي لم تكن بالحسبان، أحد أهم هذه التطورات هو تغلغل منصات التواصل الاجتماعي في حياتنا وأخذها جزءاً كبيراً وشديد الأهمية منها. في الواقع وسائل التواصل هي منصات ضخمة وأدوات قوية في يد أصحاب الأعمال والشركات تمكّنها من الوصول إلى العملاء المحتملين، وزيادة حصتهم السوقية وتمكّنها أيضاً من مشاركة المعلومات عن الأعمال التي يقومون بها وبناء علامتهم التجارية. تعمل منصات التواصل الاجتماعي على مدار اليوم دون توقف وقد اكتسبت قبولاً واسعاً بين أصحاب الأعمال والشركات بسبب الشعبية الهائلة التي حققتها بعضها مثل: فيسبوك، وإنستغرام، ويوتيوب، ولينكد إن، (Suryani, 2021).

يضمن التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي تواصل بأفضل شكل ممكن مع العملاء، كما أن مشاركة المحتوى والصور ومقاطع الفيديو يجعل العميل جزءاً من العملية التسويقية نفسها. ويمكنك الترويج لعلامتك التجارية من خلال الرسوم التوضيحية ومقاطع الفيديو والمسابقات وما إلى ذلك على وسائل التواصل الاجتماعي وفي المقابل لا تقتصر الاستفادة من منصات التواصل هذه على جانب الشركات فقط، بل إن المستهلكين أيضاً يستفيدون أيضاً منها، فقد عملت هذه المنصات على إيصال صوت المستهلكين إلى الشركات التي تقدم المنتجات والخدمات، حيث بات بإمكانهم للمرة الأولى التواصل مع أصحاب الأعمال وعرض الشكاوى وتقديم الملاحظات والتعليقات وطرح الأسئلة وكذلك مشاركة تجاربهم الخاصة مع منتجات وخدمات الشركات مع المستهلكين الآخرين. وقد أدى هذا إلى تغييرات كبيرة في أسلوب تعامل الشركات مع المستهلكين. وبالاعتماد على آراء واقتراحات المستهلكين، تقوم الشركات ببذل كل مجهود ممكن بهدف تحسين المنتجات والخدمات التي تقدمها، وأيضاً زيادة فرصة الحصول على عملاء جدد. (SAMSUDEEN, 2021)

أدوات الذكاء الصناعي: لقد أبهر الذكاء الاصطناعي منذ نشأته عالم الأعمال. يقوم تطبيق الأدوات التي تعمل بتقنية الذكاء الاصطناعي بتبسيط وأتمتة العمليات التي تقوم بها الشركات خلال عملها، وزيادة الكفاءة والإنتاجية. كما تساعدك تكنولوجيات الذكاء الاصطناعي على توفير الوقت الذي تحتاج لاستثماره في إدارة أعمالك. تساعدك هذه الأدوات على تقييم استراتيجيات عملك، المنافسين، العملاء، الإنتاجية، المبيعات، السوق المستهدف وما إلى ذلك. (Magoma, 2021)

إن تطبيق الذكاء الاصطناعي في نظام عملك يتيح لك الكثير من المزايا التي لا حصر لها. أولاً، ستعمل على توفير المال، وستتم أتمتة جميع عملياتك. الذكاء الاصطناعي سيعمل على زيادة كفاءة عملك وأرباحك. وسيعمل أيضاً على تحسين تجربة العملاء مع حلول إدارة علاقات العملاء **إدارة علاقات العملاء CRM** : يساعد نظام إدارة علاقات العملاء في الحفاظ على المعلومات وتحليلها وفقاً لمتطلباتك. سواء كانت ملفات تعريف علاقات العملاء أو تقارير المبيعات أو دمج البيانات من منصات متعددة، حلول إدارة علاقات العملاء تضمن الحصول على رضا العملاء وعلى تفاعلهم بشكل أفضل. (Salah, 2021)

ستتردد الشركات الصغيرة في تطبيق أنظمة إدارة علاقات العملاء بسبب كلفتها العالية. ومع ذلك، فإن هذا يتغير لأن السوق يوفر حلول إدارة علاقات العملاء التي تناسب الشركات الصغيرة والمتوسطة بأسعار منخفضة. ويمكنك اختيار حلول إدارة علاقات العملاء منخفضة التكلفة وقابلة للتخصيص وسهلة الاستخدام والحلول التي تتكامل بسهولة مع الأدوات الأخرى المستخدمة لعملك.

- **انترنت الأشياء**: يمكن للأجهزة التي تدعم تقنية انترنت الأشياء أن تجعل عملك أكثر كفاءة. تكتسب هذه التكنولوجيا شهرة واسعة، فهي تجعل حياة الجميع أسهل بكثير من خلال جمع البيانات تلقائياً ومعالجتها ومشاركتها لتحسين أنشطة الأعمال وتحسين تجارب العملاء. تمكن أجهزة انترنت الأشياء الشركات من جمع كل أنواع المعلومات تلقائياً وتحليلها وتقديم حلول لرضا العملاء بطريقة آمنة للغاية. تساعد المعلومات التي تم جمعها في الشركات الصغيرة على فهم تفضيلات العملاء وربطها بمؤسستك. تتعامل الأجهزة التي تدعم تقنية انترنت الأشياء أيضاً مع قوائم الجرد واستخدام المساحة والعمليات عن بُعد. (Hansen & Bogh, 2021)

- **الفوترة الإلكترونية**: تمكن الفواتير الإلكترونية الإدارة باحترافية حيث يمكنك من إعداد الفواتير والدفع عبر الإنترنت وتبسيط نظام المحاسبة وتحليل المبيعات، مع الفواتير الإلكترونية بإمكانك إدارة الفواتير عبر الإنترنت، وإدارة العقود، إنشاء فواتير متكررة، وعمل جداول زمنية للفواتير، والحصول على أموال أسرع لتسهيل الأمر وتقليل الوقت (Haag, 2021)

٣ دور الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة

تعتبر المشروعات المتوسطة والصغيرة أساس مهم في اقتصاد أي دولة متقدمة أو حتى دولة نامية وإذا كنا بصدد الحديث عن استدامة المشاريع الصغيرة والمتوسطة فإن ما نعنيه هنا أمرين: الأول هو استدامة المشروع ذاته، وهي مسألة تتطلب جهداً جيداً؛ إذ إنها تفرض على المشروع (سواء كان

صغيرًا أو كبيرًا) أن يطور نفسه دائمًا أبدًا؛ فإن كف عن التطور فلن يُعد موجودًا أصلًا. أما الأمر الثاني، فهو ذلك المتعلق بأنه من الواجب على هذه المشروعات الصغيرة والمتوسطة؛ حيث أمست مستدامة، أن تدفع هي نفسها باتجاه الاستدامة، أي أن هذا المشروع أو ذا يجب أن يحافظ على الموارد الطبيعية، وأن يعمل على حماية البيئة من أي أخطار قد يسببها له.

فمن خلال هذه الطريقة لن يتسبب المشروع في إحداث أي ضرر بالبيئة ولا المجتمع، وسيمسي ملتزمًا بمسؤوليته الاجتماعية في كل عملياته؛ من الإنتاج إلى التصنيع والبيع الخ .

وأكد أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة يبحثون عن كافة الوسائل والسبل لتحقيق النمو هذه المشروعات وزيادة ارباح مشروعهم بشكل كبير حتى وأن كان هناك أهداف أخرى اجتماعية بيئية فيظل الهدف المالي هو في المقام الأول مع الحفاظ على باقي الأهداف (عمر، ٢٠١٩)

وتعتمد الاستدامة المالية على توقعات الإنفاق، وأيضًا الإيرادات المستقبلية طويلة الأجل، ويتم بموجب هذه التوقعات تعديل السياسات الحالية، سواء أكانت بزيادة أو خفض النفقات أو الإيرادات، ويمكن تلخيص المكونات الرئيسية للاستدامة المالية في العناصر:

هناك أربعة عناصر رئيسية تمكن من المساعدة في دعم الاستدامة المالية وهي:

أولاً: الوصول إلى رأس المال: يتطلب الأمر المال لكسب المال، وستحتاج إلى الكثير منه لإدارة عمل ناجح، وعادةً ستحتاج إلى رأس المال المبدئي، لبدء تشغيل، ورأس المال العامل المستمر للحفاظ على العمليات اليومية، ورأس المال الاستثماري لاستعادة شركتك ودعم النمو. (Senyo & Osabutey, 2020)

وللوصول إلى رأس المال، يمكن أن يكون التمويل الذاتي، والتمويل من خلال نظم الاستثمار المختلفة مثل التمويل برأس المال الجريء، أو الاستثمار الإملائي أو التمويل الجماعي الخ.....)، كما يمكنك الحصول على قرض من أحد البنوك (بأحدي الأدوات والتقنيات المالية الحديثة المتاح بالبنوك)، أو العمل مع وكالة تمويل متخصصة. (Helen, 2021)

ثانياً: الربحية: لا شك أن انخفاض الأرباح يترك مجالاً لتقلبات الإيرادات، أو النفقات ومن ثم تحد من قدرة المشروعات على إعادة الاستثمار، الأمر الذي يمكن أن يضر في نهاية المطاف باستدامتك المالية. (عمر، ٢٠١٩)، وتعتبر التقنيات المالية الحديثة وسيلة جيدة لزيادة الحصة السوقية من خلال وصول أفضل للعملاء واحتياجاتهم ومن ثم نمو وزيادة حجم المبيعات، كم تؤدي إلى تخفيض التكاليف المرتبطة بعمليات التشغيل اليدوية، بالإضافة انتظام العمل بشكل إلكتروني

يترك المجال لأصحاب المشروعات للتفرغ لأداء مهامه الأخرى بشكل أفضل ومن ثم تحقيق نمو وزيادة أرباح

ثالثاً: إعداد التقارير: هناك حاجة لإعداد تقارير مالية قوية، لضمان زيادة مستويات دعم رأس المال، وكذلك عندما يحين وقت بيع المشروع، أو النمو من خلال عمليات الاندماج والاستحواذ، فإن البيانات المالية القوية أمر لا بد منه. وتتيح التقنيات المالية الحديثة الفرصة لتنظيم البيانات في نماذج مخصصة قابلة الاستخراج من مصادر البيانات كما هو مطلوب من قبل المنظمين وأعداد تقارير مالية آلية متزامنة مع المواعيد التنظيمية من خلال:

- الأتمتة لجمع وتخزين البيانات

- تعزيز أمن البيانات

- تحليلات قائمة على السحابة (عملية بسيطة ومحسنة نتيجة لمزامنة البيانات ومشاركتها مع أصحاب المصلحة الرئيسيين)

- التخصيص

- ذكاء الأعمال (البرامج المحاسبية في جمع البيانات ومراقبتها وتقديمها لتمكين المستخدمين النهائيين من تحويل البيانات إلى معلومات قابلة للتطبيق)

رابعاً: التخطيط: قد يكون من السهل بشكل مدهش الابتعاد عن المسار المحدد للنمو المستدام، فإذا لم يكن لدى المنشأة خطة أعمال خاصة بها لإبقائها على المسار الصحيح، ويجب أن يكون التخطيط المالي مرئياً، بما يكفي للسماح بتغييرات السوق، والفرص غير المتوقعة، ولا شك أن التخطيط السليم يعتمد على بيانات دقيقة وسليمة

وتوفر الأدوات والتقنيات المالية الحديثة مجموعة متنوعة من التطبيقات والبرامج التي تسمح لنا بتنظيم وإدارة معلوماتنا المالية، على غرار "مايكروسوفت إكسل (Microsoft Excel)" و"مينت (Mint)" و"فينتونيك (Fin tonic)" و"واليت (Wallet)"، ويمكن للمنشأة استخدام الخيار الذي يُناسب أنشطتها.

٤ الدراسة الميدانية

تهدف الدراسة إلى دراسة أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة، ولتحقيق هدف البحث سوف تقوم الباحثة في هذا القسم باختبار الفروض التي تقوم عليها الدراسة، من خلال استطلاع آراء عينة من المحاسبين نظراً لعدم وجود قوائم وسجلات

محاسبية ظاهرة للمشروعات المتوسطة والصغيرة في مصر، لذلك لجأت الباحثة الى الدراسة الميدانية ومن ثم اختيار عينة الدراسة بشكل عشوائي من المحاسبين لأن المحاسب في المشروعات المتوسطة والصغيرة في مصر .

وترجع الأسباب الكامنة وراء اختيار هذه الفئة لما لهم من صلة مباشرة بمهنة المحاسبة ولأنهم الفئة الأكثر التصاقاً بالأدوات والتقنيات المالية التي تستخدمها هذه المشروعات وأثرها على نمو واستمرارية واستدامة هذه الشركات وهم على دراية عالية بمعوقات استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة، ومن ثم يمكن معرفة الواقع العملي لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة، وقد تم توزيع الاستبيان إلكترونياً، وتم جمع عدد ١٠٤ استبانة صالحة للتحليل حيث تم استطلاع آراء عينة من المحاسبين في المشروعات المتوسطة والصغيرة في مصر .

١/٤ فروض البحث

وفي ضوء مشكلة البحث وتحقيق أهدافها، تعتمد الدراسة على اختبار الفرض الرئيسي: " يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة ". ولاختبار هذا الفرض الرئيسي تم تقسيمه إلى فروض فرعية:

- يتوافر الوعي الكافي لدى أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.
- هناك تحديات تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.
- يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة.

٢/٤ أداة الدراسة

اعتمدت الباحثة في جمع البيانات على أسلوب الاستقصاء، وقد تم جمع البيانات عن طريق توزيع قوائم الاستقصاء إلكترونياً وتم توجيهه إلى عينة الدراسة، بهدف التعرف على واقع التطبيق العملي من مشكلة البحث والحصول على البيانات اللازمة لاختبار صحة الفروض باستخدام الأساليب الإحصائية، وقد تم عرض قائمة الاستقصاء على مجموعة من المحكمين، وتم إجراء ما يلزم من

حذف وتعديل في ضوء المقترحات المقدمة حتى خرجت قائمة الاستقصاء في صورتها النهائية. ولقد تم تقسيم الاستبيان إلى جزئين:

١. الجزء الأول: أشتمل على بيانات عامة عن المراجع الذي يقوم بالإجابة على الاستمارة.
 ٢. الجزء الثاني: في هذا الجزء يتم التعبير عن محاور الدراسة، ويتكون الاستبيان من (٢٥) فقرة موزعة على ثلاثة محاور رئيسية:
- المحور الأول:** الوعي بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة، ويتكون من (١٢) فقرة.
- المحور الثاني:** تحديات استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة، ويتكون من (٧) فقرات.
- المحور الثالث:** أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة، ويتكون من (٦) فقرات.

وقد تم استخدام مقياس ليكرت الخماسي عند تصميم استمارة الاستقصاء، وذلك بهدف تحويل الإجابات الوصفية إلى بيانات كمية يمكن إخضاعها للتحليل الإحصائي اللازم لإثبات مدى صحة أو عدم صحة فروض البحث، ويتدرج القياس و الأوزان المقابلة له بين:

المقياس	موافق جداً	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق على الإطلاق
الأوزان المقابلة	٥	٤	٣	٢	١
(جدول ١)					

٣/٤ معاملي الصدق والثبات

١/٣/٤ صدق المقياس:

١/١/٣/٤ الاتساق الداخلي:

يقصد بالاتساق الداخلي هو مدى اتساق كل فقرة من فقرات الاستبيان مع المجال الذي تنتمي إليه هذه الفقرة، وذلك من خلال قيم معامل الارتباط بين كل فقره من فقرات المحاور ومجموع المحاور. لأن كلما اقتربت القيمة من الواحد زاد الصدق وكلما اقتربت القيمة من الصفر قل الصدق.

(الاتساق الداخلي): معاملات الارتباط لفقرات المحور الأول - الوعي بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة:

معامل الارتباط	المحور الأول	
0.579	نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يخفض من التكاليف بشكل عام.	1
0.660	نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يخفض من التكاليف الرأسمالية فقط.	2
0.587	رسوم نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة السنوية أقل من رسوم نظام المحاسبة الإلكتروني السنوية.	3
0.599	نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة سهل في الاستخدام.	4
0.597	نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساعد في التركيز بشكل أكبر على تحليل البيانات.	5
0.622	نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساعد في إعداد التقارير والقوائم في وقت قياسي.	6
0.661	يتيح نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة التخزين للا محدود للبيانات والمعلومات.	7
0.595	يتيح نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة النسخ الاحتياطي للبيانات والمعلومات المحاسبية بشكل تلقائي.	8
0.552	عند استخدام نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يتم الترقية والتحديث للنظام بشكل تلقائي من قبل مقدم الخدمة.	9
0.540	نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يُسهل من الوصول للبيانات في أي مكان وزمان.	10
0.548	مشاركة البيانات والمعلومات في نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة بين المستخدمين تكون سهلة.	11
0.665	يساهم استخدام نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في رفع كفاءة الأداء للمنشأة.	12
(جدول ٢)		

من الجدول السابق يتضح أن جميع معاملات ارتباط بيرسون بين فقرات المحور الأول والدرجة الكلية للمحور الأول مقبولة، حيث كان الحد الأدنى لمعاملات الارتباط (0.540) والحد الأعلى (0.665).
(الاتساق الداخلي): معاملات الارتباط لفقرات المحور الثاني - تحديات استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة:

معامل الارتباط	المحور الثاني	
0.544	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة انقطاع شبكة الانترنت المرتبطة به.	1
0.583	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة سيطرة وتحكم مقدم الخدمة السحابية.	2
0.709	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة فقد البيانات والسجلات عند إغلاق الشركات التي تقدم خدمات السحابية.	3
0.705	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة أن المعلومات والبيانات المحاسبية تكون ظاهرة لمقدم الخدمة بدون أي تشفير.	4
0.800	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة وصول ودخول -الغير مصرح لهم- للنظام المحاسبي.	5
0.765	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة الاختراقات الأمنية للنظام.	6
0.732	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة انعدام الشفافية وعدم افصاح مقدم الخدمة السحابية عن أساليب الحفظ للمعلومات والبيانات.	7
(جدول ٣)		

من نتائج الجدول السابق يتضح أن جميع معاملات ارتباط بيرسون بين فقرات المحور الثاني والدرجة الكلية للمحور الثاني مقبولة، حيث كان الحد الأدنى لمعاملات الارتباط (0.544) والحد الأعلى (0.800).

(الاتساق الداخلي): معاملات الارتباط لفقرات المحور الثالث - أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة:

معامل الارتباط	المحور الثالث	
0.812	استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم في استمرارية المشروعات المتوسطة والصغيرة.	1
0.881	استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم في تطوير ونمو المشروعات المتوسطة والصغيرة.	2
0.893	استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم بشكل إيجابي على ربحية المشروعات المتوسطة والصغيرة.	3
0.851	استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم في تخفيض التكاليف في المشروعات المتوسطة والصغيرة.	4
0.841	استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم في رفع القدرة التنافسية للمشروعات المتوسطة والصغيرة.	5
0.564	استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم بالمحافظة على السجلات المحاسبية الخاصة بالمشروعات المتوسطة والصغيرة.	6
(جدول ٤)		

من نتائج الجدول السابق يتضح أن جميع معاملات ارتباط بيرسون بين فقرات المحور الثالث والدرجة الكلية للمحور الثالث مقبولة، حيث كان الحد الأدنى لمعاملات الارتباط (0.564) والحد الأعلى (0.893).

٢/١/٣/٤ **الصدق البنائي:**

يعد الصدق البنائي أحد مقاييس صدق الأداة الذي يقيس مدى تحقيق الأهداف التي يريد الاستبيان الوصول إليها، ويبين مدى ارتباط كل مجال أو محور من مجالات أو محاور الدراسة بالدرجة الكلية لفقرات الاستبيان.

(الصدق البنائي): محاور الدراسة ومعامل ارتباط كل محور بالدرجة الكلية:

معامل الارتباط	المحاور	
0.773	الوعي بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة.	1
0.578	تحديات استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة.	2
0.779	أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة	3
(جدول ٥)		

يوضح الجدول السابق قيم معامل الارتباط بين كل مجموع كل محور ومجموع الاستبيان الكامل، وبناء على ذلك أستطيع القول ان كل المحاور في الاستبيان معدل الصدق فيها مقبول، إي ان الاستبيان يؤدي ما صمم لأجله.

٢/٣/٤ ثبات الاستبيان

يقصد بثبات الاستبيان أن لو تم إعادة توزيع الاستبيان أكثر من مرة في نفس الظروف والشروط تعطي نفس النتائج، وبصيغة أخرى تعني الاستقرار في نتائج الاستبيان وعدم تغيرها بشكل واضح ولو تمت إعادة توزيعها على أفراد عينة الدراسة عدة مرات خلال فترة زمنية معينة. وتم استخدام معامل (ألفا كرونباخ) للاستبيان للتأكد من مدى ثباته وصلاحيته لقياس الشيء الذي أعد من أجله، حيث يكون الثبات مقبول إذا كانت قيم ألفا أكبر أو تساوي %60. والجدول التالي يبين قيمة معامل الثبات (ألفا كرونباخ) للاستبيان:

(ثبات الاستبيان): معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات الاستبيان:

م	المعامل	عدد الفقرات	قيمة المعامل
1	الفا كرونباخ	25	0.831
(جدول ٦)			

يوضح الجدول السابق قيمة معامل الثبات -ألفا كرونباخ- لجميع فقرات محاور الاستبيان والتي تساوي (0.831) وهي درجة ثبات مقبولة، وبناء على ذلك يمكن الاعتماد على نتائج الاستبيان وتعميمها.

وبذلك تكون انتهت الباحثة من التأكد من صدق وثبات أداة الدراسة وهي الاستبيان وتكون على ثقة تامة بصحة وقابلية الاستبيان للتحليل الإحصائي الوصفي واختبار الفروض.

المتوسط الحسابي والوسيط والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الأول - الوعي بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة:

المحور الأول (الوعي بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة)				
النتيجة	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الفقرات	
أوافق	0.91	4	3.84	1
محايد	1	3	3.13	2
أوافق	1.12	3	3.41	3
أوافق	0.83	4	4.03	4
أوافق	0.83	4	3.79	5
أوافق	0.88	4	3.90	6
أوافق	0.89	4	4.05	7
أوافق	0.77	4	4.16	8
أوافق	1	4	3.73	9
أوافق بشدة	0.64	5	4.52	10
أوافق بشدة	0.60	4	4.42	11
أوافق	0.86	4	4.04	12
موافق	0.14	4	3.91	13
(جدول ٧)				

يوضح الجدول السابق الإحصاءات الوصفية لأسئلة المحور الأول واتجاه عينة الدراسة نحو كل عبارة في المحور الأول واتجاه عينة الدراسة نحو المحور الأول كاملاً، وكان ترتيب العبارات في المحور الأول من الأهم حتى الأقل أهمية من وجهة نظر أفراد عينة الدراسة حول مزايا وأهمية الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة وذلك على حسب المتوسط الحسابي، حيث كانت على التوالي الفقرة رقم (10)، الفقرة رقم (11)، الفقرة رقم (8)، الفقرة رقم (7)، الفقرة رقم (12)، الفقرة رقم (4)، الفقرة رقم (6)، الفقرة رقم (1)، الفقرة رقم (5)، الفقرة رقم (9)، الفقرة رقم (3)، الفقرة رقم (2)، بمتوسطات حسابية (4.03، 3.90، 3.84، 3.79، 3.73، 3.41، 3.13) على التوالي.

ويتضح أن قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات المحور الأول يساوي (3.91) أي (أوافق) حسب مقياس ليكرت الخماسي وهذا يعني أن عينة الدراسة لديها الوعي بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة. بينما كانت عينة الدراسة لا تتفق مع عبارة أن نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يخفض من التكاليف الرأسمالية فقط، وذلك يوضح ان ميزة استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يخفض من التكاليف العامة في المشروعات المتوسطة والصغيرة وليس فقط حصراً على التكاليف الرأسمالية. المتوسط الحسابي والوسيط والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الثاني - تحديات استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة:

المحور الثاني (تحديات استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة)					
النتيجة	الانحراف المعياري	الوسيط	الوسط الحسابي	الفقرات	
1	أوافق بشدة	0.86	4	4.28	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة انقطاع شبكة الانترنت المرتبطة به.
2	أوافق	1.07	4	3.87	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة سيطرة وتحكم مقدم الخدمة السحابية.
3	أوافق	1.15	4	3.76	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة فقد البيانات والسجلات عند إغلاق الشركات التي تقدم خدمات السحابية.
4	أوافق	1.08	4	3.68	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة أن المعلومات والبيانات المحاسبية تكون ظاهرة لمقدم الخدمة بدون أي تشفير.
5	محايد	1.29	3	3.22	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة وصول ودخول-الغير مصرح لهم-للنظام المحاسبي.
6	أوافق	1.08	4	3.76	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة الاختراقات الأمنية للنظام.
7	أوافق	1.09	3	3.47	من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة انعدام الشفافية وعدم افصاح مقدم الخدمة السحابية عن أساليب الحفظ للمعلومات والبيانات.
8	أوافق	0.12	4	3.72	نتائج المحور

(جدول ٨)

يوضح الجدول السابق الإحصاءات الوصفية لأسئلة المحور الثاني واتجاه عينة الدراسة نحو كل عبارة في المحور الثاني واتجاه عينة الدراسة نحو المحور الثاني كاملاً، وكان ترتيب العبارات في المحور الثاني من الأكثر حتى الأقل تحدي أو خطر عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة من وجهة نظر أفراد عينة الدراسة وذلك على حسب المتوسط الحسابي، حيث كانت على التوالي الفقرة رقم (1)، الفقرة رقم (2)، الفقرة رقم (6)، الفقرة رقم (3) مكرر، الفقرة رقم (4)، الفقرة رقم (7)، الفقرة رقم (5)، بمتوسطات حسابية (3.76، 3.87، 3.76، 3.22، 3.47، 3.68، 3.76) على التوالي.

ويتضح أن قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات المحور الثاني يساوي (3.72) أي (أوافق) حسب مقياس ليكرت الخماسي وهذا يعني أن عينة الدراسة تتفق على وجود تحديات عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة. بينما كانت عينة الدراسة لا تتفق مع عبارة أن من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة وصول ودخول-الغير مُصرح لهم- للنظام المحاسبي، وذلك يوضح ان بعض برامج الأدوات والتقنيات المالية الحديثة قد تقدم خدمة الأدوات والتقنيات المالية الحديثة مع توفير اسم مستخدم وكلمة مرور لكل مستخدم مُصرح له بالدخول لنظام أو وجود بعض الأنظمة التي تحد من دخول -الغير مُصرح لهم- للنظام المحاسبي.

المتوسط الحسابي والوسيط والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الثالث - أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة:

المحور الثالث (أثر استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة)						
النتيجة	الانحراف المعياري	الوسيط	الوسط الحسابي	الفقرات		
محايد	0.99	4	3.36	استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم في استمرارية المشروعات المتوسطة والصغيرة.	1	
أوافق	0.93	4	3.76	استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم في تطوير ونمو المشروعات المتوسطة والصغيرة.	2	
أوافق	0.98	3	3.42	استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم بشكل إيجابي على ربحية المشروعات المتوسطة والصغيرة.	3	
أوافق	0.98	4	3.55	استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم في تخفيض التكاليف في المشروعات المتوسطة والصغيرة.	4	
أوافق	0.96	4	3.59	استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم في رفع القدرة التنافسية للمشروعات المتوسطة والصغيرة.	5	
أوافق	0.71	4	4.07	استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم بالمحافظة على السجلات المحاسبية الخاصة بالمشروعات المتوسطة والصغيرة.	6	
أوافق	0.10	4	3.62	نتائج المحور	7	

(جدول ٩)

يوضح الجدول السابق الإحصاءات الوصفية لأسئلة المحور الثالث واتجاه عينة الدراسة نحو كل عبارة في المحور الثالث واتجاه عينة الدراسة نحو المحور الثالث كاملاً، وكان ترتيب العبارات في المحور الثالث من الأكثر حتى الأقل تأثيراً على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة عندما يتم استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة فيها من وجهة نظر أفراد عينة الدراسة وذلك على حسب المتوسط الحسابي، حيث كانت على التوالي الفقرة رقم (6)، الفقرة رقم (2)، الفقرة رقم (5)، الفقرة رقم (4)، الفقرة رقم (3)، الفقرة رقم (1)، بمتوسطات حسابية (4.07، 3.76، 3.59، 3.55، 3.36) على التوالي.

ويتضح أن قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات المحور الثالث يساوي (3.62) أي (أوافق) حسب مقياس ليكرت الخماسي وهذا يعني أن عينة الدراسة تتفق على وجود أثر عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة. بينما كانت عينة الدراسة لا تتفق مع عبارة أن استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم في استمرارية المشروعات المتوسطة والصغيرة، وذلك يوضح أن من الممكن عينة الدراسة لا ترى بشكل أساسي أو واضح ان استمرارية المشروعات المتوسطة والصغيرة هو ان يتم استخدام نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة فيها، أو بمعنى آخر قد يكون لـ عينة الدراسة وجهة نظر أخرى حول الأسباب التي تساهم بشكل أساسي ورئيسي في استمرارية المشروعات المتوسطة والصغيرة وقد تكون أسباب خارج نطاق وحدود البحث.

اختبار فروض الدراسة:

وفي ضوء مشكلة البحث وتحقيق أهدافها، تعتمد الدراسة على اختبار الفرض الرئيسي:
" يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة " .

ولاختبار هذا الفرض الرئيسي تم تقسيمه إلى فروض فرعية:

- يتوافر الوعي الكافي لدى أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.
- هناك تحديات تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.
- يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة.

ولاختبار هذه الفروض قامت الباحثة بأجراء اختبارات الإحصاءات الوصفية بعد تحليل إجابات عينة الدراسة، وذلك للفروض الوصفية وهي الفرض الفرعي الأول والفرض الفرعي الثاني. وأيضا لاختبار الفرض الرئيسي قامت الباحثة باستعمال معامل الارتباط بيرسون لقياس العلاقة بين المتغيرين وتحليل التباين (انوفا) لقياس تأثير المتغير المستقل X على المتغير التابع Y.

١- يتوافر الوعي الكافي لدى أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.

الفرض العدمي: لا يتوافر الوعي الكافي لدى أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.

الفرض البديل: يتوافر الوعي الكافي لدى أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.

يسمى هذا النوع من الفروض بالفروض الوصفية ولذلك تم اختياره بالإحصاءات الوصفية بعد تحليل اجابات عينة الدراسة. وبحسب مقياس ليكرت والذي كان المتوسط الحسابي العام للعبارات فيه (3.91) والذي يعني ان أفراد عينة الدراسة تتفق على توافر الوعي الكافي لدى أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.

أي ان سوف يتم رفض الفرض العدمي وقبول الفرض البديل الذي ينص على ان يتوافر الوعي الكافي لدى أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.

٢- هناك تحديات تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة..

الفرض العدمي: لا يوجد تحديات تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.

الفرض البديل: يوجد تحديات تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.

يسمى هذا النوع من الفروض بالفروض الوصفية ولذلك تم اختياره بالإحصاءات الوصفية بعد تحليل اجابات عينة الدراسة.

بحسب مقياس ليكرت والذي كان المتوسط الحسابي العام للعبارات فيه (3.72) والذي يعني ان أفراد عينة الدراسة تتفق على وجود تحديات تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.

أي ان سوف يتم رفض الفرض العدمي وقبول الفرض البديل الذي ينص على انه يوجد تحديات تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة.

٣- يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على الاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة.

الفرض العدمي: لا توجد علاقة بين استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة والاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة.

الفرض البديل: توجد علاقة بين استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة والاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة.

أولاً: اختبار هذا الفرض باستخدام معامل الارتباط بيرسون لقياس العلاقة بين استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة (المتغير المستقل X) والاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة (المتغير التابع Y).

معامل الارتباط بيرسون لقياس العلاقة بين استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة واستدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة:

المعامل	مستوى الدلالة	القيمة المعنوية sig	قيمة المعامل
معامل بيرسون	0.05	0.005	0.705
(جدول ١٠)			

ويتضح من الجدول السابق قيمة معامل الارتباط بيرسون والتي تساوي (0.075) وتدل على ان توجد علاقة طردية قوية بين استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة والاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة. ويتبين من الجدول السابق القيمة المعنوية sig تساوي = (0.005) والتي يتضح ان هي أصغر من مستوى الدلالة (0.05).

ومن ثم يتم قبول الفرض الرئيسي بأنه توجد علاقة بين استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة واستدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة. والذي يتبين انه توجد علاقة بين استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة والاستدامة المالية للمشروعات المتوسطة والصغيرة.

ثانياً: قياس تأثير استخدام المحاسبة السحابية على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة باستعمال تحليل التباين (انوفا).

Tests of Between – Subjects Effects					
Dependent Variable					
Source	Type III sum of Squares	df	Mean Squares	F	Sig.
Corrected Model	.٦٣٧ ^a	١	.٦٣٧	١.١٠٢	.٠٠٠٥
Intercept	١١٩١.٢٧٧	١	١١٩١.٢٧٧	٢٠١٦.١٨١	.٠٠٠٠
Q3	.٦٣٧	١	.٦٣٧	١.١٠٢	.٠٠٠٥
Error	٥٦.٦٤٠	١٠٢	.٥٧٨		
Total	١٤٠٤.١٦٧	١٠٤			
Corrected Total	٥٧.٢٧٧				

(جدول ١١)

ويلاحظ من الجدول السابق لتحليل التباين (انوفا) أن القيمة المعنوية sig المحددة بالجدول تساوي (0.005). وهي قيمة اختبار تحليل التباين والتي على أساسها يتم القرار ما إذا كان هناك تأثير استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة والاستدامة المالية المشروعات المتوسطة والصغيرة عند مقارنة القيمة المعنوية (0.005). ب قيمة مستوى الدلالة (0.05) يتبين أن القيمة المعنوية هي أصغر من مستوى الدلالة. لذلك سوف يتم رفض الفرض العدمي القائل انه: لا يوجد أثر لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة والاستدامة المالية المشروعات المتوسطة والصغيرة، ويتم قبول الفرض البديل القائل انه: يوجد أثر لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة والاستدامة المالية المشروعات المتوسطة والصغيرة والذي يتبين أن يوجد أثر لاستخدام المحاسبة السحابية على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة.

النتائج:

١. تبين أن استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في الأعمال المحاسبية يحقق للمنشأة مزايا من تقليل التكلفة، وسهولة الاستخدام والوصول، التخزين اللامحدود والاحتياطي، التحديث التلقائي، والمرونة والقابلية للتوسع.
٢. تبين أن المنشآت تواجه تحديات عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في أعمالها ومنها مخاطر الثقة والاعتماد بمزود الخدمة، الاختراقات الأمنية، انعدام الشفافية، اعتماد وارتباط الأدوات والتقنيات المالية الحديثة بشبكة الانترنت.
٣. وتبين ان الاستدامة في الاعمال أو الاستدامة المؤسسية تُعرف على انها الكفاءة والاستمرار وإطالة الأجل للمشروعات.
٤. تبين أن الاستدامة في الأعمال لها أهمية كبيرة في مجتمع الأعمال وأيضاً على استمرار ونمو المنشآت.
٥. وتبين أن تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة تحديات تسويقية ومالية وتكنولوجية في تطورها ونموها.
٦. وتصنف العوامل المساهمة في استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة لثلاثة مجموعات؛ عوامل متعلقة بالخصائص الشخصية لمالك المشروع، عوامل متعلقة بالمشروع نفسه، عوامل متعلقة ببيئة المشروع.
٧. أن عينة الدراسة تتفق بأن أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة يتوافر لديهم الوعي الكافي بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة.
٨. أن عينة الدراسة تتفق على وجود تحديات عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة.
١. من خلال تحليل البرنامج الإحصائي SPSS وتطبيق اختبار الموثوقية فقد تبين انه لم يستبعد البرنامج أي مفردة من مفردات عينة البحث، وبذلك يعتبر البحث ومتغيراته اجتازوا اختبار الموثوقية بنجاح.
٢. لا تتفق عينة الدراسة مع ان نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يخفض من التكاليف الرأسمالية فقط.
٣. لا ترى عينة الدراسة ان من مخاطر نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة وصول ودخول -الغير مُصرح لهم- لنظام المحاسبة السحابية.
٤. لا ترى عينة الدراسة ان استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة يساهم في استمرارية المشروعات المتوسطة والصغيرة.

٥. عينة الدراسة لديها الوعي بأهمية ومزايا الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة.
٦. عينة الدراسة تتفق على وجود تحديات عند استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في المشروعات المتوسطة والصغيرة.
٧. عينة الدراسة تتفق على وجود أثر لاستخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على استدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة.
٨. هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة واستدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة.
٩. توجد علاقة بين استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة واستدامة المشروعات المتوسطة والصغيرة.

التوصيات:

١. ضرورة اهتمام المشروعات المتوسطة والصغيرة في مصر التي لا يتوفر لديها نظام المحاسبة السحابية، باستخدام أنظمة وبرامج الأدوات والتقنيات المالية الحديثة لما لها من آثار إيجابية على تطور وازدهار المشروعات المتوسطة والصغيرة مستقبلاً وبناء نظام محاسبي سليم وصحيح من ذو بداية عمر المشروعات.
٢. ضرورة اهتمام أصحاب أو ملاك المشروعات المتوسطة والصغيرة في مصر الذين يستخدمون نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة بنفهم وخصوصاً في المشروعات متناهية الصغر التي يكون عدد موظفيها ما بين موظف واحد إلى ٥ موظفون، بالحصول على دورات أو برامج تعليمية تأهلهم لفهم برامج الأدوات والتقنيات المالية الحديثة بشكل أفضل وأدق.
٣. على الجهات المختصة والمهتمة بمجال المحاسبة العمل على حصر وتجميع وتوضيح مزودو الخدمات السحابية المعتمدين في مصر، وذلك يُحسن من الرقابة ويحفظ حقوق وسجلات وبيانات المشروعات المتوسطة والصغيرة من المخاطر التي تواجههم من قبل مزودو الخدمات المحاسبية السحابية.
٤. ضرورة اهتمام وفهم المشروعات المتوسطة والصغيرة في مصر، بمدى أهمية وفعالية استخدام نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة والذي يساهم بشكل أساسي في استمرار الأجل للمشروعات المتوسطة والصغيرة وحمايتها من التعثر والانحيار والخروج من قطاع الأعمال.

المراجع

المراجع العربية:

١. أبو عبيدة، سوزانا (٢٠٢١). أثر استخدام نظام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على جودة المعلومات المحاسبية في مستشفيات الخدمات الطبية الملكية الأردنية. رسالة ماجستير، جامعة آل البيت، الأردن.
٢. أحمد، ايمان (٢٠٢٠). العوامل المؤثرة على توجه الشركات لاعتماد على المحاسبة السحابية: دراسة تطبيقية على شركات المساهمة العاملة في اقليم كردستان. *مجلة الفنون والأدب وعلوم الإنسانيات والاجتماع*، ٥٤، يوليو ٤، ١٦٤-١٧٨.
٣. اشحات، هبة (٢٠٢٠). أثر تكنولوجيا المعلومات "COBIT5" في الحد من مخاطر الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في شركات الاتصالات في الأردن. رسالة ماجستير، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، الأردن.
٤. البسيوني، بسمة (٢٠٢١). دراسة مقارنة بين المردود الإيجابي الناتج عن قرار التحول نحو الحوسبة السحابية وبين المخاطر الناشئة عن هذا القرار في منظمات الأعمال. *مجلة البحوث المالية والتجارية*، ٢٢(٢)، ٦٣٢-٦٥١.
٥. باسيلي، مايكل (٢٠١٨). تحليل العوامل المؤثرة على قرار استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في بيئة الاعمال المصرية: دراسة ميدانية. *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية جامعة قناة السويس*، ٩(١)، ٢٠٣-٢٣٩.
٦. جردات؛ شديد وأبو عمرية، ناصر؛ محمد وفايز (٢٠٢٠). أثر تطبيق الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على برامج المحاسبة في الجامعات الفلسطينية. *مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية*، ٦، يونيو ٣٠، ٧٠-٩٤.
٧. دموم؛ مرغني وصدراوي، زكرياء؛ وليد وطارق (٢٠٢٠). تحديات اعتماد الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في بيئة الأعمال الجزائرية: دراسة ميدانية. *مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية*، ١٣(٣)، ٤٧٥-٤٩٠.
٨. شناوة والشمري، وسام وحسين (٢٠١٩). الأدوات والتقنيات المالية الحديثة افق جديد لتنظيم العمل المحاسبي. *مجلة كلية مدينة العلم الجامعة*، ع ١١(١)، ١-١٧.
٩. عوض؛ عثمان وسر الختم، سلوى؛ علوية وعبير (٢٠٢١). أثر تطبيق الأدوات والتقنيات المالية الحديثة على برامج المحاسبة في جامعة الملك خالد. *مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية*، ٨(٢)، ١٤١-١٥٩.
١٠. عاصي، فاطمة (٢٠٢٠). إمكانية استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في تخفيض التكاليف/دراسة

- تطبيقية. *مجلة الإدارة والاقتصاد*، ١(١٢٣)، ٣٦٢-٣٧٥.
١١. عمر ويونس، علي وسليمان (٢٠١٩). عوامل استدامة المشروعات الصغيرة -دراسة حالة الزكاة المنفذة خلال العام ٢٠١٥ م بمحليات جنوب ولاية غرب كردفان، السودان-. *مجلة السلام العربي*، ٨(١)، ٢٢٥-٢٥٦.
١٢. كلو، صباح محمد (٢٠١٥). الحوسبة السحابية: مفهومها وتطبيقاتها في مجال المكتبات ومراكز المعلومات. *المجلة العراقية للمعلومات*، ١٧(١ و٢)، ١-٢٢.
١٣. محمد، عبد العزيز (٢٠٢٠). *تصميم نظام محاسبة سحابية باستخدام منصة الجلاس تيك*. رسالة دكتوراه، جامعة النيلين، السودان.
١٤. منصور، على (٢٠٢٠). المشروعات الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية بين الواقع والمأمول في ضوء رؤية ٢٠٣٠م - دراسة تطبيقية. *مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية*، ٤(٩)، ١-٣١.

المراجع الأجنبية:

- Abbasi, K., Alam, A., Brohi, N. A., Brohi, I. A., & Nasim, S. (2021). P2P lending fintechs and SMEs' access to finance. *Economics Letters*, 204, 109890. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2021.109890>
- Aman & Mohamed, Aini & Nahariah (2017). The Implementation of Cloud Accounting in Public Sector. *Asian Journal of Accounting and Governance*, 8(10), 1-6.
- Boomer, Jim (2013, Sep 9). The Benefits and Challenges of Cloud Accounting.
- Chen, X., You, X., & Chang, V. (2021). FinTech and commercial banks' performance in china: A leap forward or survival of the fittest? *Technological Forecasting & Social Change*, 166, 120645. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120645>
- Daniel Makina, 2019, "The Potential of FinTech in Enabling Financial Inclusion", *Extending Financial Inclusion in Africa*, 2019, pp. 299-318
- Dimitriu & Matei, Otilia & Matei, (2015). Cloud Accounting: A New Business Model in a Challenging Context. *Procedia Economics and Finance*, 32(22), 665-671.
- Dumitriu, Militaru, Deselnicu, Niculescu, & Popescu. (2019). A perspective over modern SMEs: Managing brand equity, growth and sustainability through digital marketing tools and techniques. *Sustainability (Basel, Switzerland)*, 11(7), 2111. <https://doi.org/10.3390/su11072111>
- Haag, S., Born, F., Kreuzer, S., & Bernius, S. "Organizational resistance to E-invoicing – results from an empirical investigation among SMEs. *Electronic government* (pp. 286-297). Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-642-40358-3_24
- Hansen, E. B., & Bøgh, S. (2021). Artificial intelligence and internet of things in small and medium-sized enterprises: A survey. *Journal of Manufacturing Systems*, 58, 362-372. <https://doi.org/10.1016/j.jmsy.2020.08.009>
- Khanom, Tahmina (2019). Cloud Accounting: A Theoretical Overview. *IOSR Journal of Business and Management*, 19(6), 31-38.
- Le, T., Abakah, E. J. A., & Tiwari, A. K. (2021). Time and frequency domain

- connectedness and spill-over among fintech, green bonds and cryptocurrencies in the age of the fourth industrial revolution. *Technological Forecasting & Social Change*, 162, 120382-120382.
<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120382>
12. Magoma, T., Khumalo, S., & du Plessis, T. (2021). Affordability of IBM cognos business intelligence tool features suitable for small-and medium-sized enterprises' decision-making. *South African Journal of Information Management*, 23(1), e1-e9.
<https://doi.org/10.4102/sajim.v23i1.1291>
13. Majeed, M., Asare, C., Fatawu, A., & Abubakari, A. (2022). Analyses of the effects of customer satisfaction and engagement on social media on repurchase intention in the hospitality industry. *Cogent Business & Management*, 9(1)
<https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2028331>
14. Msomi & Olarewaju, Thabiso & Odunayo (2021). Accounting Skills and the Sustainability of Small and Medium Enterprises in South Africa. *The Journal of Accounting and Management*, 11(1), 2284-9459.
15. Niculescu, A., Dumitriu, D., Purdescu, C., & Popescu, M. A. (2019). Enhancing brand value of modern organizations through digital marketing tools and techniques: A study on top ten romanian companies. *TEM Journal*, 8(1), 171-181.
<https://doi.org/10.18421/TEM81-24>
16. Oyedepo, Gbemisola (2017). *Examining the factors affecting U.K manufacturing small and medium sized enterprises' corporate sustainability behaviour*. Degree of Doctor, University of Bedfordshire, U.K.
17. Pizzi, S., Corbo, L., & Caputo, A. (2021). Fintech and SMEs sustainable business models: Reflections and considerations for a circular economy. *Journal of Cleaner Production*, 281
<https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125217>
18. Ritu & Rimpi & Shilpa, Soni & Saluja & Vardia (2018). Awareness and Adoption of Cloud Accounting Software: An Empirical Research. *IUP Journal of Accounting Research & Audit Practices*, 17(2), 36-50.
19. Saha & Das & Rahman, Trina & Sumon & Moshiur, (2020). Prospects and Challenges of Implementing Cloud Accounting in Bangladesh. *The Journal of Asian Finance Economics and Business*, 7(12). 275-282.
20. Salah, O. H., Yusof, Z. M., & Mohamed, H. (2021). The determinant factors for the adoption of CRM in the palestinian SMEs: The moderating effect of firm size. *PloS One*, 16(3), e0243355-e0243355. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0243355>
21. SAMSUDEEN, S. N., THELIJAGODA, S., & Mohamed Buhary Fathima SANJEETHA. (2021). Social media adoption: Small and medium-sized enterprises' perspective in sri lanka. *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 8(1), 759-766.
22. Senyo, P., & Osabutey, E. L. C. (2020). Unearthing antecedents to financial inclusion through FinTech innovations. *Technovation*, 98, 102155.
<https://doi.org/10.1016/j.technovation.2020.102155>
23. Suryani, T., Fauzi, A. A., & Nurhadi, M. (2021). SOME-Q: A model development and testing for assessing the consumers' perception of social media quality of small medium-sized enterprises (SMEs). *Journal of Relationship Marketing (Binghamton, N.Y.)*, 20(1), 62-90. <https://doi.org/10.1080/15332667.2020.1717277>

**العلاقة بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري في العمل: الدور الوسيط
للتعديل الوظيفي والدعم الاجتماعي المدرك
(دراسة تطبيقية على العاملين بالبنوك التجارية في محافظة الدقهلية)**

أ.م.د/محمود عبد العزيز المنسي*

(*) أ.م.د/محمود عبد العزيز المنسي : أستاذ إدارة الأعمال المساعد - كلية التجارة - جامعة المنصورة •

E-mail: elmansi.m.a@gmail.com

ملخص البحث:

تناولت الدراسة الحالية العلاقة المباشرة بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري في العمل، وغير المباشرة من خلال التعديل الوظيفي بوصفه متغيراً وسيطاً تداخلياً، وكذلك دور الدعم الاجتماعي المدرك بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً في العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي، وذلك بالتطبيق على العاملين بالبنوك التجارية العاملة في محافظة الدقهلية، وأجريت الدراسة على عينة قوامها (٣٢٨) مفردة، وتم جمع البيانات الأولية باستخدام قائمة استقصاء تم توزيعها على مفردات العينة، وبلغ عدد قوائم الاستقصاء الصحيحة (٢٩١) قائمة بمعدل استجابة (٨٨.٧%). وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها وجود علاقة معنوية إيجابية مباشرة بين القيادة التمكينية وكل من التعديل الوظيفي والسلوك الابتكاري في العمل، كذلك وجود علاقة معنوية إيجابية مباشرة بين التعديل الوظيفي والسلوك الابتكاري في العمل، إضافةً إلى أن التعديل الوظيفي يتوسط العلاقة بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري في العمل، وأخيراً تبين أن الدعم الاجتماعي المدرك يقوي العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي في البنوك موضع التطبيق.

الكلمات المفتاحية: القيادة التمكينية، التعديل الوظيفي، السلوك الابتكاري في العمل، البنوك التجارية.

Abstract:

This study aimed to examine the direct relationship between the empowering leadership and innovative work behavior together with the indirect role of job crafting as a mediator variable. Also, the impacts of the moderating role of perceived social support on the relationship between empowering leadership and job crafting were studied. Primary data was collected based on a questionnaire collected from a sample consisting of 328 employees working in commercial banks in Dakahlia governorate, among them was 291 valid surveys with a response rate of 88.7%. These findings revealed a significant, positive impact for the empowering leadership on both of job crafting and innovative work behavior. The results showed that job crafting displayed a significant positive impact on innovative work behavior. Moreover, it was found that job crafting plays a mediating role in the relationship between empowering leadership and innovative work behavior. Finally, this study shows that the moderating role of perceived social support has impact on the relationship between empowering leadership and job crafting.

Keywords: Empowering Leadership, Job Crafting, Innovative Work Behavior, Commercial Banks.

المقدمة:

تعمل المنظمات في بيئة تتسم بالتنافسية الشديدة بما يفرض عليها ضرورة تبني السلوكيات الابتكارية باعتبارها أحد العوامل المهمة التي تسهم في بقائها وازدهارها، ويظهر ذلك بوضوح في المنظمات الخدمية -ومنها قطاع البنوك- لمواجهة التغييرات المستمرة في توقعات عملائها الأمر الذي يتطلب تركيز محور اهتمامها بشكل رئيس على تعزيز السلوكيات الابتكارية لعاملها من خلال تحفيزهم على إنتاج وتقديم مجموعة من الأفكار الجديدة والمفيدة مع إمكانية تطبيقها والتي من شأنها تحسين جودة الخدمة والأداء بشكل عام في تلك المنظمات (Afsar et al., 2019; Van Gool, 2019).

وتنوعت المداخل التي تناولت ماهية نمط القيادة المناسب لتعزيز السلوكيات الابتكارية بين العاملين في المنظمات الخدمية، إلا أن العديد من الدراسات الحديثة أكدت على أهمية دور نمط القيادة التمكينية في القيام بذلك الدور، لما لها من دور فعال في تشكيل اتجاهات العاملين ودوافعهم وسلوكياتهم بشكل إيجابي؛ فتركز القيادة التمكينية على توضيح أهمية المهام التي يقوم العاملون بها، والتأكيد على إشراكهم في عملية صنع القرارات، والإيمان بقدرتهم على تحقيق أداء عالٍ، ومنحهم الاستقلالية والحرية في إتمام العمل وفق الطريقة التي تناسبهم (Audenaert et al., 2020; Hassi et al., 2021).

ونال موضوع التعديل الوظيفي اهتمام الباحثين في السنوات الأخيرة؛ إذ تحتاج المنظمات وبخاصة المنظمات الخدمية إلى انخراط العاملين في سلوكيات التعديل الوظيفي؛ كونه شكلاً من أشكال السلوكيات الاستباقية الذي يتضمن مجموعة من السلوكيات التفاعلية التي تستهدف إجراء العاملين تغييرات أو تعديلات على مهامهم الوظيفية أو علاقاتهم مع الآخرين، ويستخدمون موارد وظيفية جديدة ويخضون من المتطلبات المعوقة للوظيفة من أجل الحفاظ على تعزيز دافعيتهم، وحمايتهم من الضغوط الوظيفية (Afsar et al., 2019; Khan et al., 2021).

ولما كان جوهر التعديل الوظيفي هو إجراء تغييرات على مستوى متطلبات الوظيفة ومواردها بشكل يحقق التوافق بين قدرات العاملين مع متطلبات وظائفهم، فإنه يجب على المنظمات الاهتمام بإدراك العاملين للدعم الاجتماعي في بيئة عملهم؛ إذ يُعبر عن شبكة من العلاقات والمعاملات الاجتماعية بين أعضاء المنظمة والتي تستكمل الموارد الوظيفية للعاملين للتكيف مع ظروف كل موقف عند الحاجة إلى ذلك من خلال ما يقدمه المشرفون وزملاء العمل من دعم عاطفي،

ومعلوماتي، ومادي في بيئة عملهم، فالدعم من المشرفون وزملاء العمل من أكثر الموارد أهمية في تحفيز العاملين للتغلب على المتطلبات المعوقة للوظيفة والعمل على زيادة مواردها (Audenaert et al., 2020).

وبناء على الاهتمام الذي حظى به موضوع القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي، والدور الذي يمكن أن يقوم به كل منها في تحسين السلوك الابتكاري في العمل، فإن الدراسة الحالية تسعى إلى تحليل العلاقة بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري للعاملين في البنوك التجارية بمحافظة الدقهلية، مع تناول دور التعديل الوظيفي بوصفه متغيراً وسيطاً تداخلياً في تلك العلاقة، كذلك التعرف على دور الدعم الاجتماعي المدرك بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً في العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي في البنوك موضع التطبيق؛ حيث يأمل أن تساعد نتائج هذه الدراسة البنوك التجارية في مصر بوجه عام، والبنوك التجارية بمحافظة الدقهلية بوجه خاص على تحسين السلوك الابتكاري للعاملين، وما يستتبع ذلك من ضرورة الاهتمام بتوافر القيادة التمكينية، وسلوكيات التعديل الوظيفي، والدعم الاجتماعي في بيئة عمل تلك البنوك.

ويعرض الباحث فيما يلي أدبيات الدراسة، ومشكلة الدراسة وتسؤلاتها، وأهداف الدراسة، وأهميتها، وفروضها، يلي ذلك توضيح لمنهجية الدراسة، ثم عرض لنتائج الدراسة، ومناقشة لهذه النتائج وتفسيرها، وتوضيح لأهم توصيات الدراسة، وأخيراً محددات الدراسة ومقترحات لبحوث مستقبلية.

أولاً: أدبيات الدراسة:

تشمل أدبيات الدراسة الإطار النظري الذي يتضمن مفاهيم، وأبعاد متغيرات الدراسة، وعرض لعدد من الدراسات السابقة ذات الصلة المباشرة بهذه المتغيرات والتي أتيحت للباحث فرصة الاطلاع عليها، وذلك على النحو الآتي:

١- الإطار النظري:

وفيه يعرض الباحث مفاهيم، وأبعاد متغيرات الدراسة، وذلك على النحو الآتي:

١/١- القيادة التمكينية (Empowering Leadership):

برزت القيادة التمكينية خلال العقدين الماضيين وتزايد الاهتمام بها كأحد أنماط القيادة لنتائجها التنظيمية الإيجابية. وفي ضوء ذلك قدمت عدد من الدراسات والبحوث العلمية تعريفات واضحة للقيادة التمكينية، فُعرفت على أنها "مجموعة السلوكيات التي يمارسها القادة الموجهين

بالتمكن من خلال تقاسم السلطة والنفوذ مع مرؤوسيه، ومنحهم حرية أكبر في العمل وتحريرهم من القيود البيروقراطية، والعمل على تدعيم وتعزيز معنى وقيمة العمل لديهم، فضلاً عن مشاركتهم في اتخاذ القرارات، وإظهار الثقة في أدائهم" (Ahearne et al., 2005)، كما عُرفت على أنها "المدى الذي يُعبر فيه القائد عن ثقته في قدرات مرؤوسيه، والتأكيد على أهمية عملهم، وإشراكهم في صنع القرارات، والحد من القيود البيروقراطية في بيئة عملهم" (Zhang and Zhou, 2014)، وعُرفت بأنها "نمط قيادي يتميز بمشاركة السلطة والنفوذ مع المرؤوسين من خلال منحهم مزيد من الاستقلالية وتشجيعهم على الإدارة الذاتية لرفع مستويات التحفيز الجوهري لهم وتحقيق مستويات عالية من الأداء" (Chow, 2018).

يمكن القول أن تعريفات القيادة التمكينية تجمعها عدة خصائص مشتركة تتمثل أهمها في كونها نمطاً من أنماط السلوك القيادي المتضمن مجموعة السلوكيات المتمثلة في تعزيز معنى العمل، وتعزيز فرص المشاركة في صنع القرارات، وإظهار الثقة في الأداء العالي، والإمداد بالاستقلالية من القيود البيروقراطية والتي بدورها تساعد على رفع مستويات التحفيز الداخلي للمرؤوسين، وتحقيق النجاح في العمل، وسوف تعتمد الدراسة الحالية على التعريف الذي تبنته دراسة (Ahearne et al., 2005) باعتباره أكثر التعاريف شمولاً، واعتماداً في الأدبيات السابقة.

ويمراجعة العديد من الأدبيات السابقة اتضح تعدد وجهات نظر الباحثين بشأن أبعاد القيادة التمكينية، إذ تناولتها دراسات (Vecchio et al., 2010; Alameri et al., 2019) على أنها ثلاثة أبعاد: (سلوك العمل المستقل، ودعم التفكير الإيجابي، وتعزيز العمل التعاوني)، في حين تناولتها عدد من الدراسات (Ahearne et al., 2005; Dash and Vohra, 2019; Audenaert et al., 2020) على أنها أربعة أبعاد هي: (تعزيز الشعور بمعنى العمل، وتعزيز فرص المشاركة في صنع القرارات، وإظهار الثقة في الأداء العالي، والإمداد بالاستقلالية من القيود البيروقراطية)، بينما تناولتها دراسات (Lee et al., 2014; Lee et al., 2019) على أنها خمسة أبعاد: (توافر القدرة، والمشاركة في صنع القرارات، والتدريب، والإعلام، وإظهار الاهتمام والرعاية).

وبناء على مراجعة العديد من الأدبيات السابقة ذات الصلة بالقيادة التمكينية يتضح أن غالبية هذه الأدبيات تؤكد على أن القاسم المشترك فيما بينها يتمثل في الاتفاق على أن تعزيز الشعور بمعنى العمل، وتعزيز فرص المشاركة في صنع القرارات، وإظهار الثقة في الأداء العالي، والإمداد بالاستقلالية من القيود البيروقراطية مازالت الأبعاد الأكثر شمولاً وقبولاً واعتماداً في العديد من

الأدبيات السابقة والتي من بينها (Dash and Vohra, 2019; Kim and Beehr, 2020;) ، وانسجاماً مع ما هو متبع في أغلب الدراسات السابقة ستعتمد الدراسة الحالية على هذه الأبعاد الأربعة في قياس القيادة التمكينية، وفي ما يأتي توضيح لهذه الأبعاد:

١/١- تعزيز الشعور بمعنى العمل **Enhancing the Meaningfulness of Work**:

يُعبّر هذا البُعد عن مدى إدراك العاملين أن المهام التي يؤدونها ذات قيمة بالنسبة لهم وللاّخرين، وأن هناك توافق بين متطلبات القيام بالعمل وقيم العاملين ومعتقداتهم. ويعكس هذا البُعد قدرة القائد على مساعدة العاملين في فهم أهمية مساهماتهم وأدوارهم في تحقيق أهداف المنظمة من خلال تبني مجموعة من السلوكيات المتنوعة منها تحديد أهداف تنظيمية ملهمة، وربط مهام العاملين بالقيم والقضايا التنظيمية، وشرح وتفسير أثر قيام العاملين بمهامهم على الفعالية الكلية للمنظمة (Peachey, 2002; Zhang and Zhou, 2014).

١/٢- تعزيز فرص المشاركة في صنع القرارات **Fostering Participation in Decision Making**:

يشير هذا البُعد إلى مدى اعتماد القائد على مقترحات وآراء العاملين المتعلقة بمهام العمل، وحرصه على إشراكهم وإدماجهم في عمليات صنع القرار. كما يعكس مدى تبني القائد لسلوكيات الإدارة التشاركية التي تؤكد على حث العاملين على التعبير عن آرائهم، ودعوتهم إلى الاجتماعات لمناقشة مبادراتهم ومقترحاتهم، ومنحهم مزيداً من حرية التصرف في صنع القرارات المتعلقة بعملهم (Zhang and Zhou, 2014; Mudallal et al., 2017).

١/٣- إظهار الثقة في الأداء العالي **Expressing Confidence in High Performance**:

يُنظر إلى هذا البُعد على أنه إيمان القائد بكفاءة العاملين، وقدرتهم على تحقيق مستويات الأداء العالي. فهو يمثل اعتقاد القائد أن العاملين يمكنهم التعامل مع متطلبات الوظيفة بكفاءة عالية، وقدرتهم على التطوير والتحسين حتى عند وقوع الأخطاء، لذلك تتضمن سلوكيات إظهار الثقة في أداء العاملين عنصرين أساسيين الأول إظهار القائد ثقته في العاملين، والثاني اعتقاد القائد يقيناً بقدرتهم على تحقيق ما هو متوقع منهم (Peachey, 2002; Ahearne et al., 2005).

٤/١/١ - الإمداد بالاستقلالية من القيود البيروقراطية Providing Autonomy from Bureaucratic Constraints

يشير هذا البُعد إلى مدى الحرية التي يشعر بها العاملون خلال أدائهم لعملهم وفق الطريقة التي تناسبهم، وبحسب أولوياتهم دون أن تُفرض عليهم. إن منح الاستقلالية للعاملين يؤكد قدرتهم على تحديد إجراءات عملهم وفقاً لطريقتهم الخاصة، وتحفيزهم لاستغلال إمكاناتهم، والعمل على الحد من المعوقات والقيود والتغلب عليها بما تتضمنه من تبسيط القواعد التنظيمية، وتقليل الإجراءات الإدارية، وتقليص مستويات السلطة ونطاق الإشراف بما يزيد من شعورهم بالمسؤولية تجاه نتائج عملهم (Ahearne et al., 2005; Zhang and Zhou, 2014).

٢/١ - التعديل الوظيفي Job Crafting

يُعد مفهوم التعديل الوظيفي امتداداً للنظريات الحالية للتصميم الوظيفي، ويقوم هذا المفهوم على افتراض مؤداه أن العاملين يمكنهم المبادرة بتغيير مهام العمل التي يكفون بها وحدودها وعلاقتها وذلك لزيادة مستوى رضائهم عن العمل (مرسي، ٢٠٢٠). ولقد اعتمدت الأدبيات الحديثة على نموذج متطلبات وموارد الوظيفة (Job-Demand Resources JD-R) لوصف التعديل الوظيفي، فيوضح النموذج أن خصائص الوظيفة تتضمن متطلبات الوظيفة (جوانب الوظيفة التي تتطلب جهداً بدنياً ونفسياً مثل عبء العمل الزائد)، وموارد الوظيفة (جوانب الوظيفة التي تُمكن العاملين من تحقيق أهداف العمل، وتخفف من المتطلبات المعوقة للوظيفة، وتُحد من التكاليف البدنية والنفسية المرتبطة بها)، ووفقاً لهذا النموذج فإن متطلبات الوظيفة تزيد من الإجهاد العاطفي للعاملين وتخفف من رفايتهم وحالتهم الصحية بشكل عام، بينما موارد الوظيفة تساعد على الاستمتاع بظروف العمل، وترفع من مستويات الدافعية لديهم نحو المشاركة في أداء واجبات ومسؤوليات العمل، وعليه ينخرط العاملون نحو التعديل الوظيفي من خلال المبادرة بإجراء تغييرات على مستوى متطلبات الوظيفة، ومواردها بشكل يحقق التوافق بشكل أفضل بين قدراتهم وهوياتهم مع متطلبات وظائفهم (Demerouti et al., 2014; Petrou et al., 2016; Afsar et al., 2019).

وقدمت عدد من الدراسات والبحوث العلمية تعريفات واضحة للتعديل الوظيفي، فقد عُرف التعديل الوظيفي على أنه "التغيرات المادية والمعرفية التي يقوم بها العاملون في مهام الوظيفة (نوع أو عدد الأنشطة والمهام)، أو في الحدود المعرفية للوظيفة (كيف يرى العامل وظيفته)، أو في حدود علاقات الوظيفة (مع من يتعامل في العمل) (Wrzesniewski and Dutton, 2001)، وعُرف

على أنه "مجموعة من السلوكيات الاستباقية التي يحشد من خلالها العاملين مواردهم الوظيفية للتغلب على تحديات المتطلبات الوظيفية" (Tims and Bakker, 2010)، كما عُرف على أنه "مجموعة من السلوكيات التي يشارك فيها العاملين بغرض موائمة متطلبات وظائفهم وفقاً لاحتياجاتهم ودوافعهم وتفضيلاتهم" (Tims et al., 2012)، وعُرف أنه "السلوكيات الاستباقية للعاملين التي تستهدف البحث عن زيادة موارد الوظيفة (مثل طلب المشورة من المدير أو الزملاء)، وزيادة تحديات الوظيفة (مثل طلب المزيد من المسؤوليات والواجبات)، وتخفيض متطلبات الوظيفة (مثل الحد من متطلبات العمل العاطفية، أو العقلية، أو الجسدية) (Petrou et al., 2016).

يمكن القول أن تعريفات التعديل الوظيفي تجمعها عدة خصائص مشتركة تتمثل أهمها في كونه شكلاً من أشكال السلوكيات الاستباقية التي تستهدف إجراء تغييرات في بيئة العمل بغرض البحث عن زيادة موارد الوظيفة، وزيادة تحدياتها، والحد من متطلباتها، وسوف تعتمد الدراسة الحالية على التعريف الذي تبنته دراسة (Petrou et al., 2016) باعتباره أكثر التعاريف شمولاً، واعتماداً في الأدبيات السابقة.

ويمرجة العديد من الأدبيات السابقة اتضح تعدد وجهات نظر الباحثين بشأن أبعاد التعديل الوظيفي إذ تناولتها دراسات (Leana et al., 2009; Chen et al., 2014) على أنه بُعدين هما: (التعديل الفردي، والتعديل الجماعي)، بينما تناولته دراسات (Petrou et al., 2012; Demerouti et al., 2020; Audenaert et al., 2015) على أنه ثلاثة أبعاد هي: (زيادة موارد الوظيفة، وزيادة تحديات الوظيفة، وتخفيض متطلبات الوظيفة)، أما دراسات (Wrzesniewski et al., 2018; Kim et al., 2013) تناولته على أنه يتضمن ثلاثة أبعاد أخرى هي: (تعديل المهمة، وتعديل العلاقات، وتعديل المعرفة)، في حين تناولته عدد من الدراسات (Dash and Vohra, 2021; Uen et al., 2019) على أنه أربعة أبعاد هي: (زيادة موارد الوظيفة الهيكلية، وزيادة موارد الوظيفة الاجتماعية، وزيادة تحديات الوظيفة، وتخفيض المتطلبات المعوقة الوظيفية).

وبناء على مراجعة العديد من الأدبيات السابقة ذات الصلة بالتعديل الوظيفي يتضح أن غالبية هذه الأدبيات تؤكد على أن القاسم المشترك فيما بينها يتمثل في الاتفاق على أن زيادة موارد الوظيفة، وزيادة تحديات الوظيفة، وتخفيض متطلبات الوظيفة مازالت الأبعاد الأكثر شمولاً وقبولاً واعتماداً في العديد من الأدبيات السابقة والتي من بينها (Petrou et al., 2016; Afsar et al., 2021; Kim and Behr, 2020; Tian et al., 2019)، وانسجاماً مع ما هو متبع في أغلب

الدراسات السابقة ستعتمد الدراسة الحالية على هذه الأبعاد الثلاثة في قياس التعديل الوظيفي، وفي ما يأتي توضيح لهذه الأبعاد:

١/٢/١ - زيادة موارد الوظيفة **Increasing Job Resources**:

يشير بُعد زيادة موارد الوظيفة إلى السلوكيات الاستباقية التي يقوم بها الفرد للحصول على موارد وظيفته التي من بينها طلب النصح والمشورة من الزملاء أو المشرفين، والتعرف على ردود الأفعال عن الأداء، والبحث عن فرص للتعلم. إن موارد الوظيفة أحد أهم عوامل التنبؤ بتحسين نتائج العمل الإيجابية (مثل الرضا الوظيفي)، وتقليل نتائج العمل السلبية (مثل الاحتراق الوظيفي) إلا أن في بعض الحالات يتوافر لدى الفرد مستويات منخفضة من موارد الوظيفة (مثل عدم الحصول على دعم من الزملاء) مما يدفعه إلى البحث عن تلك الموارد للتعامل مع متطلبات الوظيفة (Tims and Bakker, 2010; Petrou et al., 2016).

١/٢/٢ - زيادة تحديات الوظيفة **Increasing Job challenges**:

يُعبّر بُعد زيادة تحديات الوظيفة عن السلوكيات الاستباقية المتعلقة ببحث الفرد عن مهام جديدة بمجرد الانتهاء من العمل المكلف به، أو تحمل مزيد من المسؤوليات. عندما يرى الفرد أن وظيفته لا تعطيه الفرص الكافية لاستخدام معارفه ومهاراته فإنه يبحث عن مزيد من التحديات الوظيفية من خلال زيادة مستوى متطلباتها (مثل: توسيع نطاق العمل والمسؤوليات) ولكن يتوقع أن الفرد يزيد من مستوى تحديات الوظيفة في حالة توافر الموارد الوظيفية بشكل كافٍ للتعامل مع تلك التحديات والتي بدورها تعزز من دافعيته للعمل (Tims et al., 2012, Petrou et al., 2015).

١/٢/٣ - تخفيض متطلبات الوظيفة **Decreasing Job Demands**:

يُعبّر بُعد تخفيض متطلبات الوظيفة عن سلوكيات الفرد التي تستهدف الحد من الجوانب التي تتطلب جهداً عاطفياً أو ذهنياً أو جسدياً في مكان العمل. يسعى الفرد إلى تخفيض مستوى متطلبات وظيفته عندما تتجاوز قدراته ومهاراته وذلك من خلال الابتعاد عن المهام غير المريحة نفسياً أو جسدياً، أو الحد من التفاعلات مع الآخرين، أو مطالبة الزملاء بالمساعدة في أداء المهام ويطلق على ذلك المتطلبات المعوقة للوظيفة بما يفرض ضرورة إيجاد طرق للحد من تلك المعوقات الوظيفية من أجل الحماية من الضغوط الوظيفية (Tims and Bakker, 2010; Petrou et al., 2015).

١/٣ - السلوك الابتكاري في العمل Innovative Work Behavior

تقرض التغييرات والتطورات البيئية على المنظمات ضرورة الاهتمام بالابتكار والإبداع بشكل يمكنها من تحقيق الميزة التنافسية والنجاح التنظيمي، ولغرض تحقيق هذه المهمة تلجأ المنظمات إلى تشجيع عاملها على الانخراط والمشاركة في السلوكيات الابتكارية (Afsar et al., 2019). ولقد استحوذ مفهوم السلوك الابتكاري في العمل على اهتمام كثير من الباحثين، فعُرف على أنه " قدرة الفرد على تكوين وتقديم ونشر وتطبيق أفكار جديدة بشكل متعمد ومقصود ضمن الدور الوظيفي، أو مجموعة العمل أو المنظمة من أجل أداء دور نافع للمجموعة أو المنظمة" (Janssen, 2000)، كما عُرف على أنه " قدرة العاملين على تكوين وطرح وتطبيق الأفكار الأصيلة والجديدة التي يمكن من خلالها تحسين المنتجات أو العمليات أو طرق وأساليب العمل" (Yuan and Woodman, 2010)، وعُرف على أنه "قدرة الفرد على إنتاج أفكار أصيلة، والدفاع عنها والترويج لها، والعمل على تطبيقها ووضعها موضع التنفيذ" (Birdi et al., 2016).

ويمكن القول أن تعريفات السلوك الابتكاري في العمل تجمعها عدة خصائص مشتركة تتمثل أهمها في أنه سلوك موجه نحو إنتاج وترويج وتطبيق الأفكار الأصيلة والجديدة التي يمكن من خلالها تحسين المنتجات أو العمليات أو طرق وأساليب العمل، والجدير بالذكر أن سلوكيات الابتكار Innovative تختلف عن سلوكيات الإبداع Creativity كونها تشمل تقديم أفكار أصيلة وتطبيقها في الواقع العملي وليس مجرد تكوين وإنتاج أفكار فقط كما هو الحال في سلوكيات الإبداع (De Jong and Den Hartog, 2007). وسوف تعتمد الدراسة الحالية على التعريف الذي تبنته دراسة (Yuan and Woodman, 2010) باعتباره أكثر المفاهيم إيجازاً، ويعكس الأبعاد المختلفة للسلوك الابتكاري في العمل.

ويمرجعة العديد من الأدبيات السابقة اتضح تعدد وجهات نظر الباحثين بشأن أبعاد السلوك الابتكاري في العمل؛ إذ تناولتها دراسة (Scott and Bruce, 1994) على أنه مفهوم ذات بُعد واحد فقط، أما دراسة (Janssen, 2000) تناولته على أنه يتضمن ثلاثة أبعاد هي: (تكوين الفكرة، وترويج الفكرة، وتطبيق الفكرة)، في حين تناولته دراسة (De Jong and Den Hartog, 2010) على أنه أربعة أبعاد هي: (استكشاف الفرص، وتكوين الفكرة، وترويج الفكرة، وتطبيق الفكرة)، وانسجاماً مع ما هو متبع في أغلب الدراسات السابقة ستعتمد الدراسة الحالية على الأبعاد الثلاثة التي قدمتها (Janssen, 2000) والمتمثلة في تكوين الفكرة (Idea Generation)، وترويج الفكرة

(Idea Promotion)، وتطبيق الفكرة (Idea Realization) باعتبارها الأكثر شمولاً وقبولاً واعتماداً في العديد من الأدبيات السابقة (Jada et al., 2019; Pradana et al., 2020; Cui (and Yu, 2021).

ويشير بُعد تكوين الفكرة إلى تجميع وإعادة تنظيم المفاهيم والمعلومات الموجودة لحل المشكلات أو تحسين أداء العمل؛ حيث تتبلور الفكرة حول شيء جديد مثل منتج جديد، أو نشاط جديد، أو دخول سوق جديد، أو تحسينات في عمليات العمل الحالية أو حلول لمشكلات محددة، بينما يُعبر بُعد ترويج الفكرة عن الحصول على دعم وتأييد أعضاء المنظمة تجاه الفكرة الابتكارية المطروحة ومحاولة إقناعهم بدعمها؛ فالأمر يتطلب من صاحب الفكرة الحصول على دعم اللازم من الزملاء، والمشرفين، وغيرهم لدعم فكرته ونشرها داخل وخارج مكان العمل، أما بُعد تطبيق الفكرة فيشير إلى القيام بما هو مطلوب لتحويل الفكرة إلى نتيجة فعلية واقعية، ويتضمن سلوكيات منها إنتاج نموذج أولى للمنتج الجديد، أو إدخال تعديلات في إجراءات العمل مع القيام بالاختبارات والتعديلات اللازمة عندما يتطلب الأمر ذلك (Janssen, 2000; De Jong and Den Hartog, 2010; Akram et al, 2018).

١/٤ - الدعم الاجتماعي المدرك Perceived Social Support:

يعتبر الدعم الاجتماعي أحد الموارد الرئيسة المقترحة في بيئات العمل مرتفعة المتطلبات الوظيفية لدوره الحيوي في حماية العاملين من الضغوطات الوظيفية المختلفة (Nasurdin et al., 2018). واستحوذ مفهوم الدعم الاجتماعي على اهتمام كثير من الباحثين، فعُرف على أنه "مدى استعداد المشرفون وزملاء العمل على تقديم الدعم المفيد في مكان العمل" (Karasek and Theorell, 1990)، كذلك عُرف على أنه "مدى المساعدة التي يقدمها المشرفون وزملاء العمل في صورها المختلفة (عاطفية، أو معلوماتية، أو مادية) والتي تخفف من العوامل الضاغطة في بيئة العمل" (Morgeson and Humphrey, 2006)، وعُرف على أنه "درجة المساعدة والمشورة التي يتلقاها الفرد أو يتوقع الحصول عليها من اللذين يتعاملون معه في مكان العمل" (Papakonstantinou and Papadopoulus, 2009).

يمكن القول أن تعريفات الدعم الاجتماعي تجمعها خصائص مشتركة تتمثل أهمها في أنه أحد مصادر المساعدة المفيدة للتكيف مع ظروف كل موقف - خاصةً المواقف الضاغطة- عند الحاجة لذلك من خلال ما يقدمه المشرفون وزملاء العمل، وستعتمد الدراسة الحالية على التعريف

الذي تبنته دراسة (Morgeson and Humphrey, 2006) باعتباره أكثر التعاريف شمولاً، واعتماداً في الأدبيات السابقة. والجدير بالذكر أن الدعم الاجتماعي في مكان العمل ينقسم إلى عدة أنواع منها الدعم العاطفي (يُعبّر عن إظهار التعاطف، والرعاية، وتقدير الذات)، والدعم المعلوماتي (يشير إلى تقديم النصح والإرشاد، والتوجيه في العمل)، والدعم المادي (يُعبّر عن تقديم المساعدات المادية، وتوفير الموارد الوظيفية) (Wang et al., 2020).

ويمراجعة العديد من الكتابات العلمية اتضح أن الدعم الاجتماعي في مكان العمل يتضمن بُعدين أساسيين هما: الدعم من المشرف المباشر، والدعم من زملاء العمل (Morgeson and Humphrey, 2006; Wang et al., 2020; Audenaert et al., 2020)، ويشير الدعم من المشرف المباشر إلى الدرجة التي يُشكل بها الفرد انطباعات أن مشرفه يهتم برفاهيته، ويقدر مساهماته، ويدعمه بشكل عام. إن للمشرف دوراً أساسياً في عملية إعادة التأهيل الاجتماعي للفرد في مكان العمل فهو يساعده على تحديد أهدافه الوظيفية، وتقديم النصح والمشورة، وتوفير الموارد الوظيفية التي تساعده على تحقيق تلك الأهداف، وتعيّنه على الأداء الجيد (Nasurdin et al., 2018; Audenaert et al., 2020). أما الدعم من زملاء العمل فيُعبّر عن مدى استعداد زملاء العمل لتقديم المساعدة للفرد لإتمام عمله وإمكانية اعتماده عليهم في الظروف والمواقف الضاغطة وعند الحاجة إليهم. ويمكن أن يكون الدعم من زملاء العمل في صورة التعامل كأصدقاء، وتقديم النصح والمشورة، والتخفيف من ضغوط العمل (Rousseau et al., 2009; Kim et al., 2017).

٢- الدراسات السابقة:

يعرض الباحث في الدراسات السابقة أهم الدراسات والكتابات العلمية ذات الصلة المباشرة بمتغيرات الدراسة، ويمكن تصنيف هذه الدراسات في خمس مجموعات رئيسية، وفيما يلي عرضاً موجزاً لهذه الدراسات:

١/٢- الدراسات التي تناولت العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي:

أجريت العديد من الدراسات بغرض تحديد طبيعة العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي، فقد توصلت دراسة (Kim and Beehr, 2018) إلى وجود علاقة إيجابية بين أبعاد القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي للعاملين في قطاعات مختلفة بالولايات المتحدة الأمريكية الأمر الذي يساعد على تحسين كل من النجاح الوظيفي ورفاهية العاملين، وأكدت دراسة (Goodall,

(2018) على وجود علاقة معنوية إيجابية بين أبعاد القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي لدى العاملين بقطاع تكنولوجيا المعلومات في نيوزيلندا، كما أثبتت دراسة (Thun and Bakker, 2018) وجود علاقة معنوية إيجابية بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي في قطاعات مختلفة بالنرويج (مأخوذة بصورة إجمالية)، إلا أن النتائج التفصيلية تؤكد على أن أبعاد القيادة التمكينية تؤثر إيجابياً على كل من زيادة موارد الوظيفة، وزيادة تحديات الوظيفة، في حين لم يثبت معنوية العلاقة مع بُعد تخفيض متطلبات الوظيفة، وأوضحت دراسة (Dash and Vohra, 2019) أن توافر أبعاد القيادة التمكينية يؤثر تأثيراً طردياً على سلوكيات التعديل الوظيفي للمعلمين بقطاع المدارس في الهند.

وأظهرت نتائج دراسة (Kim and Beehr, 2020) أن توافر أبعاد القيادة التمكينية ينعكس إيجابياً على التعديل الوظيفي للعاملين في قطاعات مختلفة بالولايات المتحدة الأمريكية، ووجدت دراسة (Audenaert et al., 2020) أن أبعاد القيادة التمكينية تؤثر إيجابياً على بُعدي زيادة موارد الوظيفة، وتخفيض متطلبات الوظيفة، في حين لم تثبت معنوية العلاقة مع بُعد زيادة تحديات الوظيفة للعاملين بقطاعات مختلفة في بلجيكا، وأوضحت دراسة (Chughtai and Rizvi, 2020) أن توافر أبعاد القيادة التمكينية تؤثر بشكل مباشر على التعديل الوظيفي للعاملين بقطاع الشرطة في باكستان، وتوصلت دراسة (Tang et al., 2020) إلى وجود علاقة معنوية إيجابية بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي في قطاعات مختلفة بالصين، وبينت دراسة (Ghadi and Almanagah, 2020) أن توافر أبعاد القيادة التمكينية يؤثر تأثيراً طردياً على التعديل الوظيفي لأعضاء هيئة التدريس في الجامعات الحكومية في الأردن مما ينعكس إيجابياً على السعادة في مكان العمل بالجامعات، وأكدت دراسة (Ouyang et al., 2020) أن توافر أبعاد القيادة التمكينية تؤثر إيجابياً على التعديل الوظيفي للعاملين بقطاعات مختلفة في الصين مما ينعكس سلبياً على نوايا ترك العمل لديهم.

٢/٢ - الدراسات التي تناولت العلاقة بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري في العمل:

أجريت العديد من الدراسات بغرض تحديد طبيعة العلاقة بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري في العمل، فقد توصلت دراسة (Gkorezis, 2016) إلى أن توافر أبعاد القيادة التمكينية تؤثر إيجابياً في السلوك الابتكاري للمعلمين بالمدارس الحكومية في اليونان، وبينت دراسة (Hoang et al., 2019) وجود علاقة معنوية إيجابية بين أبعاد القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري للعاملين بالمنظمات الصغيرة والمتوسطة الحجم في فيتنام الأمر الذي يساعد على تحسين الابتكار في

المنتجات، وأظهرت دراسة (Jada et al., 2019) وجود علاقة معنوية إيجابية مباشرة بين أبعاد القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري للعاملين بقطاع الصناعات الدوائية في الهند، وبشكل غير مباشر من خلال توسيط مشاركة المعرفة، وأكدت دراسة (Abukhait et al., 2019) على أن توافر أبعاد القيادة التمكينية يؤثر بشكل مباشر في تحسين السلوك الابتكاري للعاملين بقطاع الخدمات في الإمارات العربية المتحدة، وأثبتت دراسة (شحاته، ٢٠١٩) أن توافر أبعاد القيادة التمكينية يؤثر بشكل مباشر في تحسين السلوك الابتكاري للعاملين بإحدى الجامعات في مصر، وبشكل غير مباشر من خلال توسيط مشاركة المعرفة.

وأوضحت دراسة (Mutonyi et al., 2020) وجود علاقة معنوية إيجابية مباشرة بين أبعاد القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري للعاملين بقطاع النقل في النرويج، وبشكل غير مباشر من خلال توسيط التوجه للتعلم الفردي، وأثبتت دراسة (Hassi et al., 2021) أن توافر أبعاد القيادة التمكينية يؤثر إيجابياً، وبشكل مباشر في تحسين السلوك الابتكاري للعاملين بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم في المغرب، وبشكل غير مباشر من خلال توسيط الاستقلال الوظيفي في تلك العلاقة، وأظهرت دراسة (Cui and Yu, 2021) أن توافر أبعاد القيادة التمكينية يؤثر بشكل مباشر في تحسين السلوك الابتكاري للعاملين بقطاعات مختلفة في الصين، وبشكل غير مباشر من خلال بعض المتغيرات الوسيطة المتمثلة في مشاركة المعرفة، والتحفيز الداخلي، والكفاءة الذاتية، وأشارت نتائج دراسة (Allison, 2021) إلى وجود علاقة معنوية إيجابية مباشرة بين أبعاد القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري للعاملين بقطاعات مختلفة في الولايات المتحدة الأمريكية، وبشكل غير مباشر من خلال الثقة في القائد، وبينت دراسة (Naeem and Siddiqui, 2021) أن توافر أبعاد القيادة التمكينية تؤثر بشكل مباشر على السلوك الابتكاري للعاملين بقطاعات مختلفة في باكستان.

٣/٢- الدراسات التي تناولت العلاقة بين التعديل الوظيفي والسلوك الابتكاري في العمل:

أجريت العديد من الدراسات بعرض تحديد طبيعة العلاقة بين التعديل الوظيفي والسلوك الابتكاري في العمل، فقد توصلت دراسة (Bindl et al., 2019) إلى أن توافر التعديل الوظيفي يؤثر تأثيراً طردياً على السلوك الابتكاري للعاملين بقطاعات مختلفة في الولايات المتحدة الأمريكية، وأكدت دراسة (Afsar et al., 2019) على أن توافر التعديل الوظيفي يؤدي إلى تحسين السلوك الابتكاري للعاملين بقطاع الفنادق في باكستان، وأظهرت دراسة (Van Gool, 2019) وجود علاقة معنوية إيجابية بين التعديل الوظيفي (مأخوذاً بصورة إجمالية) والسلوك الابتكاري للعاملين في

بقطاعات مختلفة في هولندا، إلا أن النتائج التفصيلية تؤكد على أن بُعدى زيادة موارد الوظيفة، وزيادة تحديات الوظيفة يؤثران إيجابياً على السلوك الابتكاري، في حين لم يثبت معنوية العلاقة بين بُعد تخفيض متطلبات الوظيفة والسلوك الابتكاري، وبينت دراسة (Pradana et al., 2020) أن توافر التعديل الوظيفي يؤثر إيجابياً، وبشكل مباشر في تحسين السلوك الابتكاري للعاملين بإحدى المنظمات في أندونيسيا، وبشكل غير مباشر من خلال توسيط الارتباط الوظيفي في تلك العلاقة.

وأظهرت نتائج دراسة (Ren et al., 2020) وجود علاقة معنوية إيجابية مباشرة بين التعديل الوظيفي والسلوك الابتكاري للعاملين بقطاعات التصنيع في الصين، وبشكل غير مباشر من خلال توسيط الارتباط الوظيفي، وتوصلت دراسة (Supriyanto et al., 2020)، وكذلك دراسة (جودة، وآخرون، ٢٠٢١) إلى نتائج شبيهة مفادها أن توافر التعديل الوظيفي يؤثر إيجابياً وبشكل مباشر على السلوك الابتكاري، وأكدت دراسة (Uen et al., 2021) على وجود علاقة معنوية إيجابية مباشرة بين التعديل الوظيفي والسلوك الابتكاري للعاملين بقطاعات مختلفة في تايوان، وبشكل غير مباشر من خلال توسيط رأس المال النفسي، وأشارت نتائج دراسة (Adikara and Soetjipto 2021) إلى أن توافر سلوكيات التعديل الوظيفي تؤثر تأثيراً إيجابياً على السلوك الابتكاري للعاملين بالقطاع الحكومي في أندونيسيا، وأوضحت دراسة (Tian et al., 2021) وجود علاقة معنوية إيجابية مباشرة بين التعديل الوظيفي والسلوك الابتكاري للعاملين في الصين، وبشكل غير مباشر من خلال توسيط الارتباط الوظيفي، وبينت دراسة (Khan et al., 2021) أن أبعاد التعديل الوظيفي تؤثر تأثيراً طردياً على السلوك الابتكاري للعاملين بقطاع الخدمات في باكستان.

٤/٢- الدراسات التي تناولت الدور الوسيط للتعديل الوظيفي بوصفه متغيراً وسيطاً تداخلياً:

تناول عدد من الدراسات دور التعديل الوظيفي بوصفه متغيراً وسيطاً تداخلياً بين بعض أنماط القيادة وعدد من المتغيرات التنظيمية، فقد أظهرت نتائج دراسة (Afsar et al., 2019) أن أبعاد التعديل الوظيفي (زيادة موارد هيكلية، وزيادة موارد الاجتماعية، وزيادة تحديات الوظيفة) تتوسط العلاقة بين القيادة التحويلية والسلوك الابتكاري للعاملين بقطاع الفنادق في باكستان، ووجدت دراسة (Van Gool, 2019) أن التعديل الوظيفي يتوسط العلاقة بين القيادة الكاريزمية والسلوك الابتكاري للعاملين بقطاعات مختلفة في هولندا، وتوصلت دراسة (Supriyanto et al., 2020) أن توافر أبعاد القيادة الروحية يؤثر إيجابياً، وبشكل مباشر في السلوك الابتكاري للعاملين، وبشكل غير

مباشر من خلال الدور الوسيط للتعديل الوظيفي لأعضاء هيئة التدريس بإحدى الجامعات في أندونيسيا.

وأوضحت دراسة (Adikara and Soetjipto 2021) أن توافر جودة العلاقة التبادلية بين القائد ومروؤوسيه يؤثر إيجابياً، ويشكل مباشر في السلوك الابتكاري للعاملين، ويشكل غير مباشر من خلال الدور الوسيط للتعديل الوظيفي (زيادة موارد هيكلية، وزيادة موارد الاجتماعية، وزيادة تحديات الوظيفة، وتخفيض متطلبات الوظيفة) بالقطاع الحكومي بأندونيسيا، وبينت دراسة (Khan et al., 2021) أن توافر أبعاد القيادة الخادمة يؤثر إيجابياً، ويشكل مباشر في السلوك الابتكاري، ويشكل غير مباشر من خلال الدور الوسيط لكل من التمكين النفسي والتعديل الوظيفي للعاملين بقطاعات مختلفة في باكستان.

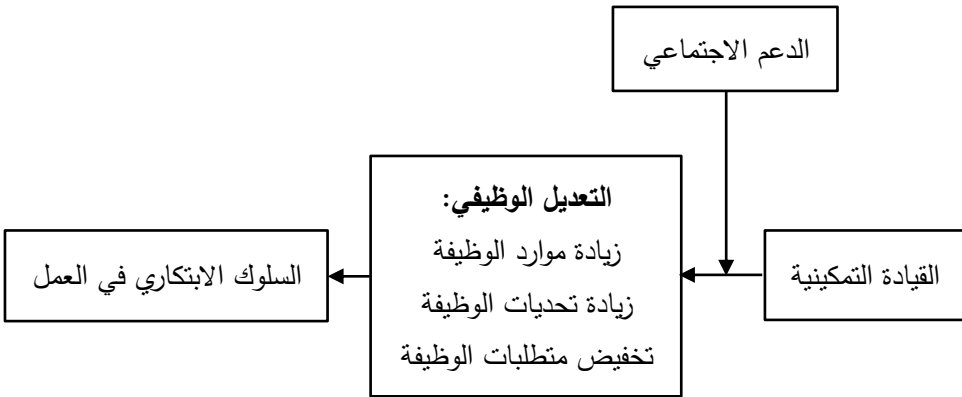
٥/٢- الدراسات التي تناولت الدور الوسيط للدعم الاجتماعي بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً:

تناول عدد محدود من الدراسات دور الدعم الاجتماعي بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً بين بعض المتغيرات - ومنها القيادة التمكينية - وأبعاد التعديل الوظيفي، فقد توصلت دراسة (Audenaert et al., 2020) إلى معنوية تأثير الدعم الاجتماعي بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً في العلاقة بين القيادة التمكينية وسلوكيات التعديل الوظيفي للعاملين بقطاعات مختلفة في بلجيكا، وأثبتت دراسة (Wang et al., 2020) معنوية تأثير الدعم الاجتماعي المدرك بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً في العلاقة بين عدم الرضا الوظيفي والتعديل الوظيفي للعاملين بقطاعات مختلفة في الصين، وأوضحت دراسة (Putri et al., 2021) عدم معنوية الدعم من المشرف - كأحد أبعاد الدعم الاجتماعي في مكان العمل - بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً في العلاقة بين سلوكيات التعديل الوظيفي والارتباط الوظيفي للعاملين بقطاع البنوك في أندونيسيا، ووجدت دراسة (Chen et al., 2021) أن الدعم الاجتماعي المدرك يتوسط العلاقة بين الامتتان التنظيمي، وسلوكيات التعديل الوظيفي للمعلمين في الصين.

ويخلص الباحث من العرض السابق للإطار النظري والدراسات السابقة إلى أن العديد من الدراسات السابقة تناولت العلاقات المباشرة فقط بين كل متغيرين من متغيرات الدراسة الحالية فتناولت بعض الدراسات العلاقة المباشرة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي ومن بين هذه الدراسات (Kim and Beehr, 2020; Tang et al., 2020)، في حين اهتمت عدد من الدراسات بالتعرف على طبيعة العلاقة المباشرة بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري في العمل ومن بين هذه الدراسات (Mutonyi et al., 2020; Allison, 2021) بينما ركزت بعض الدراسات على تحديد طبيعة العلاقة المباشرة بين التعديل الوظيفي والسلوك الابتكاري في العمل ومن بين هذه

الدراسات (Supriyanto et al., 2020; Tian et al., 2021)، كذلك تبين محدودية الدراسات السابقة التي تناولت التعديل الوظيفي بوصفه متغيراً وسيطاً تداخلياً (Mediating Effect) في العلاقة بين بعض أنماط القيادة- دون القيادة التمكينية- والسلوك الابتكاري في العمل (Afsar et al., 2019; Khan et al., 2021)، وتبين ندرة الدراسات التي تناولت الدعم الاجتماعي المدرك بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً (Moderating Effect) في العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي (Audenaert et al., 2020)، أما الدراسات التي تناولت الدور الوسيط لكل من التعديل الوظيفي، والدعم الاجتماعي المدرك في العلاقة بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري في العمل على نحو محدد وخاص فلم يرصد الباحث- في حدود علمه- أي دراسة تناولت تلك العلاقة.

وبناء على العرض السابق يتضح أن الدراسة الحالية تختلف عن الدراسات والبحوث السابقة بأنها تشمل معظم المتغيرات التي شملتها الدراسات السابقة بشكل جزئي وذلك بتقديم إطار مقترح للعلاقة بين القيادة التمكينية، والدعم الاجتماعي المدرك، والتعديل الوظيفي، والسلوك الابتكاري في العمل والموضح بالشكل رقم (١) في محاولة لفهم طبيعة العلاقات المباشرة وغير المباشرة بين متغيرات الدراسة، كذلك تتميز هذه الدراسة بتطبيقها على قطاع البنوك بيئة عربية مخالفة للبيئة الغربية التي تمت فيها غالبية الأدبيات السابقة الأمر الذي قد يسهم في تبني مفاهيم وأبعاد متغيرات الدراسة الحالية بقطاعات جديدة تختلف في طبيعتها وظروفها البيئية المحيطة بها عن القطاعات التي أجريت فيها الدراسات والبحوث السابقة.



شكل رقم (١)

الإطار المقترح للدراسة

المصدر: أدبيات الدراسة.

ثانياً: مشكلة وتساؤلات الدراسة:

يواجه القطاع المصرفي في مصر العديد من التحديات أهمها التغير السريع في بيئة أعمال اليوم، والتنامي المطرد في المنافسة على المستوى المحلي والإقليمي والعالمي، إضافةً إلى التزايد المستمر في حاجات ورغبات العملاء والبحث عن الخدمات المصرفية الجديدة. وتقرض تلك التحديات على البنوك العاملة في مصر ضرورة الاهتمام بسلوكيات الابتكار في العمل بما يمكن من تقديم خدمات مصرفية جديدة تلبي توقعات عملائها، وتدعم قدرتها التنافسية. ولقد اهتمت العديد من الكتابات العلمية بدراسة القيادة التمكينية وعلاقتها بسلوكيات الابتكار في العمل، إلا أنه لوحظ محدودية الدراسات التي تناولت دور كل من التعديل الوظيفي، والدعم الاجتماعي المدرك في العلاقة بين هذين المتغيرين، مع غياب مثل هذه الدراسات في البيئة العربية بوجه عام والبيئة المصرية بوجه خاص - في حدود علم الباحث - وهو ما يستدعي البحث والاستقصاء لفهم طبيعة الدور الذي يمكن أن يقوم به كل من القيادة التمكينية والدعم الاجتماعي المدرك في تحسين التعديل الوظيفي بالشكل الذي ينعكس على سلوكيات الابتكار للعاملين بقطاع البنوك في إحدى محافظات جمهورية مصر العربية.

ومن هذا المنطلق قام الباحث بإجراء دراسة استطلاعية على عينة ميسرة قوامها (٣٥) مفردة من العاملين في البنوك التجارية العاملة في محافظة الدقهلية بمصر (البنك الأهلي المصري، وبنك مصر، وبنك فيصل الإسلامي، وبنك أبو ظبي الوطني، وبنك الإسكندرية، والبنك العربي الإفريقي)، وذلك من خلال قائمة استقصاء مبدئية تم إعدادها في ضوء الأدبيات السابقة المتعلقة بموضوع الدراسة؛ وذلك لتكوين فكرة مبدئية عن مدى توافر أبعاد القيادة التمكينية، ودرجة إدراك الدعم الاجتماعي في بيئة العمل، إضافةً إلى معرفة مدى توافر التعديل الوظيفي، وسلوكيات الابتكار في بيئة عمل تلك البنوك.

وقد كشفت هذه الدراسة الاستطلاعية عن مجموعة من المؤشرات الأولية تمثلت أهمها في:

- أوضح عدد من العاملين انخفاض إدراكهم لحرص مديريهم على توضيح أهمية مساهماتهم في تحقيق أهداف البنك، واهتمام مديريهم بمشاركتهم في اتخاذ القرارات التي تخص أعمالهم، في حين أكد البعض الآخر على إدراكهم لثقة مديريهم في قدراتهم وإمكاناتهم ومنحهم الاستقلالية والحرية في تنفيذ مهام عملهم وفق الطريقة التي تناسبهم.

- تبين قدرة العاملين على البحث عن فرص للتعلم والتدريب على طرق وأساليب عمل جديدة لأداء مهام عملهم، وحرصهم على تحمل المزيد من المسؤوليات المرتبطة بوظائفهم، إلا أن العاملين يواجهون صعوبة في الحد من المتطلبات المعوقة للوظيفة ومنها على سبيل المثال عدم قدرتهم على تجنب التواصل مع الزملاء أصحاب التقديرات غير الواقعية لأمر العمل، وعدم قدرتهم على تنظيم مهام وظيفتهم للحد من الإجهاد الذهني في بيئة عمل البنك.
- تبين قدرة العاملين موضع الدراسة على تكوين وإنتاج أفكار إبداعية لمعالجة بعض المشاكل المرتبطة بمهام عملهم، إلا أن غالبيتهم أكدوا على صعوبة حصولهم على دعم مديريهم لأفكارهم الإبداعية، وصعوبة تحويل تلك الأفكار إلى إجراءات وتطبيقات مفيدة لبيئة عمل البنك.
- أظهر العاملين إدراكهم للدعم الاجتماعي في بيئة عمل البنك وذلك في شكل يظهر في قدرتهم على تبادل الحديث مع مديريهم وزملائهم في البنك، إضافةً إلى امتلاكهم الفرصة لتكوين صداقات وثيقة مع الزملاء في البنك.
- وفي ضوء ما تقدم فإن مشكلة الدراسة تتمثل بصورة رئيسة في الكشف عن العلاقة بين القيادة التمكينية وسلوكيات الابتكار للعاملين في البنوك التجارية بمحاظفة الدقهلية من خلال توسط التعديل الوظيفي بوصفه متغيراً وسيطاً تداخلياً، كذلك الكشف عن دور الدعم الاجتماعي المدرك بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً في العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي، وهو الأمر الذي أمكن معه إيجاز تساؤلات الدراسة الحالية في الآتي:
- هل يؤثر توافر القيادة التمكينية على أبعاد التعديل الوظيفي للعاملين بالبنوك موضع التطبيق؟
- ما أثر توافر القيادة التمكينية على سلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك موضع التطبيق؟
- هل تؤثر أبعاد التعديل الوظيفي في سلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك موضع التطبيق؟
- ما طبيعة الدور الذي يمكن أن تقوم به أبعاد التعديل الوظيفي بوصفها متغيراً وسيطاً تداخلياً في العلاقة بين توافر القيادة التمكينية وسلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك موضع التطبيق؟

- ما تأثير الدعم الاجتماعي المدرك بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً علي قوة العلاقة بين القيادة التمكينية وأبعاد التعديل الوظيفي للعاملين بالبنوك موضع التطبيق إن وجدت؟

ثالثاً: أهداف الدراسة:

- بناءً على العرض السابق لمشكلة وتساؤلات الدراسة فإن أهداف الدراسة تتمثل في الآتي:
- 1- الكشف عن مدي تأثير توافر القيادة التمكينية على أبعاد التعديل الوظيفي للعاملين بالبنوك موضع التطبيق.
 - 2- التعرف على تأثير توافر القيادة التمكينية على سلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك موضع التطبيق.
 - 3- تحديد مدي تأثير أبعاد التعديل الوظيفي على سلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك موضع التطبيق.
 - 4- الكشف عن طبيعة الدور الوسيط لأبعاد التعديل الوظيفي-بوصفه وسيطاً تداخلياً- في العلاقة بين توافر القيادة التمكينية وسلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك موضع التطبيق.
 - 5- الوقوف على طبيعة تأثير الدعم الاجتماعي المدرك -بوصفه وسيطاً تفاعلياً- علي قوة العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي للعاملين بالبنوك موضع التطبيق.

رابعاً: أهمية الدراسة:

تستمد الدراسة أهميتها من عدة اعتبارات علمية وعملية بياناها في ما يأتي:

- 1- الأهمية العلمية:
- يعتبر موضوع التعديل الوظيفي من الموضوعات التي نالت اهتمام الباحثين في الآونة الأخيرة. وفي حدود علم الباحث فإن هناك عدداً محدوداً من الدراسات السابقة في البيئة العربية - حسب ما توافر لدى الباحث - التي تناولت دور القيادة التمكينية في تحسين التعديل الوظيفي، وأثرهما في سلوكيات الابتكار في العمل، مع غياب لمثل هذه الدراسات في البيئة العربية بوجه عام، والبيئة المصرية بوجه خاص، لذا تسعى الدراسة الحالية إلى سد الفجوة بين الدراسات العربية والأجنبية للتعرف طبيعة العلاقة بين القيادة التمكينية وسلوكيات الابتكار في العمل من خلال توسيط التعديل الوظيفي بوصفه وسيطاً تداخلياً، والدعم الاجتماعي المدرك بوصفه وسيطاً تفاعلياً.

– إلقاء المزيد من الضوء على القيادة التمكينية، والدعم الاجتماعي المدرك، والتعديل الوظيفي، وسلوكيات الابتكار في العمل بما يساعد على فتح المجال أمام الباحثين لمزيد من الدراسة والتحليل للتعرف على طبيعة العلاقات المباشرة وغير المباشرة بين متغيرات الدراسة بقطاعات صناعية، أو خدمية أخرى تختلف في طبيعتها وخصائصها عن البنوك التجارية موضع التطبيق.

٢- الأهمية العملية:

– تستمد الدراسة أهميتها العملية من أهمية مجال التطبيق المتمثل في القطاع المصرفي الذي يعد أحد أهم القطاعات الاقتصادية في مصر؛ حيث تسهم البنوك التجارية بوجه عام في دعم الاقتصاد المصري من خلال مشاركتها في وضع الخطط والبرامج الاستثمارية المتعددة مع القطاعات المختلفة سواء الحكومية أو الخاصة، كذلك تتجسد أهميته في كونه حلقة الاتصال الأكثر أهمية مع العالم الخارجي، فأصبح تطور وقوة أوضاع هذا القطاع معياراً للحكم على سلامة الاقتصاد وقابليته لجذب رؤوس الأموال المحلية والخارجية.

– تساعد نتائج هذه الدراسة في توعية المسؤولين والعاملين بالقطاع المصرفي المصري بمفهوم، وأبعاد القيادة التمكينية، والدعم الاجتماعي المدرك، وكيف يمكن الاستفادة من النتائج التي تكشف عنها الدراسة في تحسين التعديل الوظيفي بالشكل الذي ينعكس على سلوكيات الابتكار في العمل بالبنوك موضع التطبيق.

خامساً: فروض الدراسة:

في ضوء مشكلة الدراسة وأهدافها فإن الدراسة تسعى إلى اختبار مدى صحة الفروض الآتية:

- ١- تؤثر القيادة التمكينية تأثيراً معنوياً إيجابياً في أبعاد التعديل الوظيفي للعاملين بالبنوك التجارية موضع التطبيق.
- ٢- تؤثر القيادة التمكينية تأثيراً معنوياً إيجابياً في سلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك التجارية موضع التطبيق.
- ٣- تؤثر أبعاد التعديل الوظيفي تأثيراً معنوياً إيجابياً في سلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك التجارية موضع التطبيق.

٤- يتوسط التعديل الوظيفي العلاقة بين القيادة التمكينية وسلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك التجارية موضع التطبيق.

٥- قوة العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي تزداد طردياً بزيادة الدعم الاجتماعي المدرك بالبنوك التجارية موضع التطبيق.

سادساً: منهجية الدراسة:

تتضمن منهجية الدراسة عدة عناصر تتمثل في المنهج المتبع في الدراسة، وأنواع البيانات المطلوبة ومصادرها، ومتغيرات الدراسة والقياس، ومجتمع وعينة الدراسة، وأداة الدراسة وطريقة جمع البيانات، وأساليب التحليل الإحصائي المستخدمة، ويمكن استعراضها على النحو الآتي:

١- منهج الدراسة:

تعد الدراسة من الدراسات الوصفية التحليلية/ التفسيرية Descriptor-Explanatory Studies التي تقوم على وصف الظاهرة محل الدراسة، وذلك بمراجعة الأدبيات السابقة لبناء الإطار النظري، وتصميم قائمة استقصاء تغطي الجوانب المتعلقة بمتغيرات الدراسة لجمع البيانات المطلوبة، وإجراء الاختبارات الإحصائية اللازمة للإجابة على فروض الدراسة، ومن ثم تحليل النتائج بما يخدم أهداف الدراسة، وتم الاعتماد على المنهج الاستنباطي/ الاستنتاجي Deductive Approach، وباستخدام أسلوب البحث الكمي Quantitative Method لمناسبتها لدراسة الظواهر الإنسانية الاجتماعية (إديس، ٢٠٠٨، Saunders et al., 2011).

٢- أنواع البيانات المطلوبة ومصادر الحصول عليها:

اعتمدت الدراسة الحالية على نوعين من البيانات هما البيانات الثانوية والأولية، وقد تم جمع النوع الأول من البيانات من المراجع، والدوريات العلمية المحلية والعالمية بما يمكن من تأصيل المفاهيم، وإعداد الإطار النظري للدراسة، إضافةً إلى البيانات والتقارير الصادرة عن البنك المركزي المصري، وسجلات شؤون العاملين بالبنوك التجارية موضع التطبيق، أما النوع الثاني من البيانات (البيانات الأولية) فقد تم جمعها من المُستقصى منهم المستهدفين في الدراسة الميدانية باستخدام أسلوب الاستقصاء.

٣- متغيرات الدراسة والقياس:

تتعلق البيانات الأولية اللازمة لهذه الدراسة بمجموعة من المتغيرات الرئيسية، واعتمدت الدراسة في قياس هذه المتغيرات وأبعادها الفرعية على مجموعة من المقاييس التي احتوت كل منها مجموعة

من العبارات لقياس كل متغير، وسيتم قياس الوزن النسبي لكل عبارة باستخدام مقياس ليكرت الخماسي حيث تراوحت موافقة المستقضي منهم على عبارات كل مقياس من (١ = غير موافق تماماً) إلى (٥ = موافق تماماً)، وفيما يلي توضيح لمتغيرات الدراسة والمقاييس التي اعتمدت عليها وذلك على النحو الآتي:

١/٣ - القيادة التمكينية (متغير مستقل):

اعتمدت الدراسة في قياس هذا المتغير على المقياس الذي وضعته دراسة (Ahearne et al., 2005)، واستخدمته العديد من الدراسات السابقة منها (Dash and Vohra, 2019; Kim and Beehr, 2020; Audenaert et al., 2020; Hassi et al., 2021) على اعتبار أن هذا المقياس من أكثر المقاييس التي ثبت صدقها وثباتها، ويتكون المقياس من (١٢) عبارة موزعة على الأبعاد الأربعة للقيادة التمكينية المتمثلة في تعزيز الشعور بمعنى العمل، وتعزيز فرص المشاركة في صنع القرارات، وإظهار الثقة في الأداء العالي، والإمداد بالاستقلالية من القيود البيروقراطية، وذلك بواقع ثلاث عبارات لكل بُعد.

٢/٣ - التعديل الوظيفي (متغير مستقل/ وسيط تداخلي):

اعتمدت الدراسة في قياس هذا المتغير على المقياس الذي قدمته دراسة (Tims et al., 2012)، وطورته دراسة (Petrou et al., 2012)، واستخدمته العديد من الدراسات السابقة منها (Van Gool, 2019; Afsar et al., 2019; Kim and Beehr, 2020; Tian et al., 2021) على اعتبار أن هذا المقياس من أكثر المقاييس التي ثبت صدقها وثباتها، ويتكون المقياس من (١٥) عبارة موزعة على الأبعاد الثلاثة للتعديل الوظيفي المتمثلة في زيادة موارد الوظيفة، وزيادة تحديات الوظيفة، وتخفيض متطلبات الوظيفة، وذلك بواقع خمس عبارات لكل بُعد.

٣/٣ - السلوك الابتكاري في العمل (متغير تابع):

اعتمدت الدراسة في قياس هذا المتغير على المقياس الذي طورته دراسة (Janssen, 2000)، واستخدمته العديد من الدراسات السابقة منها (Jada et al., 2019; Pradana et al., 2020; Uen et al., 2021; Cui and Yu, 2021) على اعتبار أن هذا المقياس من أكثر المقاييس التي ثبت صدقها وثباتها، ويتكون المقياس من (٩) عبارات موزعة على الأبعاد الثلاثة للسلوك الابتكاري في العمل المتمثلة في تكوين الفكرة، وترويج الفكرة، وتطبيق الفكرة، وذلك بواقع ثلاث عبارات لكل بُعد.

٤/٣ - الدعم الاجتماعي المدرك (وسيط تفاعلي):

اعتمدت الدراسة في قياس هذا المتغير على المقياس الذي قدمته دراسة (Morgeson and Audenaert et al., 2006)، واستخدمته العديد من الدراسات السابقة منها (Humphrey, 2006)، على اعتبار أن هذا المقياس من أكثر المقاييس التي ثبت صدقها وثباتها، ويشتمل المقياس على (٦) عبارات لقياس الدعم من قبل المشرف المباشر، ومن قبل زملاء العمل.

٤ - مجتمع وعينة الدراسة:

يتمثل مجتمع الدراسة في العاملين بجميع فروع البنوك التجارية العاملة في مدينة المنصورة بمحافظة الدقهلية، والتي يصل عددها إلى (٢٥) بنكاً، ويضم هذا المجتمع (٢٢٣٦) موظفاً وفقاً لسجلات شؤون العاملين بالبنوك موضع التطبيق، والبيانات المتوفرة على المواقع الإلكترونية الخاصة بهذه البنوك، وتقاريرها السنوية لعام ٢٠٢٠، ويرجع اختيار قطاع البنوك كمجال للدراسة الميدانية باعتباره أحد القطاعات الخدمية التي تسعى دائماً إلى إيجاد طرق وأساليب جديدة ومفيدة لخدمة عملائها، فضلاً عن أن طبيعة الوظائف في البنوك تقضي من شاغليها ضرورة تطوير أفكار مبتكرة لتحقيق التميز التنافسي.

ونظراً لكبر حجم المجتمع وانتشار مفرداته؛ تم الاعتماد على أسلوب العينات لتجميع البيانات المطلوبة لإتمام الدراسة، لهذا سحبت عينة عشوائية طبقية مكونة من (٣٢٨) مفردة، وتم تحديدها باستخدام برنامج Sample Size Calculator عند مستوى معنوية (٥%)، وحدود ثقة (٩٥%)، وتم توزيع هذه العينة بالاعتماد على أسلوب التوزيع النسبي الذي يأخذ في اعتباره التباين بين عدد المفردات داخل كل بنك، وتمثلت وحدة المعاينة في الموظف الذي يقدم الخدمات والأعمال المصرفية في البنوك موضع التطبيق سواء كان العمل يرتبط بخدمة العملاء، أو الحسابات الجارية، أو الائتمان أو الإيداع، أو التحويلات، أو الخزينة وغيرها.

٥ - أداة الدراسة وجمع البيانات:

تمثلت أداة الدراسة في قائمة الاستقصاء والتي تم تصميمها وتطويرها في ضوء الدراسات السابقة، وتم جمع البيانات الأولية اللازمة للدراسة الميدانية من خلال أسلوب الاستقصاء، وقد قام الباحث بتوزيع قائمة الاستقصاء على كل مفردة من مفردات العينة بالاستعانة بجهود مجموعة من طلبة الدراسات العليا بإحدى كليات التجارة في مصر، واستغرقت عملية جمع البيانات خمسة أشهر وذلك خلال الفترة من بداية شهر يناير ٢٠٢١ إلى نهاية مايو ٢٠٢١، وبلغ عدد قوائم الاستقصاء

الصحيحة التي تم الحصول عليها (٢٩١) قائمة بمعدل استجابة (٨٨.٧%)، ويوضح الجدول رقم (١) حجم مجتمع الدراسة وتوزيع مفردات العينة وعدد الاستجابات الصحيحة من البنوك التجارية موضع التطبيق.

جدول رقم (١)

توزيع مجتمع وعينة الدراسة على البنوك موضع التطبيق

م	البنك	حجم المجتمع	النسبة المئوية	حجم العينة	القوائم الصحيحة
١	الأهلي المصري	٢١٦	٠.١٠	٣٢	٣٠
٢	بنك مصر	١٩١	٠.٠٩	٢٨	٢٧
٣	الأهلي المتحد	١٥٣	٠.٠٧	٢٢	١٩
٤	العربي الإفريقي	٧٩	٠.٠٤	١٢	١١
٥	العقاري المصري العربي	٧٤	٠.٠٣	١١	٩
٦	المصري الخليجي	٩٢	٠.٠٤	١٣	١١
٧	المصري لتمية الصادرات	٤٦	٠.٠٢	٧	٥
٨	المصرف المتحد	٩٤	٠.٠٤	١٤	١٢
٩	أبو ظبي الوطني	٧٢	٠.٠٣	١١	١٠
١٠	بنك HSBC مصر	٥٤	٠.٠٢	٨	٨
١١	الإسكندرية	٦٣	٠.٠٣	٩	٩
١٢	وفا (باركليز مصر سابقاً)	١٢١	٠.٠٥	١٨	١٢
١٣	بلوم مصر	٥٦	٠.٠٣	٨	٧
١٤	بنك عوده	٦٤	٠.٠٣	٩	٨
١٥	فيصل الإسلامي مصر	١٢٤	٠.٠٦	١٨	١٧
١٦	التجاري الدولي (CIB)	٩٥	٠.٠٤	١٤	١٢
١٧	كريدي اجريكول مصر	٦٧	٠.٠٣	١٠	٩
١٨	المصرفية العربية الدولية سايب	٨٦	٠.٠٤	١٣	١١
١٩	بنك البركة مصر	٧٢	٠.٠٣	١١	٩
٢٠	البنك الأهلي القطري (QNB)	٧٤	٠.٠٣	١١	١٠
٢١	أبو ظبي الوطني	٦٩	٠.٠٣	١٠	٩
٢٢	بنك القاهرة	٦٨	٠.٠٣	١٠	١٠
٢٣	الكويت الوطني	٧٨	٠.٠٣	١١	١٠
٢٤	الإمارات دبي أبوظبي	٧٢	٠.٠٣	١٠	٩
٢٥	الاتحاد الوطني المصري	٥٦	٠.٠٣	٨	٧
	المجموع	٢٢٣٦	١	٣٢٨	٢٩١

المصدر: إعداد الباحث من المواقع الإلكترونية الخاصة بالبنوك، وسجلات شؤون العاملين بها، وتقاريرها السنوية، واستجابة مفردات العينة.

٦- أساليب التحليل الإحصائي المستخدمة في الدراسة:

تم اختبار نموذج وفروض الدراسة باستخدام طريقة المربعات الصغرى الجزئية The Partial Least Square - PLS التي تُعد أحد أساليب نماذج المعادلات الهيكلية Structural Equation Modeling- SEM، والتي تسمح بدراسة العلاقات المباشرة وغير المباشرة بين واحد أو أكثر من المتغيرات المستقلة وبين واحد أو أكثر من المتغيرات التابعة في نموذج واحد، ويُعد هذا الأسلوب الإحصائي من الأساليب واسعة الانتشار للتقييم المتزامن لكل من الثبات Reliability، وصدق التقارب Convergent Validity، وصدق التمايز Discriminant Validity للمقاييس المستخدمة في دراسة ما، كذلك تعتبر طريقة المربعات الصغرى الجزئية أحد الأساليب الإحصائية القوية لتقييم نماذج القياس والنماذج الهيكلية التي تتضمن أكثر من متغير كامن (ضمني) Latent Variables متعدد المؤشرات أو العبارات، بالإضافة إلى ذلك فإنها تُمكن من الاختبار المتزامن لصدق وثبات المقاييس المستخدمة في الدراسة مع تقدير قوة واتجاه العلاقات لفروض الدراسة (Hair et al., 2010; Ringle et al., 2012).

سابعاً: نتائج الدراسة:

اعتمدت الدراسة في تحليل البيانات الميدانية على مدخل الخطوتين لـ (Hair et al., 2010)، ففي الخطوة الأولى تم اختبار نموذج القياس من خلال تقييم الصدق والثبات للمقاييس المستخدمة في الدراسة اعتماداً على التحليل العاملي التوكيدي، وفي الخطوة الثانية تم تقييم واختبار النموذج الهيكلي للدراسة للوقوف على الصحة أو عدم الصحة في كل فرض من فروض الدراسة، وقد تم اختبار كلا النموذجين باستخدام برنامج Warp PLS 6، ويمكن توضيحهما على النحو الآتي:

١- تقييم نموذج القياس Measurement Model Assessment:

يتضمن تقييم نموذج القياس اختباري الصدق والثبات لأداة الدراسة، ويمكن استعراضهما في الآتي:

١/١- تقييم صدق المقاييس:

استخدم هذا التقييم لبيان مدى صدق عبارات قائمة الاستقصاء في قياس ما صممت من أجله، وأن هذه العبارات تعطى للمستقضي منه نفس المعنى والمفهوم الذي يقصده الباحث، واعتمدت الدراسة في إجراء اختبار الصدق على ما يأتي:

- **صدق المحتوى (Content Validity):** وذلك للتأكد من صدق عبارات قائمة الاستقصاء سواء من الناحية العلمية والتطبيقية حيث تم عرضها على عدد من أساتذة الإدارة بكلية التجارة في مصر، إضافةً إلى مجموعة من العاملين بالبنوك موضع التطبيق، وقد أبدى هؤلاء المحكمون مجموعة من الملاحظات على بعض الألفاظ الواردة بعبارات الاستقصاء، وقام الباحث بتعديل القائمة وفقاً لهذه الملاحظات.
- **صدق التقارب (Convergent Validity):** وذلك لقياس مدى التوافق بين العبارات المتعددة التي يشملها كل متغير من متغيرات الدراسة، وتشير نتائج الجدول رقم (٢) أن قيم معاملات التحميل المعيارية (Factor loadings) لجميع العبارات أكبر من (٠.٧)، وأن جميع هذه القيم معنوية عند مستوى معنوية (٠.٠٥)، كما أن قيمة متوسط التباين المستخرج (Average Variance Extracted- AVE) لكل متغير أكبر من (٠.٥)، ويدل ذلك على أن أداة الدراسة تتصف بصدق التقارب (Hair et al., 2010).
- **صدق التمايز (Discriminant Validity):** وذلك لقياس عدم تشابه المتغيرات وأن كل متغير يمثل نفسه، وتم حسابه من خلال الجذر التربيعي لقيمة متوسط التباين المستخرج، حيث يجب أن يكون قيمة هذا الجذر التربيعي أكبر من معاملات الارتباط بين المتغير نفسه وباقي المتغيرات الأخرى. وتوضح نتائج الجدول رقم (٣) أن قيمة الجذر التربيعي لقيمة متوسط التباين المستخرج أكبر من معاملات الارتباط بين المتغير وباقي المتغيرات الأخرى، ويدل ذلك على أن أداة الدراسة تتصف بصدق التمايز، كما تؤكد هذه النتيجة على عدم وجود الارتباط المتعدد أو المشترك بين متغيرين (Multicollinearity) (Hair et al., 2010).

جدول رقم (٢)

نتائج التحليل العاملي التوكيدي والاتساق الداخلي لمتغيرات الدراسة

الثبات المركب (CR)	معامل ألفا لكرونباخ (α)	التباين المستخرج (AVE)	المعاملات المعيارية	العبارات	
٠.٨٩٤	٠.٨٨٠	٠.٧٩٥		• تعزيز الشعور بمعنى العمل	القيادة التمكينية
			٠.٧٩٢	حرص المدير على توضيح مدى الترابط بين تحقيق أهداف الموظف وتحقيق أهداف البنك ككل.	
			٠.٨٣٠	تأكيد المدير على أهمية عمل الموظف لتحقيق الفعالية الكلية للبنك.	
			٠.٨٦٩	اهتمام المدير بتوضيح أهمية عمل الموظف بالنسبة للصورة الكلية للبنك.	
٠.٨٣٥	٠.٩٢٦	٠.٧٨٢		• تعزيز فرص المشاركة في صنع القرارات	
			٠.٨٠٤	حرص المدير على مشاركة الموظف في اتخاذ العديد من القرارات في البنك.	
			٠.٨١٧	اهتمام المدير بمشاركة الموظف في صنع القرارات الاستراتيجية للبنك.	
			٠.٨٥٦	حرص المدير على معرفة رأي الموظف في القرارات التي تؤثر على عمله.	
٠.٧٩٦	٠.٨٤٤	٠.٨١٤		• إظهار الثقة في الأداء العالي	
			٠.٨٦٢	إيمان المدير بقدرة الموظف علي التعامل مع المهام الصعبة في العمل.	
			٠.٧٨٢	تأكيد المدير على النظر إلى إخفاقات الأداء على أنها فرص للتعلم.	
			٠.٨٩٩	إظهار المدير الثقة في قدرة الموظف على الأداء بمستوى عالٍ.	

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على أدبيات الدراسة ونتائج التحليل الإحصائي.

تابع جدول رقم (٢)

نتائج التحليل العاملي التوكيدي والاتساق الداخلي لمتغيرات الدراسة

الثبات المركب (CR)	معامل ألفا لكرونباخ (α)	التباين المستخرج (AVE)	المعاملات المعيارية	العبارات	
٠.٩٢٢	٠.٩٠٨	٠.٧٧٣		• الإمداد بالاستقلالية من القيود البيروقراطية	القيادة التمكينية
			٠.٨١٢	سماح المدير للموظف بأداء مهام عمله وفق طريقته الخاصة.	
			٠.٨٤٤	قدرة المدير على تبسيط قواعد ولوائح العمل لجعل أداء المهام أكثر فاعلية.	
			٠.٨٣٩	سماح المدير باتخاذ القرارات لحل المشكلات دون انتظار الموافقة.	
٠.٨٨١	٠.٨٣٩	٠.٨٢٢		• زيادة موارد الوظيفة	التعديل الوظيفي
			٠.٨٦٤	الحرص على معرفة آراء الآخرين (مديرين، زملاء) في أداء مهام وظيفتي بالبنك.	
			٠.٨٩٨	إمكانية طلب النصح والمشورة من الآخرين (مديرين، زملاء) في البنك.	
			٠.٨٧٨	التركز على تعلم طرق وأساليب جديدة لأداء مهام العمل في البنك.	
			٠.٩٢٧	التواصل مع الزملاء للحصول على المعلومات اللازمة لإكمال المهام المكلف بها.	
			٠.٨٢٨	الرجوع للزملاء عند مواجهة مشاكل أو صعوبات في العمل بالبنك.	

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على أدبيات الدراسة ونتائج التحليل الإحصائي.

تابع جدول رقم (٢)

نتائج التحليل العاملي التوكيدي والاتساق الداخلي لمتغيرات الدراسة

الثبات المركب (CR)	معامل ألفا لكرونباخ (α)	التباين المستخرج (AVE)	المعاملات المعيارية	العبارات	
٠.٨٧٣	٠.٨٥٥	٠.٧٢٧		• زيادة تحديات الوظيفة	التعديل الوظيفي
			٠.٩١١	إمكانية البدء بمهام جديدة بعد الانتهاء من المهام المكلف بها.	
			٠.٨٧٦	القدرة على تحمل المزيد من المسؤوليات المرتبطة بوظيفتي في البنك.	
			٠.٨٧٧	القدرة على القيام بمهام إضافية خارج نطاق الدور الرسمي للوظيفة.	
			٠.٨٨٠	الاهتمام بتعلم وتجربة التحسينات والتطورات الجديدة ذات الصلة بمهام وظيفتي في البنك.	
			٠.٧٨٥	السعي لجعل الوظيفة أكثر تحدياً من خلال دراسة كافة الأنشطة والمهام التي تتضمنها.	
٠.٨٦٢	٠.٨٢٤	٠.٧٣٩		• تخفيض متطلبات الوظيفة	
			٠.٨١٩	التأكيد على تنظيم مهام الوظيفة للحد من الإجهاد الذهني في العمل.	
			٠.٨٧٩	إمكانية تجنب التواصل مع الآخرين اللذين تؤثر مشاكلهم على نفسياً.	
			٠.٨٢٦	إمكانية اختيار المهام المناسبة لقدراتي للحد من الإجهاد البدني في العمل.	
			٠.٨١٣	القدرة على تجنب التواصل مع الآخرين أصحاب التقديرات غير الواقعية لأمر العمل.	

تابع جدول رقم (٢)

نتائج التحليل العاملي التوكيدي والاتساق الداخلي لمتغيرات الدراسة

الثبات المركب (CR)	معامل ألفا لكرونباخ (α)	التباين المستخرج (AVE)	المعاملات المعيارية	العبارات	
			٠.٨٢٢	الحرص على تبسيط مهام العمل المعقدة لتجنب العمل عليها لفترات طويلة.	
٠.٨٣٩	٠.٨١٨	٠.٧٦٦	• تكوين الفكرة		السلوك الابتكاري في العمل
			٠.٨٧٢	القدرة على إنتاج أفكار جديدة لمواجهة مختلفة المشاكل في البنك.	
			٠.٧٣٤	الحرص على البحث عن أساليب وتقنيات وأدوات عمل جديدة مطوره.	
			٠.٧٩٩	السعي لتقديم حلول أصيلة للمشاكل المرتبطة بمهام وظيفتي.	
٠.٨٤٤	٠.٨٩٠	٠.٧٠٩	• ترويج الفكرة		
			٠.٩٠٦	الحرص على امتلاك الأدلة والبراهين لحشد الدعم الكافي تجاه الأفكار الابتكارية المقدمة.	
			٠.٨٥١	القيام بالخطوات المناسبة للحصول على الموافقة باعتماد الأفكار الابتكارية.	
			٠.٨٣٠	السعي لجعل الآخرين (مديرين، وزملاء..) متحمسين للأفكار الابتكارية المقدمة للبنك.	
٠.٨٠٢	٠.٨٧٢	٠.٧٥٤	• تطبيق الفكرة		
			٠.٨٤٥	إمكانية تحويل الأفكار الابتكارية إلى تطبيقات مفيدة في العمل.	

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على أدبيات الدراسة ونتائج التحليل الإحصائي.

تابع جدول رقم (٢)

نتائج التحليل العاملي التوكيدي والاتساق الداخلي لمتغيرات الدراسة

الثبات المركب (CR)	معامل ألفا لكرونباخ (α)	التباين المستخرج (AVE)	المعاملات المعيارية	العبارات	
			٠.٨٢٤	القدرة على تقديم الأفكار الابتكارية بطريقة منظمة ومدروسة.	
			٠.٨٠٦	التأكيد على تقييم جدوى وفائدة الأفكار الابتكارية المقدمة للبنك.	
٠.٩١٥	٠.٨٣٦	٠.٨٠٣	• الدعم الاجتماعي		
			٠.٨٨٨	امتلاك الفرصة لتكوين صداقات وثيقة في البنك.	الدعم الاجتماعي
			٠.٨٦٦	القدرة على التعرف على زملاء جدد في البنك.	
			٠.٩٠٤	القدرة على تبادل الحديث مع الآخرين (مديرين، زملاء) في البنك.	
			٠.٨٠١	اهتمام المدير برفاهية اللذين يعملون معه في البنك.	
			٠.٨٣٢	حرص زملاء العمل على الاهتمام بي شخصياً.	
			٠.٧١٦	يتصف زملاء العمل في البنك بأنهم ودودين.	

المصدر: إعداد الباحث اعتماداً على أدبيات الدراسة ونتائج التحليل الإحصائي.

٢/١ - تقييم ثبات المقاييس:

استخدم هذا التقييم لقياس مدى إمكانية الاعتماد على قائمة الاستقصاء في الحصول على بيانات تتسم بالثبات، وتم إجراء هذا التقييم للمقاييس المستخدمة في الدراسة بالاعتماد على كل من معامل ألفا لكرونباخ (Cronbach's Alpha) لتركيزه على الاتساق الداخلي بين محتويات كل مقياس خاضع للاختبار، ومعامل الثبات المركب (Composite Reliability) للتأكد من مدى

ترابط عبارات كل مقياس، وتظهر نتائج الجدول رقم (٢) أن قيمة كل من معامل الثبات ألفا (α)، ومعامل الثبات المركب (CR) أكبر من (٠.٧) وهو ما يدل على ثبات المقاييس المستخدمة في الدراسة (Hair et al., 2010).

جدول (٣)

معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة وصدق التمايز

م	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١
١- معنى العمل	٠.٨٩										
٢- تعزيز المشاركة	٠.٤١	٠.٨٨									
٣- إظهار الثقة	٠.٣٢	٠.٢٧	٠.٩٠								
٤- الاستقلالية	٠.٢٨	٠.٣٣	٠.٤٤	٠.٨٧							
٥- موارد الوظيفة	٠.٥٦	٠.٤٩	٠.٦٧	٠.٣٨	٠.٩٠						
٦- تحديات الوظيفة	٠.٧٢	٠.٦١	٠.٦٠	٠.٣٠	٠.٧٣	٠.٨٥					
٧- متطلبات الوظيفة	٠.٤٤	٠.٥٧	٠.٤١	٠.٢٤	٠.٤٦	٠.٧٠	٠.٨٦				
٨- تكوين الفكرة	٠.٣٨	٠.٤٢	٠.٣٥	٠.٥٢	٠.٦٨	٠.٦٢	٠.٢٢	٠.٨٧			
٩- ترويج الفكرة	٠.٥٠	٠.٣٩	٠.٣٢	٠.٤٧	٠.٥٥	٠.٣١	٠.٤٩	٠.٧٣	٠.٨٤		
١٠- تطبيق الفكرة	٠.٧٤	٠.٣٧	٠.٤٦	٠.٥٩	٠.٥١	٠.٤٢	٠.٣٧	٠.٧٧	٠.٥٨	٠.٨٦	
١١- دعم الاجتماعي	٠.٣٨	٠.٥٣	٠.٣٣	٠.٣٠	٠.٦٦	٠.٥٣	٠.٦٢	٠.٤٨	٠.٥٠	٠.٦٩	٠.٨٩

جميع القيم معنوية عند مستوى ٠.٠٥
 قطر المصفوفة يمثل الجذر التربيعي لقيمة متوسط التباين (Average Variance Extracted- AVE).

المصدر: إعداد الباحث من نتائج التحليل الإحصائي.

٢- تقييم النموذج الهيكلي Structural Model Assessment

يتضمن تقييم النموذج الهيكلي التعرف على مدى تطابق وملائمة النموذج المقترح للدراسة، يلي ذلك اختبار فروض الدراسة، ويمكن توضيحها على النحو الآتي:

١/٢- جودة تطابق وملائمة نموذج الدراسة المقترح:

تعتبر عملية تطابق وملائمة النموذج المقترح للدراسة من العوامل الحاسمة في بناء المعادلة الهيكلية فمن خلالها يمكن التعرف على مدى تطابق النموذج المفاهيمي للدراسة مع النتائج الميدانية، وتوجد ثلاث مؤشرات لجودة ملائمة النموذج وهي متوسط معامل المسار (Average Path Coefficient- APC)، ومتوسط معامل الارتباط (Average R-squared-ARS)، ومتوسط التباين لمعامل التضخم (Average Variance Inflation Factor-AVIF)، وتقبل قيم كلاً من متوسط معامل المسار، ومتوسط معامل الارتباط إذا كانت قيمة (P) أقل من ٠.٠٥، بينما يقبل مؤشر متوسط التباين لمعامل التضخم إذا كانت قيمته أقل من ٥ (Hair et al., 2010).

وأوضحت النتائج أن قيم متوسط معامل المسار ٠.٣٨٦ عند مستوى معنوية ٠.٠٠٠١ ، ومتوسط معامل الارتباط ٠.٥٢٩ عند مستوى معنوية ٠.٠٠٠١، ومتوسط التباين لمعامل التضخم ٢.٦٣١، وهو ما يدل على أن نموذج الدراسة المقترح يتمتع بجودة تطابق مقبولة، ويمكن الاعتماد عليه.

٢/٢- نتائج اختبار فروض الدراسة:

يمكن توضيح نتائج اختبار العلاقات المباشرة وغير المباشرة بين متغيرات الدراسة التي تم التوصل إليها على النحو الآتي:

فيما يتعلق باختبار العلاقات المباشرة بين متغيرات الدراسة تم اختبار الفروض الثلاثة الأولى من فروض الدراسة؛ حيث تم اختبار الفرض الأول الذي ينص على: "تؤثر القيادة التمكينية تأثيراً معنوياً إيجابياً في أبعاد التعديل الوظيفي للعاملين بالبنوك التجارية موضع التطبيق"، والذي يفيد في تحقيق الهدف الأول من أهداف هذه الدراسة.، وأوضحت نتائج الجدول رقم (٤) وجود تأثير معنوي إيجابي مباشر للقيادة التمكينية على التعديل الوظيفي (مأخوذاً بصورة إجمالية) للعاملين في البنوك موضع التطبيق حيث بلغ قيمة معامل المسار المباشر ٠.٣١٦ عند مستوى معنوية ٠.٠٠٠١، كما تبين أن قيمة معامل التفسير بلغت ٤٨% عند مستوى معنوية ٠.٠٠٠١ وهو ما يعني أن القيادة التمكينية تسهم بنسبة ٤٨% في تفسير التباين في سلوكيات التعديل الوظيفي للعاملين بالبنوك موضع، والنسبة المتبقية ترجع لمتغيرات أخرى. وهو ما يدعم قبول الفرض الأول من فروض الدراسة.

وعلى المستوى التفصيلي، وللوقوف على أهمية وعلاقة القيادة التمكينية مع أبعاد التعديل الوظيفي (زيادة موارد الوظيفة، وزيادة تحديات الوظيفة، وتخفيض متطلبات الوظيفة) كل على حده، تبين وجود تأثير معنوي إيجابي مباشر للقيادة التمكينية على الأبعاد الثلاثة المتمثلة في زيادة موارد الوظيفة، وزيادة تحديات الوظيفة، وتخفيض متطلبات الوظيفة حيث بلغ قيمة معامل المسار ٠.٢٦٩، ٠.٢٧٢، ٠.١٢٨ على الترتيب عند مستوى معنوية ٠.٠٠١.

وتم اختبار الفرض الثاني الذي ينص على: "تؤثر القيادة التمكينية تأثيراً معنوياً إيجابياً في سلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك التجارية موضع التطبيق"، والذي يفيد في تحقيق الهدف الثاني من أهداف هذه الدراسة.، وأظهرت نتائج الجدول رقم (٤) وجود تأثير معنوي إيجابي مباشر للقيادة التمكينية على سلوكيات الابتكار للعاملين في البنوك موضع التطبيق حيث بلغ قيمة معامل المسار ٠.٤٩٤ عند مستوى معنوية ٠.٠٠٠١، كما تبين أن قيمة معامل التفسير بلغت ٥٥% عند مستوى

معنوية ٠.٠٠١ وهو ما يعني أن القيادة التمكينية تسهم بنسبة ٥٥% في تفسير التباين في سلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك موضع، والنسبة المتبقية ترجع لمتغيرات أخرى. وهو ما يدعم قبول الفرض الثاني من فروض الدراسة.

جدول رقم (٤)

معاملات المسار الخاصة بالعلاقات المباشرة بين متغيرات الدراسة

الفرض	المتغير المستقل	المتغير التابع	المسار المباشر	قيمة (P)
الفرض الأول	القيادة التمكينية	زيادة موارد الوظيفة	٠.٢٦٩***	<٠.٠٠١
	القيادة التمكينية	زيادة تحديات الوظيفة	٠.٢٧٢***	<٠.٠٠١
	القيادة التمكينية	تخفيض متطلبات الوظيفة	٠.١٢٨**	٠.٠٠٦
	القيادة التمكينية	التعديل الوظيفي	٠.٣١٦***	<٠.٠٠١
الثاني	القيادة التمكينية	السلوك الابتكاري	٠.٤٩٤***	<٠.٠٠١
الفرض الثالث	زيادة موارد الوظيفة	السلوك الابتكاري	٠.٣٤٢***	<٠.٠٠١
	زيادة تحديات الوظيفة	السلوك الابتكاري	٠.٣٥٦***	<٠.٠٠١
	تخفيض متطلبات الوظيفة	السلوك الابتكاري	٠.١٨٨**	٠.٠٠٤
	التعديل الوظيفي	السلوك الابتكاري	٠.٣٦٢***	<٠.٠٠١
*** معنوية عند ٠.٠٠١ ، ** معنوية عند ٠.٠١				

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي لبيانات الدراسة الميدانية.

وتم اختبار الفرض الثالث الذي ينص على: " تؤثر أبعاد التعديل الوظيفي تأثيراً معنوياً إيجابياً في سلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك التجارية موضع التطبيق"، والذي يفيد في تحقيق الهدف الثالث من أهداف هذه الدراسة، وبينت نتائج الجدول رقم (٤) وجود تأثير معنوي إيجابي مباشر لأبعاد التعديل الوظيفي على سلوكيات الابتكار للعاملين في البنوك موضع التطبيق حيث بلغ قيمة معامل المسار ٠.٣٦٢ عند مستوى معنوية ٠.٠٠١ ، كما تبين أن قيمة معامل التفسير بلغت ٥١% عند مستوي معنوية ٠.٠٠١ وهو ما يعني أن التعديل الوظيفي يسهم بنسبة ٥١% في تفسير التباين في سلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك موضع، والنسبة المتبقية ترجع لمتغيرات أخرى. وهو ما يدعم قبول الفرض الثالث من فروض الدراسة.

وعلى المستوى التفصيلي، وللوقوف على أهمية وعلاقة أبعاد التعديل الوظيفي (زيادة موارد الوظيفة، وزيادة تحديات الوظيفة، وتخفيض متطلبات الوظيفة) مع المتغير التابع (السلوك الابتكاري في العمل)، تبين وجود تأثير معنوي إيجابي مباشر للأبعاد الثلاثة (زيادة موارد الوظيفة، وزيادة تحديات الوظيفة، وتخفيض متطلبات الوظيفة) على سلوكيات الابتكار حيث بلغ قيمة معامل المسار $0.342, 0.356, 0.188$ على الترتيب عند مستوى معنوية 0.001 .

وفيما يتعلق باختبار دور التعديل الوظيفي بوصفه وسيطاً تداخلياً في العلاقة بين القيادة التمكينية وسلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك موضع التطبيق، تم اختبار الفرض الرابع الذي ينص على: "يتوسط التعديل الوظيفي العلاقة بين القيادة التمكينية وسلوكيات الابتكار للعاملين بالبنوك التجارية موضع التطبيق"، والذي يفيد في تحقيق الهدف الرابع من أهداف هذه الدراسة، واختبار الدور الوسيط للتعديل الوظيفي فقد أخذ في الاعتبار الشروط التي قدمتها دراسة (Baron and Kenny, 1986) لتحقيق الوساطة لمتغير ما بين متغيرين آخرين وهي: (أ) وجود علاقة تأثير مباشر للمتغير المستقل في المتغير الوسيط. (ب) وجود علاقة تأثير مباشر للمتغير المستقل في المتغير التابع. (ج) وجود علاقة تأثير مباشر للمتغير الوسيط في المتغير التابع. (د) عند إدخال المتغير الوسيط تصبح العلاقة بين المتغير المستقل والتابع غير معنوية (وساطة كلية)، أو يضعف أثرها (وساطة جزئية).

وأظهرت النتائج بالجدول رقم (٥) أن التعديل الوظيفي (مأخوذاً بصورة إجمالية) يتوسط جزئياً العلاقة بين القيادة التمكينية وسلوكيات الابتكار بالبنوك موضع التطبيق، فبلغت قيمة معامل المسار المباشر 0.494 ، ومعامل المسار غير المباشر 0.129 عند مستوى معنوية 0.001 ، كذلك تبين أن دخول التعديل الوظيفي كمتغير وسيط في تلك العلاقة أدى إلى ارتفاع معنوية النموذج وزيادة قيمة معامل التفسير من 55% إلى 71% ، وهو ما يعني أن توافر القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي يسهمان معاً بنسبة 71% في تفسير التباين في سلوكيات الابتكار في العمل، والنسبة المتبقية ترجع لمتغيرات أخرى، وهو ما يدعم قبول الفرض الرابع من فروض الدراسة.

وعلى المستوى التفصيلي، بينت النتائج بالجدول رقم (٥) أن بُعد زيادة موارد الوظيفة يتوسط جزئياً العلاقة بين القيادة التمكينية وسلوكيات الابتكار في العمل، حيث بلغ قيمة معامل المسار المباشر 0.494 ، ومعامل المسار غير المباشر 0.116 عند مستوى معنوية 0.001 ، كما اتضح أن بُعد زيادة تحديات الوظيفة يتوسط جزئياً العلاقة بين القيادة التمكينية وسلوكيات الابتكار في

العمل، حيث بلغ قيمة معامل المسار المباشر ٠.٤٩٤، ومعامل المسار غير المباشر ٠.٢١٤ عند مستوى معنوية ٠.٠٠١، وتبين أن بُعد تخفيض متطلبات الوظيفة يتوسط جزئياً العلاقة بين القيادة التمكينية وسلوكيات الابتكار في العمل بالبنوك موضع التطبيق، حيث بلغ قيمة معامل المسار المباشر ٠.٤٩٤، ومعامل المسار غير المباشر ٠.٠٩٣ عند مستوى معنوية ٠.٠٠١.

جدول رقم (٥)

معاملات المسار الخاصة بالعلاقات المباشرة وغير المباشرة والكلية بين متغيرات الدراسة

الفرض	المتغير المستقل	الوسيط التداخلي	المتغير التابع	المسار المباشر	المسار غير المباشر	المسار الكلي
الفرض الرابع	القيادة التمكينية	زيادة موارد الوظيفة	السلوك الابتكاري	**٠.٤٩٤ *	***٠.١١٦	**٠.٦١٠ *
	القيادة التمكينية	زيادة تحديات الوظيفة	السلوك الابتكاري	**٠.٤٩٤ *	***٠.٢١٤	**٠.٧٠٨ *
	القيادة التمكينية	تخفيض متطلبات الوظيفة	السلوك الابتكاري	**٠.٤٩٤ *	***٠.٠٩٣	**٠.٥٨٧ *
	القيادة التمكينية	التعديل الوظيفي	السلوك الابتكاري	**٠.٤٩٤ *	***٠.١٢٩	**٠.٦٢٣ *
*** معنوية عند ٠.٠٠١، ** معنوية عند ٠.٠٠١.						

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي لبيانات الدراسة الميدانية.

وفيما يتعلق باختبار دور الدعم الاجتماعي المدرك بوصفه وسيطاً تفاعلياً في العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي للعاملين بالبنوك موضع التطبيق، تم اختبار الفرض الخامس الذي ينص على: " قوة العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي تزداد طردياً بزيادة الدعم الاجتماعي المدرك بالبنوك التجارية موضع التطبيق"، والذي يفيد في تحقيق الهدف الخامس من أهداف هذه الدراسة. وبشكل عام، يتحقق التأثير الوسيط التفاعلي (المعدل) عندما يستطیع متغير ما التأثير معنوياً على العلاقة بين متغيرين آخرين إما بتقوية هذه العلاقة أو إضعافها (Baron and Kenny, 1986)، وأظهرت نتائج الجدول رقم (٦) معنوية الدور الوسيط التفاعلي للدعم الاجتماعي المدرك في العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي (مأخوذاً بصورة إجمالية)، حيث بلغت

قيمة معامل المسار ٠.١٥٩ عند مستوى معنوية ٠.٠٠١، وهو ما يعنى أن إدراك العاملين للدعم الاجتماعي يقوي العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي بالبنوك موضع التطبيق وهو ما يدعم قبول الفرض الخامس من فروض الدراسة.

جدول رقم (٦)

معاملات المسار الخاصة بتأثير متغير الدعم الاجتماعي بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً

الفرض	المتغير المستقل	الوسيط التفاعلي	المتغير التابع	معامل المسار	قيمة (P)
الفرض الخامس	القيادة التمكينية	الدعم الاجتماعي	زيادة موارد الوظيفة	٠.١٦٠ ***	<٠.٠٠١
	القيادة التمكينية	الدعم الاجتماعي	زيادة تحديات الوظيفة	٠.١٩٢ ***	<٠.٠٠١
	القيادة التمكينية	الدعم الاجتماعي	تخفيض متطلبات الوظيفة	٠.١٠٤ ***	<٠.٠٠١
	القيادة التمكينية	الدعم الاجتماعي	التعديل الوظيفي	٠.١٥٩ ***	<٠.٠٠١
*** معنوية عند ٠.٠٠١ ، ** معنوية عند ٠.٠٠١					

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي لبيانات الدراسة الميدانية.

وعلى المستوى التفصيلي، بينت النتائج بالجدول رقم (٦) معنوية الدور الوسيط التفاعلي للدعم الاجتماعي المدرك في العلاقة بين القيادة التمكينية والأبعاد الثلاثة للتعديل الوظيفي المتمثلة في بُعد زيادة موارد الوظيفة، وبُعد زيادة تحديات الوظيفة، وبُعد تخفيض متطلبات الوظيفة حيث بلغت قيمة معاملات المسارات التفاعلية ٠.١٦٠، ٠.١٩٢، ٠.١٠٤ على الترتيب وجميعها معنوية عند مستوى ٠.٠٠١.

ثامناً: مناقشة نتائج الدراسة وتفسيرها:

توصلت الدراسة الحالية إلى مجموعة من النتائج، يمكن تناولها وتفسيرها على النحو الآتي:

١- توصلت نتائج اختبار الفرض الأول من فروض الدراسة إلى أن القيادة التمكينية تؤثر تأثيراً معنوياً إيجابياً وبشكل مباشر في التعديل الوظيفي (مأخوذة بصورة إجمالية)، وعلى المستوى التفصيلي أظهرت النتائج أن القيادة التمكينية تؤثر تأثيراً معنوياً إيجابياً وبشكل مباشر في كل بُعد من أبعاد التعديل الوظيفي (مأخوذة بصورة فردية) في البنوك موضع التطبيق، واتضح أن القيادة التمكينية أكثر تأثيراً على بُعد زيادة تحديات الوظيفة، يليه بُعد زيادة موارد الوظيفة، ثم بُعد تخفيض متطلبات الوظيفة، وهو ما يساعد على استنتاج أنه كلما توافرت ممارسات القيادة التمكينية ساعد ذلك على تحسين التعديل الوظيفي في البنوك موضع التطبيق. وتتفق هذه النتيجة مع نتائج عدد من الدراسات السابقة (Kim and Beehr, 2020; Tang et al., 2020) التي أكدت على وجود تأثير معنوي إيجابي مباشر لممارسات القيادة التمكينية في التعديل الوظيفي، في حين تختلف تلك النتائج مع ما توصلت إليه دراسة (Thun and Bakker, 2018) التي بينت أن القيادة التمكينية تؤثر إيجابياً على بُعدي زيادة موارد الوظيفة، وزيادة تحديات الوظيفة، دون وجود تأثير للقيادة التمكينية على بُعد تخفيض متطلبات الوظيفة للعاملين في النرويج، كذلك تختلف مع دراسة (Audenaert et al., 2020) التي وجدت أن القيادة التمكينية تؤثر إيجابياً على بُعدي زيادة موارد الوظيفة، وتخفيض متطلبات الوظيفة، في حين لم تثبت معنوية هذا التأثير على بُعد زيادة تحديات الوظيفة للعاملين في بلجيكا.

ويمكن تفسير هذه النتائج في ضوء نظرية التبادل الاجتماعي ذلك أن إدراك العاملين لتوافر ممارسات القيادة التمكينية تجعلهم يردون الجميل بسلوكيات العمل الإيجابية ومنها سلوكيات التعديل الوظيفي. إن إدراك العاملين في البنوك التجارية موضع التطبيق لتأكيد المديرين على أهمية المهام التي يقومون بها، وتوضيح مدى الترابط بين تحقيق أهدافهم بالوصول إلى تحقيق أهداف البنك، وكذلك حرص المديرين على إشراكهم في صنع القرارات وبخاصة التي تؤثر عليهم، وإيمان المديرين بقدرتهم على التعامل مع المهام المعقدة بمستوى عالٍ من الكفاءة، ومنحهم الحرية في أداء مهام عملهم وفق طريقتهم الخاصة كل ذلك من شأنه أن يدفع العاملين إلى الانخراط في سلوكيات التعديل الوظيفي في صورة تظهر في شكل طلبهم للنصح والمشورة من الآخرين (مديرين، وزملاء)، والسعي لتعلم طرق وأساليب جديدة لأداء المهام المكلفين بها،

وقدرتهم على تحمل المزيد من المسؤوليات والواجبات، وسعيهم لتنظيم مهام العمل التي تتناسب قدراتهم، وقدرتهم على تجنب التواصل مع الآخرين أصحاب التقديرات والتوقعات غير الواقعية.

٢- توصلت نتائج اختبار الفرض الثاني من فروض الدراسة إلى أن القيادة التمكينية تؤثر تأثيراً معنوياً إيجابياً وبشكل مباشر على السلوك الابتكاري في العمل (مأخوذاً بصورة إجمالية)، وهو ما يساعد على استنتاج أنه كلما توافرت ممارسات القيادة التمكينية ساعد ذلك على تحسين السلوك الابتكاري في البنوك موضع التطبيق، وتدعم نتائج هذا ما توصلت إليه عدد من الدراسات السابقة (Mutonyi et al., 2020; Cui and Yu, 2021; Naeem and Siddiqui, 2021) التي أثبتت وجود تأثير معنوي إيجابي وبشكل مباشر لممارسات القيادة التمكينية على السلوك الابتكاري في العمل.

وتشير هذه النتائج إلى أن توافر ممارسات القيادة التمكينية في البنوك موضع التطبيق والتي تظهر في حرص المديرين على توضيح أهمية المهام التي يقوم العاملون بها ودورها في تحقيق أهداف البنك، وتأكيدهم على مشاركة العاملين في صنع واتخاذ القرارات التي تؤثر عليهم، ومعرفة آرائهم فيما يتعلق بالقرارات الاستراتيجية للبنك، كذلك إظهار المديرين ثقهم في أداء العاملين، وتشجيعهم على النظر إلى إخفاقاتهم في بعض جوانب الأداء على أنها فرص للتعلم والتطوير، وسعي المديرين لتبسيط قواعد وإجراءات العمل، ومنح العاملين الاستقلالية والحرية في إتمام مهام العمل وفق طريقتهم الخاصة كل ذلك من شأنه أن يحسن من السلوك الابتكاري للعاملين وذلك من خلال حرصهم على إنتاج وتقديم أفكار أصيلة وجديدة لمواجهة المشاكل والتحديات المختلفة في البنك، وسعيهم للحصول على دعم وتأييد الآخرين (المديرين، والزملاء، والجهات الأخرى ذات العلاقة....) تجاه الأفكار الابتكارية المقترحة، واهتمامهم بمتابعة تحويل تلك الأفكار إلى تطبيقات أو إجراءات مفيدة للبنك.

٣- توصلت نتائج اختبار الفرض الثالث من فروض الدراسة إلى أن أبعاد التعديل الوظيفي تؤثر تأثيراً معنوياً إيجابياً وبشكل مباشر في السلوك الابتكاري في العمل، وعلى المستوى التفصيلي أظهرت النتائج أن أبعاد التعديل الوظيفي (مأخوذاً بصورة فردية) تؤثر تأثيراً معنوياً إيجابياً وبشكل مباشر في السلوك الابتكاري في البنوك موضع التطبيق، واتضح أن بُعد زيادة تحديات الوظيفة هو الأقوى من حيث التأثير على السلوك الابتكاري في العمل، يليه بُعد زيادة موارد الوظيفة، ثم بُعد تخفيض متطلبات الوظيفة، وهو ما يساعد على استنتاج أنه كلما توافرت أبعاد

التعديل الوظيفي ساعد ذلك على تحسين السلوك الابتكاري في البنوك موضع التطبيق. وتختلف تلك النتائج مع ما توصلت إليه دراسة (Van Gool, 2019) التي أكدت على أن بُعدى زيادة موارد الوظيفة، وزيادة تحديات الوظيفة يؤثران إيجابياً وبشكل مباشر على السلوك الابتكاري، دون وجود تأثير لبُعد تخفيض متطلبات الوظيفة على السلوك الابتكاري، في حين تدعم نتائج هذا الفرض ما توصلت إليه بعض الدراسات السابقة (Pradana et al., 2020;) (Supriyanto et al., 2020; Tian et al., 2021; Khan et al., 2021) التي أكدت على وجود تأثير معنوي إيجابي وبشكل مباشر للتعديل الوظيفي على السلوك الابتكاري.

ويمكن تفسير هذه النتائج في ضوء نظرية التبادل الاجتماعي ذلك إن إتاحة الفرصة للعاملين للانخراط في سلوكيات التعديل الوظيفي تجعلهم يردون الجميل بسلوكيات العمل الإيجابية ومنها سلوكيات الابتكار في العمل. إن انخراط العاملين في ممارسة التعديل الوظيفي فإنهم بمقتضى ذلك يقومون بإجراء تغييرات في مهامهم الوظيفية أو علاقاتهم مع الآخرين، واستخدامهم لموارد وظيفية جديدة، ويقللون من المتطلبات المعوقة للوظيفة، فمن خلال حرص العاملين على التعرف إلى آراء الآخرين فيما يتعلق بأداء مهامهم الوظيفية، واهتمامهم بطلب النصح والمشورة، والحصول على المعلومات اللازمة لإنهاء مهام وظائفهم، كذلك سعيهم لتجربة وتطبيق كل ما هو جديد في مجالهم الوظيفي، والبدء في مهام جديدة فور الانتهاء من المهام المكلفين بها، إضافةً إلى حرصهم على تجنب التواصل مع أصحاب التقديرات غير الواقعية لأمر العمل، وسعيهم لتبسيط إجراءات العمل المعقدة لتجنب الإجهاد الذهني والنفسي والبدني كل ذلك من شأنه أن يساعد في تحسين سلوكيات الابتكار لدى العاملين بالبنوك التجارية موضع التطبيق وذلك من خلال اهتمامهم بتقديم أفكار جديدة، أو اقتراح تطوير لإجراءات وأساليب العمل في البنك، وسعيهم لحشد الدعم الكافي من كافة الأطراف ذات الصلة لتبني الأفكار الابتكارية المقترحة، ومتابعتهم المستمرة لتحويل تلك الأفكار إلى تطبيقات وأساليب عمل مفيدة في البنك.

٤- توصلت نتائج اختبار الفرض الرابع من فروض الدراسة إلى أن التعديل الوظيفي يتوسط جزئياً- بوصفه وسيطاً تداخلياً- العلاقة بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري للعاملين في البنوك التجارية موضع التطبيق، وتبين أن دخول التعديل الوظيفي كمتغير وسيط تداخلي في تلك العلاقة أدى إلى ارتفاع معنوية النموذج وزيادة معامل التحديد من ٥٥% إلى ٧١%، وعلى المستوى التفصيلي أظهرت نتائج التحليل الإحصائي أن الأبعاد الثلاثة للتعديل الوظيفي

(مأخوذة بصورة فردية) تتوسط جزئياً العلاقة بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري للعاملين في البنوك التجارية موضع التطبيق، وهو الأمر الذي يعني أن توافر القيادة التمكينية يزيد من انخراط العاملين في ممارسات التعديل الوظيفي مما ينعكس إيجابياً على سلوكياتهم الابتكارية في البنوك التجارية موضع التطبيق. وتتفق هذه النتائج مع ما توصلت إليه نتائج بعض الدراسات السابقة فيما يتعلق بتوسط التعديل الوظيفي في العلاقة بين بعض أنماط القيادة والسلوك الابتكاري في العمل، ومنها دراسة (Afsar et al., 2019) التي أكدت على أن التعديل الوظيفي يتوسط العلاقة بين القيادة التحويلية والسلوك الابتكاري للعاملين بقطاع الفنادق في باكستان، كذلك دراسة (Supriyanto et al., 2020) التي أثبتت أن التعديل الوظيفي يتوسط العلاقة بين القيادة الروحية والسلوك الابتكاري لأعضاء هيئة التدريس بإحدى الجامعات في أندونيسيا.

وتشير هذه النتائج إلى أن توافر القيادة التمكينية في البنوك موضع التطبيق وذلك بإدراك العاملين حرص المديرين على مشاركتهم في صنع القرارات في البنك، ومنحهم الاستقلالية والحرية لأداء عملهم وفق الطريقة التي تناسبهم وبحسب أولوياتهم، والشعور بإيمان المديرين بقدرتهم على أداء المهام المكلفين بها بكفاءة، وتأكيدهم على أهمية الأدوار الوظيفية التي يقوم العاملون بها في تحقيق أهداف البنك بشكل عام كل ذلك من شأنه أن يدفع العاملين إلى الانخراط في ممارسات التعديل الوظيفي في شكل يظهر في سعيهم لتعلم وتجربة كل ما هو جديد في مجالهم الوظيفي، وتحمل المزيد من المسؤوليات والواجبات، والقيام بمهام إضافية خارج الدور الرسمي، وحرصهم على التواصل مع الآخرين لطلب النصح والمشورة، والحصول على المعلومات اللازمة لإتمام عملهم، وقدرتهم على تبسيط إجراءات العمل المعقدة، وتجنبهم المهام غير المفضلة لديهم، وهو الأمر الذي يؤدي إلى تحسين سلوكيات الابتكار وذلك بحرص العاملين على اقتراح وتقديم أفكار وطرق وأساليب جديدة ومبتكرة في البنك، وسعيهم إلى عرض تلك الأفكار بطريقة مدروسة ومنظمة لكسب دعم وتأييد الآخرين لتحويلها إلى تطبيقات وأساليب عمل مفيدة في البنك.

٥- توصلت نتائج اختبار الفرض الخامس من فروض الدراسة إلى معنوية تأثير الدعم الاجتماعي المدرك- بوصفه وسيطاً تفاعلياً- على العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي للعاملين في البنوك التجارية موضع التطبيق، وعلى المستوى التفصيلي أظهرت نتائج التحليل الإحصائي

أيضاً معنوية تأثير الدعم الاجتماعي المدرك على العلاقة بين القيادة التمكينية وأبعاد التعديل الوظيفي (مأخوذة بصورة فردية)، وهو الأمر الذي يعني أنه عندما يزداد إدراك العاملين للدعم الاجتماعي تصبح العلاقة بين القيادة التمكينية وأبعاد التعديل الوظيفي أكثر قوة وأهمية، وتتفق نتيجة هذه الدراسة مع ما توصلت إليه نتائج معظم الدراسات السابقة التي أكدت على أن دخول الدعم الاجتماعي المدرك بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً يسهم في تعديل وتحسين وتقوية العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي، فأكدت دراسة (Audenaert et al., 2020) على معنوية تأثير الدعم الاجتماعي بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً في العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي للعاملين بقطاعات مختلفة في بلجيكا.

وتشير هذه النتائج إلى أن الدعم الاجتماعي المدرك يُعدل ويقوي العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي، إذ ستكون تلك العلاقة أقوى بين العاملين اللذين لديهم مستوى أعلى من إدراك الدعم الاجتماعي بالمقارنة بالعاملين اللذين يتوافر لديهم مستوى منخفضاً، ووفقاً لهذه النتيجة، يمكن القول أنه عندما تزداد قدرة العاملين في البنوك التجارية موضع التطبيق على التعرف إلى زملاء جدد وتكوين صداقات مع الزملاء في العمل، مع توافر مستوى مرتفع من إمكانية تبادل الحديث مع زملائهم ومديريهم المباشرين وحصولهم على التغذية الراجعة عن أدائهم، وارتفاع شعورهم باهتمام مديريهم برفاهيتهم، تصبح العلاقة بين توافر القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي أكثر قوة وأهمية.

تاسعاً: توصيات الدراسة:

في ضوء النتائج التي تم التوصل إليها، توصي الدراسة بما يأتي:

١- نظراً لما أشارت إليه نتائج الدراسة الحالية من وجود تأثير إيجابي للقيادة التمكينية على كل من التعديل الوظيفي والسلوك الابتكاري في البنوك موضع التطبيق، فإن ذلك يقتضي من إدارتها ضرورة توجيه الاهتمام الكافي نحو تنمية ممارسات القيادة التمكينية، ويُقترح أن تركز تلك الجهود على الآتي:

– التزام البنوك بوضع معايير القيادة التمكينية ضمن آليات اختيار القيادات بالمستويات الإدارية المختلفة، وكذلك خلال عملية تقييم الأداء لضمان توافر قيادات تتميز بقدرتها على منح العاملين حرية أكبر في العمل، وتحريرهم من القيود البيروقراطية، ودعمهم وتعزيز

- معنى وأهمية العمل لديهم، فضلاً على مشاركتهم في اتخاذ القرارات، وإظهار الثقة في أدائهم.
- تصميم وتنفيذ برامج تدريبية وورش عمل للمديرين بالبنوك تركز على كيفية الارتقاء بممارسات القيادة التمكينية، وماهية الأبعاد التي تتضمنها، وكيف يمكن تنمية كل بُعد من تلك الأبعاد لدى العاملين، وتوضيح فوائدها التي تعود على كل من العاملين والبنوك معاً.
 - إعادة النظر في وصف الوظائف لقيادة الإداريين بالبنوك لإظهار مقومات القيادة التمكينية بما يتيح للعاملين المشاركة في صنع القرارات المرتبطة بأعمالهم، وإتاحة الصلاحيات والمسؤوليات عن مهام أعمالهم دون تصيد للأخطاء، وتعزيز الاستقلالية في أداء واجباتهم المكلفين بها.
 - تضمين نموذج تحديد الاحتياجات التدريبية للأبعاد الخاصة بالقيادة التمكينية، فلا يقتصر تحديد الاحتياجات التدريبية على مجرد النقص في المهارات المرتبطة بأداء مهام العمل، بل يجب أن تشمل تنمية المهارات القيادية وبخاصة القيادة التمكينية لدورها الفعال في تحقيق النتائج التنظيمية الإيجابية ومن بينها التعديل الوظيفي، والسلوك الابتكاري في العمل.
- ٢- انطلاقاً مما أشارت إليه نتائج الدراسة من توسيط التعديل الوظيفي - بوصفه متغيراً وسيطاً - داخلياً- بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري في العمل؛ فإن ذلك يقتضي من إدارة البنوك موضع التطبيق توجيه الاهتمام الكافي نحو تشجيع عاملها على الانخراط في سلوكيات التعديل الوظيفي، ويُقترح أن تركز تلك الجهود على الآتي:
- استقصاء العاملين بشكل مستمر للتعرف على مهام العمل الضرورية الواجب إضافتها، وكذلك المهام التي يعتبرونها غير ضرورية لتغييرها أو استبعادها.
 - عقد جلسات العصف الذهني للعاملين لتشجيعهم على التفكير الجماعي والتعاون معاً في اقتراح مهام العمل التي تجعل وظائفهم أكثر تحفيزاً وتحدياً.
 - دعم العاملين ومساندتهم لتغيير الطرق التقليدية المتبعة في إتمام مهام عملهم، واستبدالها بطرق أخرى حديثة تحقق السهولة واليسر في تنفيذ مهام العمل.
 - منح العاملين الحرية في التحكم واتخاذ القرارات المتعلقة بتحديد جدول مهام العمل وتوقيتاته، وتزويدهم بما يحتاجون إليه لأداء تلك المهام، وتشجيعهم على تعلم وتجربة كل ما هو جديد في مجالهم الوظيفي.

- إعادة تشكيل العمل بما يضمن تبسط مهام العمل وبخاصة المعقدة منها، وتخصيص فترات للراحة وتوفير أماكن مخصصة لها، وذلك لتقليل الإجهاد الجسدي والذهني والنفسي للعاملين، وتحسين مستوى التفاعل مع العملاء.
- ٣- في ضوء ما أشارت إليه نتائج الدراسة من معنوية تأثير الدعم الاجتماعي المدرك - بوصفه متغيراً وسيطاً تفاعلياً- على العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي، فإن الأمر يقتضي من إدارات البنوك موضع التطبيق ضرورة توجيه الاهتمام الكافي نحو تعزيز الدعم الاجتماعي في بيئة عملها، ويُقترح أن تركز تلك الجهود على الآتي:
 - نشر ثقافة تعزيز الدعم بين العاملين سواء من المشرفين أو زملاء العمل، وتدريبهم على كيفية تقديم الدعم بمختلف صورته في مكان العمل سواء دعم عاطفي (إظهار التعاطف، والاهتمام والتقدير)، أو دعم مادي (توفير الموارد الوظيفية المطلوبة)، أو دعم معلوماتي (النصح والإرشاد).
 - إظهار السلوكيات الداعمة للرفاهية بما تتضمنه من توافر الثقة المتبادلة بين العاملين، ودعم العمل الجماعي، وتوسيع نطاق المشاركة في وضع خطط العمل، والمساعدة في توفير فرص للتعلم والتطوير الذاتي.
 - عقد لقاءات دورية بين العاملين ومشرفيهم أو زملائهم في العمل لطرح سبل الاهتمام براحة وظروف العمل، وتقديم المقترحات والشكاوى المرتبطة بالعمل وإيجاد الحلول لها بشكل تعاوني.

عاشراً: محددات الدراسة وتوجهات لبحوث مستقبلية:

سلطت الدراسة الحالية الضوء على بحث العلاقة بين القيادة التمكينية والسلوك الابتكاري في العمل من خلال توسيط التعديل الوظيفي بوصفه وسيطاً تداخلياً، مع بيان دور الدعم الاجتماعي المدرك بوصفه وسيطاً تفاعلياً في العلاقة بين القيادة التمكينية والتعديل الوظيفي، وهو موضوع يستحق المزيد من البحوث والدراسات العربية في المستقبل، وتم إعداد تلك الدراسة في ضوء عدد من المحددات التي يمكن توضيحها، ومن ثم اقتراح بعض البحوث المستقبلية، وذلك على النحو الآتي:

- ١- تركزت الدراسة التطبيقية على المراكز الرئيسة للبنوك التجارية بمدينة المنصورة في محافظة الدقهلية دون التطرق إلى الفروع التابعة لها في مختلف أنحاء المحافظة، ومن ثم يُقترح إجراء

المزيد من البحوث لتطوير مجال التطبيق بحيث يمتد ليشمل هذه الفروع، أو دراسة المتغيرات التي تضمنتها الدراسة الحالية في البنوك التجارية بمحافظات أخرى في مصر، وكذلك يمكن تغيير مجال التطبيق ليشمل قطاعات أخرى مثل الجامعات، وشركات الاتصالات، والمستشفيات والمراكز الطبية، وقطاع الصناعات الدوائية.

٢- اعتمدت الدراسة الحالية في اختبار صحة فروضها على المسح الميداني باستخدام قوائم الاستقصاء، والتي تم جمعها والحصول عليها من العاملين بالبنوك التجارية في مدينة المنصورة بمحافظة الدقهلية، وذلك خلال فترة زمنية محددة من يناير إلى مايو لعام ٢٠٢١، ومن ثم تبقى هذه الدراسة معتمدة بشكل رئيسي على وجهات نظر هؤلاء المستقصى منهم بهذه البنوك، ومن ثم يُقترح إجراء دراسات وبحوث تمتد لفترات زمنية متعاقبة أو مختلفة (Longitudinal Research) لمزيد من التوضيح والفهم لطبيعة العلاقات المباشرة وغير المباشرة بين المتغيرات التي شملتها الدراسة.

٣- تناولت الدراسة المتغيرات التي اشتمل عليها الإطار المقترح للدراسة والتمثلة في القيادة التمكينية، والدعم الاجتماعي المدرك، والتعديل الوظيفي، والسلوك الابتكاري في العمل، ومن ثم يُقترح إعادة النظر في متغيرات هذه الدراسة لتشمل دراسة بعض المتغيرات الوسيطة التفاعلية الأخرى مثل الثقة في المشرف المباشر، والشخصية الاستباقية، كذلك يمكن دراسة النتائج المتوقعة من التعديل الوظيفي سواء الإيجابي منها (مثل الرسوخ الوظيفي، والسعادة في مكان العمل، ورفاهية العاملين) أو السلبي (مثل الاحتراق الوظيفي، ونوايا ترك العمل، والانسحاب الوظيفي).

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- إدريس، ثابت عبد الرحمن، (٢٠٠٨). "بحوث التسويق: أساليب القياس والتحليل واختبار الفروض"، الدار الجامعية، الإسكندرية، جمهورية مصر العربية.
- جودة، عبد المحسن عبد المحسن؛ السطوح، أحمد محمد؛ حجازي، عمر أحمد، (٢٠٢١). "الدور الوسيط لصياغة الوظيفة في العلاقة بين الشخصية الاستباقية والسلوك الإبداعي بالتطبيق على أعضاء هيئة التدريس بجامعة المنصورة"، *المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية*، كلية التجارة، جامعة دمياط، ٢(٢): ١٤٩-١٧٦.
- شحاتة، صالح محمد، (٢٠١٩). "توسيط مشاركة المعرفة في العلاقة بين القيادة التمكينية والأداء الابتكاري للعاملين بجامعة المنصورة"، *المجلة المصرية للدراسات التجارية*، جامعة المنصورة، كلية التجارة، ٤٣ (٤): ٩٢-١٢٦.
- مرسي، مرفت محمد السعيد، (٢٠٢٠). "الدور الوسيط للتعديل الوظيفي في العلاقة بين الاستقلال الوظيفي وكل من السلوك الخدمي الابتكاري وسلوكيات المواطنة التنظيمية الموجهة بالخدمة"، *المجلة العربية للعلوم الإدارية*، جامعة الكويت، ٢٧ (٣): ٣٧٥-٤١١.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- Abukhait, R. M., Bani-Melhem, S. and Zeffane, R. (2019). "Empowerment, knowledge sharing and innovative behaviours: Exploring gender differences", *International Journal of Innovation Management*, 23(1): 1-28.
- Adikara, W. and Soetjipto, B. W. (2021). "The impact of leader-member exchange, psychological capital, and job crafting on innovative behavior: evidence form the public sector", *Intellectual Economics*, 15(1):31-48.
- Afsar, B., Masood, M. and Umrani, W. A. (2019). "The role of job crafting and knowledge sharing on the effect of transformational leadership on innovative work behavior", *Personnel Review*, 48(5): 1186-1208.
- Ahearne, M., Mathieu, J. and Rapp, A. (2005). "To empower or not to empower your sales force? An empirical examination of the influence of leadership empowerment behavior on customer satisfaction and performance", *Journal of Applied psychology*, 90(5): 945-955.

- Akram, T., Lei, S., Haider, M. J. and Hussain, S. T. (2018). "Exploring the impact of knowledge sharing on the innovative work behavior of employees: A study in China", **International Business Research**, 11(3): 186-194.
- Alameri, M., Ameen, A., Khalifa, G. S., Alrajawy, I. and Bhaumik, A. (2019). "The mediating effect of creative self-efficacy on the relation between empowering leadership and organizational innovation", **Test Engineering and Management**, 81: 1938-1946.
- Allison, C. D. (2021). "Linking Empowering Leadership and Employee Creativity: The Mediating Role of Affective-Based Trust in Leader", **Ph. D. Dissertation**, Eastern University.
- Audenaert, M., George, B., Bauwens, R., Decuypere, A., Descamps, A. M., Muylaert, J., Ma, R. and Decramer, A. (2020). "Empowering leadership, social support, and job crafting in public organizations: A multilevel study", **Public Personnel Management**, 49(3): 367-392.
- Baron, R. M. and Kenny, D. A. (1986). "The moderator- Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations", **Journal of Personality and Social Psychology**, 51 (6): 1173-1182.
- Bindl, U. K., Unsworth, K. L., Gibson, C. B. and Stride, C. B. (2019). "Job crafting revisited: Implications of an extended framework for active changes at work", **Journal of Applied Psychology**, 104(5): 605-628.
- Birdi, K., Leach, D. and Magadley, W. (2016). "The relationship of individual capabilities and environmental support with different facets of designers' innovative behavior", **Journal of Product Innovation Management**, 33(1): 19-35.
- Chen, C. Y., Yen, C. H. and Tsai, F. C. (2014). "Job crafting and job engagement: The mediating role of person-job fit", **International Journal of Hospitality Management**, 37: 21-28.
- Chen, H., Yang, X., Xia, W., Li, Y., Deng, Y. and Fan, C. (2021). "The relationship between gratitude and job satisfaction: The mediating roles of social support and job crafting", **Current Psychology: A Journal for Diverse Perspectives on Diverse Psychological Issues**. Advance online publication, <https://doi.org/10.1007/s12144-021-01658-y>.

-
- Chow, I. H. S. (2018). "The mechanism underlying the empowering leadership-creativity relationship", **Leadership & Organization Development Journal**, 9 (2): 202-217.
 - Chughtai, M. S. and Rizvi, S. T. H. (2020). "Empowering Leadership and Occupational Burnout: A Moderated Mediation Model of Employee Optimism, Employee Hardiness and Job Crafting", **NICE Research Journal**, 13(1): 122-157.
 - Cui, Y. and Yu, G. (2021). "A cross-level examination of team-directed empowering leadership and subordinates' innovative performance: an AMO theory perspective", **International Journal of Manpower**, 42 (7): 1257-1278.
 - Dash, S. S. and Vohra, N. (2019). "The leadership of the school principal: Impact on teachers' job crafting, alienation and commitment", **Management Research Review**, 42 (3): 352-369.
 - De Jong, J. and Den Hartog, D. (2007). "How leaders influence employees' innovative behavior", **European Journal of Innovation Management**, 10 (1): 41-64.
 - De Jong, J. and Den Hartog, D. (2010). "Measuring innovative work behavior", **Creativity and innovation management**, 19 (1): 23-36.
 - Demerouti, E. (2014). "Design your own job through job crafting", **European Psychologist**, 19 (4): 237-247.
 - Demerouti, E., Bakker, A. B. and Gevers, J. M. (2015). "Job crafting and extra-role behavior: The role of work engagement and flourishing", **Journal of Vocational Behavior**, 91: 87-96.
 - Ghadi, M. Y. and Almanagah, K. S. (2020). "The role of job crafting in the relationship between empowering leadership and happiness at work: an empirical analysis", **Business: Theory and Practice**, 21(1), 244-251.
 - Gkorezis, P. (2016). "Principal empowering leadership and teacher innovative behavior: a moderated mediation model", **International journal of educational management**, 30 (6): 1030-1044.
 - Goodall, S. A. (2018). "Empowering leadership and job crafting: the moderating role of regulatory profiles". **M. Sc. Thesis**, University of Canterbury.
 - Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J. and Anderson, R.E. (2010). **Multivariate Data Analysis**, (7 th ed) Prentice Hall, New Jersey, NJ.

- Hassi, A., Rohlfer, S. and Jebsen, S. (2021). "Empowering leadership and innovative work behavior: the mediating effects of climate for initiative and job autonomy in Moroccan SMEs", **EuroMed Journal of Business**, <https://doi.org/10.1108/EMJB-01-2021-0010>.
- Hoang, G., Wilson-Evered, E. and Lockstone-Binney, L. (2019). "Leading innovation among tourism small and medium enterprises: Examining the mediating role of climate for innovation", **Leadership & Organization Development Journal**, 40 (5): 647-666.
- Jada, U. R., Mukhopadhyay, S. and Titiyal, R. (2019). "Empowering leadership and innovative work behavior: a moderated mediation examination", **Journal of Knowledge Management**, 23(5): 915-930.
- Janssen, O. (2000). "Job demands, perceptions of effort-reward fairness and innovative work behavior", **Journal of Occupational and organizational psychology**, 73(3): 287-302.
- Karasek, R. and Theorell, T. (1990). **"Healthy work: Stress, productivity and the reconstruction of working life"**, New York, NY: Basic Books.
- Khan, M. M., Mubarik, M. S., Islam, T., Rehman, A., Ahmed, S. S., Khan, E. and Sohail, F. (2021). "How servant leadership triggers innovative work behavior: exploring the sequential mediating role of psychological empowerment and job crafting", **European Journal of Innovation Management**, <https://doi.org/10.1108/EJIM-09-2020-0367>.
- Kim, H. J., Hur, W. M., Moon, T. W. and Jun, J. K. (2017). "Is all support equal? The moderating effects of supervisor, coworker, and organizational support on the link between emotional labor and job performance", **BRQ Business Research Quarterly**, 20 (2): 124-136.
- Kim, H., Im, J., Qu, H. and NamKoong, J. (2018). "Antecedent and consequences of job crafting: an organizational level approach", **International Journal of Contemporary Hospitality Management**, 30 (3): 1863-1881.
- Kim, M. and Beehr, T. A. (2018). "Can empowering leaders affect subordinates' well-being and careers because they encourage subordinates' job crafting behaviors?", **Journal of Leadership & Organizational Studies**, 25 (2): 184-196.
- Kim, M. and Beehr, T. A. (2020). "Job crafting mediates how empowering leadership and employees' core self-evaluations predict favourable and

- unfavourable outcomes", **European Journal of Work and Organizational Psychology**, 29 (1): 126-139.
- Leana, C., Appelbaum, E. and Shevchuk, I. (2009). "Work process and quality of care in early childhood education: The role of job crafting", **Academy of Management Journal**, 52 (6): 1169-1192.
 - Lee, J., Lee, H. and Park, J. G. (2014). "Exploring the impact of empowering leadership on knowledge sharing, absorptive capacity and team performance in IT service", **Information Technology & People**, 27 (3): 366-386.
 - Lee, Y. H., Lu, T. E., Yang, C. C. and Chang, G. (2019). "A multilevel approach on empowering leadership and safety behavior in the medical industry: The mediating effects of knowledge sharing and safety climate", **Safety Science**, 117: 1-9.
 - Morgeson, F. P. and Humphrey, S. E. (2006). "The Work Design Questionnaire (WDQ): developing and validating a comprehensive measure for assessing job design and the nature of work", **Journal of applied psychology**, 91(6): 1321- 1339.
 - Mudallal, R. H., Othman, W. A. M. and Al Hassan, N. F. (2017). "Nurses' burnout: the influence of leader empowering behaviors, work conditions, and demographic traits", **INQUIRY: The Journal of Health Care Organization, Provision, and Financing**, 54: 1-10.
 - Mutonyi, B. R., Slatten, T. and Lien, G. (2020). "Empowering leadership, work group cohesiveness, individual learning orientation and individual innovative behaviour in the public sector: empirical evidence from Norway", **International Journal of Public Leadership**, 16 (2): 175-197.
 - Naeem, R. and Siddiqui, D. A. (2021). "Empowering leadership, workgroup cohesiveness, and individual Learning orientation and innovative behavior in the public sector of Pakistan: The complementary Role of demographics, collectivism and moral standard of judgment", <https://ssrn.com/abstract-3943096>.
 - Nasurdin, A. M., Ling, T. C. and Khan, S. N. (2018). "Linking social support, work engagement and job performance in nursing", **International Journal of Business & Society**, 19 (2): 363-386.
 - Ouyang, C., Zhu, Y. and Guo, M. (2020). "Effect of empowering leadership on the turnover intention of industrial workers", **Social Behavior and Personality: an international journal**, 48 (8): 1-11.

-
- Papakonstantinou, D. and Papadopoulos, K. (2009). "Social support in the workplace for working-age adults with visual impairments", **Journal of Visual Impairment & Blindness**, 103 (7): 393-402.
 - Peachey, G. A. (2002). "The effect of leader empowering behaviours on staff nurses workplace empowerment, psychological empowerment, organizational commitment, and absenteeism", **Ph. D. Dissertation**, McMaster University.
 - Petrou, P., Demerouti, E. and Schaufeli, W. B. (2015). "Job crafting in changing organizations: Antecedents and implications for exhaustion and performance", **Journal of occupational health psychology**, 20 (4): 470-480.
 - Petrou, P., Demerouti, E. and Schaufeli, W. B. (2016). "Crafting the Change: The Role of Employee Job Crafting Behaviors for Successful Organizational Change", **Journal of Management**, 44 (5): 1766-1792.
 - Petrou, P., Demerouti, E., Peeters, M. C., Schaufeli, W. B. and Hetland, J. (2012). "Crafting a job on a daily basis: Contextual correlates and the link to work engagement", **Journal of Organizational Behavior**, 33 (8): 1120-1141.
 - Pradana, E. R. and Suhariadi, F. (2020). "The effect of job crafting on innovative behavior through mediation work engagement", **Airlangga Journal of Innovation Management**, 1(1): 77-91.
 - Putri, D. R., Zulkarnain, and Adnans, A. (2021). "The effect of job crafting on work engagement with perceived organizational support as moderator in bank Sumut head office", **International Journal of Multidisciplinary Research and Growth Evaluation**, 2 (1): 170-177.
 - Ren, T., Cao, L. and Chin, T. (2020). "Crafting jobs for occupational satisfaction and innovation among manufacturing workers facing the COVID-19 crisis", **International Journal of Environmental Research and Public Health**, 17 (11): 3953-3965.
 - Ringle, C., Sarstedt, M. and Straub, D. (2012). "A Critical Look at the Use of PLS-SEM in MIS Quarterly", **MIS Quarterly**, 36 (1): 3-14.
 - Rousseau, V., Salek, S., Aube, C. and Morin, E. M. (2009). "Distributive justice, procedural justice, and psychological distress: The moderating effect of coworker support and work autonomy", **Journal of Occupational Health Psychology**, 14 (3): 305-317.
 - Saunders, M. N., Saunders, M., Lewis, P., and Thornhill, A. (2011). "**Research methods for business students**", 5th edition. Pearson Education India.

- Scott, S. G. and Bruce, R. A. (1994). "Determinants of innovative behavior: A path model of individual innovation in the workplace", **Academy of management journal**, 37 (3): 580-607.
- Supriyanto, A. S., Sujinto, A. E. and Ekowati, V. M. (2020). "Factors affecting innovative work behavior: Mediating role of knowledge sharing and job crafting", **The Journal of Asian Finance, Economics, and Business**, 7(11): 999-1007.
- Tang, S., Zhang, G. and Wang, H. J. (2020). "Daily Empowering Leadership and Job Crafting: Examining Moderators", **International Journal of Environmental Research and Public Health**, 17 (16):5756, <https://doi.org/10.3390/ijerph17165756>.
- Thun, S. and Bakker, A. B. (2018). "Empowering leadership and job crafting: The role of employee optimism", **Stress and Health**, 34(4): 573-581.
- Tian, W., Wang, H. and Rispens, S. (2021). "How and When Job Crafting Relates to Employee Creativity: The Important Roles of Work Engagement and Perceived Work Group Status Diversity", **International Journal of Environmental Research and Public Health**, 18 (1): 291- 308, <https://doi.org/10.3390/ijerph18010291>.
- Tims, M. and Bakker, A. B. (2010). "Job crafting: Towards a new model of individual job redesign", **SA Journal of Industrial Psychology**, 36 (2), 1-9.
- Tims, M., Bakker, A. B. and Derks, D. (2012). "Development and validation of the job crafting scale", **Journal of vocational behavior**, 80 (1): 173-186.
- Uen, J. F., Vandavasi, R. K., Lee, K., Yepuru, P. and Saini, V. (2021). "Job crafting and psychological capital: a multi-level study of their effects on innovative work behavior", **Team Performance Management**, 27 (1/2):145-158.
- Van Gool, R. J. M. (2019). "Leading into job crafting A study examining the relationships between charismatic leadership, well-being and innovative work behavior and the mediating role of job crafting", **M. Sc. Thesis**, Utrecht University.
- Vecchio, R. P., Justin, J. E. and Pearce, C. L. (2010). "Empowering leadership: An examination of mediating mechanisms within a hierarchical structure", **The Leadership Quarterly**, 21 (3): 530-542.

-
- Wang, H. J., Chen, X. and Lu, C. Q. (2020). "When career dissatisfaction leads to employee job crafting: The role of job social support and occupational self-efficacy", **Career Development International**, 25 (4): 337-354.
 - Wrzesniewski, A. and Dutton, J. (2001). "Crafting a job: Revisioning employees as active crafters of their work", **Academy of Management Review**, 26 (2): 179-201.
 - Wrzesniewski, A., LoBuglio, N., Dutton, J.E. and Berg, J.M. (2013). "Job crafting and cultivating positive meaning and identity in work", **Advances in Positive Organizational Psychology**, 1: 281-302.
 - Yuan, F. and Woodman, R.W. (2010). "Innovative behavior in the workplace: the role of performance and image outcome expectations", **Academy of Management Journal**, 53 (2): 323-342.
 - Zhang, X. and Zhou, J. (2014). "Empowering leadership, uncertainty avoidance, trust, and employee creativity: Interaction effects and a mediating mechanism", **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, 124 (2): 150-164.

دراسة واختبار العلاقة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكاليف الوكالة والأداء المالي في الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية

د/ عمرو محمد خميس محمد *

د/ رضا محمود محمد عبد الرحيم **

(*) د. عمرو محمد خميس محمد : بكالوريوس المحاسبة – جامعة الاسكندرية – ٢٠٠١ م ، ماجستير المحاسبة – جامعة الاسكندرية ٢٠١٠ ، دكتوراه الفلسفة في المحاسبة – جامعة الاسكندرية – ٢٠١٧ م ، مدرس بكلية التجارة – جامعة الاسكندرية ٢٠١٧ م ، له اهتمامات بحثية في مجال المحاسبة المالية والمراجعة .

Email: amr.khamis@alexu.edu.eg

(**) د. رضا محمود محمد عبد الرحيم : بكالوريوس المحاسبة – جامعة الاسكندرية – ٢٠٠١ م ، ماجستير المحاسبة – جامعة الاسكندرية ٢٠١٠ ، دكتوراه الفلسفة في المحاسبة – جامعة الاسكندرية – ٢٠١٧ م ، مدرس بكلية التجارة – جامعة الاسكندرية ٢٠١٧ م ، له اهتمامات بحثية في مجال المحاسبة المالية والمراجعة ، ومنتدب انتداب كلي بكلية الدراسات التجارية وادارة الاعمال بالجامعة المصرية للتعلم الالكتروني الاهلية، له اهتمامات بحثية في مجال المحاسبة المالية والمراجعة.

Email: reda.abdelrahim@alexu.edu.eg

ملخص البحث

استهدف البحث دراسة واختبار العلاقة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكاليف الوكالة من جهة ، والأداء المالي من جهة أخرى ، في الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية . ولتحقيق هدف البحث ، تم إجراء دراسة تطبيقية علي عينة من ٤٤٨ مشاهدة سنوية لعدد ٩١ شركة غير مالية مقيدة بالبورصة المصرية ، في الفترة من ٢٠١٦ - ٢٠٢٠ . وتوصلت الدراسة إلي وجود تأثير سلبي معنوي لدرجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي تكلفة الوكالة ، ووجود تأثير إيجابي معنوي لدرجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي الأداء المالي . وتتوافق هذه النتيجة مع فرضية التشويش أو التعقيم الإداري بأن الإدارة تميل إلي إخفاء الأداء غير الجيد (الأخبار غير السارة) من خلال إصدار قوائم مالية معقدة وصعبة القراءة والفهم . وتبرز تلك النتائج أن أصحاب المصالح سوف يكافئون (يعاقبون) الإدارة علي إصدارها لقوائم مالية سنوية قابلة للقراءة (غير قابلة للقراءة) بما ينعكس علي تكاليف الوكالة والأداء المالي للشركة مستقبلاً . كما خلصت الدراسة من خلال التحليلات الأخرى (تحليل الحساسية و التحليل الإضافي) ، إلي نتائج مشابهة تدعم صدق ومتانة النتائج التي تم التوصل إليها في ظل التحليل الأساسي . الكلمات المفتاحية : القابلية للقراءة ، تكاليف الوكالة ، الأداء المالي ، فرضية التشويش أو التعقيم الإداري .

Abstract:

The research aimed to study and test the relationship between the readability of annual financial statements and agency costs on the one hand, and financial performance on the other hand, in non-financial companies listed on the Egyptian Stock Exchange. To achieve the goal of the research, an applied study was conducted on a sample of 448 annual views of 91 non-financial companies listed on the Egyptian Stock Exchange, in the period from 2016 - 2020.

The study found a significant negative effect of the degree of readability of annual financial statements on agency cost, and significant positive effect for the degree of readability of the annual financial statements on financial performance. This finding is consistent with the Obfuscation Hypothesis that management tends to hide poor performance (bad news) by issuing complex financial statements that are difficult to read and understand. These results highlight that stakeholders will reward (punish) the management for issuing readable (unreadable) annual financial statements, which will reflect on the agency's costs and the company's financial performance in the future.

As the search concluded, through other analyzes (sensitivity analysis and additional analysis), similar results that support the validity and robustness of the results that were reached under the basic analysis.

Key Words: Readability, agency cost, Financial Performance, Obfuscation Hypothesis.

١ - مقدمة

تعد التقارير السنوية هي أداة الإتصال الرسمية أو جسر التواصل الهام بين الإدارة وأصحاب المصالح ، لمساعدتهم علي إتخاذ قرارات رشيدة ، ولكي تحقق الهدف منها يشترط أن تكون قابلة للقراءة وللهمم (Salehi et al., 2021) ، ويتحقق ذلك من خلال خلوها من أي كلمات معقدة أو جمل طويلة أو مصطلحات غامضة أو نبرة مضللة (Tone) (Seifzadeh et al., 2020). ويُعد أسلوب كتابة التقرير السنوي وترابطه وقابليته للقراءة مؤشراً رئيسياً لجودة التقارير المالية ، ومدى معلوماتية نظام الإتصال المحاسبي Informative. (شرف، ٢٠٢١)

وأثار التعقيد المتزايد في وظيفة الإتصال قلقاً كبيراً لدي المنظمين والمستثمرين في أسواق رأس المال في أعقاب الأزمات المالية ، وإنهيارات كبريات الشركات العالمية ، والكوارث البيئية وقضايا تغير المناخ (Du Toit, 2017; Ajina et al., 2016) ، والتي تسببت في تغيرات هائلة في متطلبات الإفصاح والشفافية وحوكمة الشركات (Hsieh, 2021) ، وأدت إلي توسيع نطاق إعداد التقارير المالية. بحيث أصبحت المعلومات غير المالية تمثل الجزء الأكبر من التقرير السنوي (في المتوسط حوالي ٨٠٪) ، والتي يشار إليها غالباً باسم الإفصاح السردي "Narratives Disclosuers" أو الإفصاح غير المالي (Hasan and Habib, 2020; ١) (Lo et al., 2017) ، بما يتسق مع فرض المعلومات الإضافية ، والذي يشير إلي رغبة الإدارة بتقديم إفصاحات سرديّة قابلة للقراءة وللهمم كمعلومات مكملة ومفسرة للمعلومات المالية لتخفيض عدم تماثل المعلومات (Karim and Sayan, 2020). ولكن يجب الا يزيد مستوى الإفصاح السردي بصورة تبعد التقارير المالية عن الغرض الأساسي لها ، وتؤثر على قدرة المستخدمين على فهم واستخلاص وتفسير المعلومات الملائمة ذات المقدرّة التقييمية Value Relevance. (Desouza et al., 2019; Lo et al., 2017)

وتتمثل مشكلة الإفصاحات السردية في السلطة التقديرية الواسعة الممنوحة للإدارة بشأن الشكل والمحتوى واللغة والنبرة المستخدمة في إعدادها ، نتيجة عدم وجود إرشادات أو مبادئ توجيهية ملزمة لها. (Blanco et al., 2021) بالإضافة إلى أنه لا يتم مراجعة تلك المعلومات

(١) يعد الإفصاح السردي أو النوعي أو غير المالي ، هي مترادفات بديلة تعبر عن الإفصاح عن كافة المعلومات بخلاف تلك الواردة بالقوائم المالية ، والتي يمكن صياغتها في صورة غير مالية سواء كانت كمية أو وصفية ، (مثل ؛ تقرير المراجعة ، تقرير مجلس الإدارة ، وتقرير الحوكمة ، والإيضاحات المتممة للقوائم المالية). (علي، ٢٠٢١).

من قبل مراقبي الحسابات (باستثناء الإيضاحات المتممة المرفقة بالقوائم المالية) ولكن يقتصر دوره على التأكد من توافقها وإتساقها مع المعلومات الواردة بالقوائم المالية (El-Sayed et al., 2020). وتعتمد منفعة المعلومات السردية الواردة في التقارير السنوية علي كل من ؛ تعقيد الرسالة المكتوبة (أي القابلية للقراءة) من جهة ، وقدرة المستخدمين على تفسير المعاني الواردة في الرسالة (أي القابلية للفهم) من جهة أخرى. (Lim et al., 2018)

وتعد القابلية للقراءة جانباً رئيسياً وأحد بدائل قياس جودة الإفصاح وفعالية الإتصال ، كونها مؤشر علي السهولة التي يمكن من خلالها قراءة الكلمات والجمل والنصوص الواردة بالتقارير وفهمها بالسرعة الملائمة. (Boubaker et al., 2019) فعند إعداد الإدارة بتقارير مالية طويلة وغامضة وصعبة القراءة ، قد تعمل القدرات المعرفية لمستخدمي المعلومات كعائق أمام فعالية ووظيفة الإتصال. (Seifzadeh et al., 2020; Lo et al., 2017).

ولقد جذبت قضية قابلية التقرير المالي السنوي للقراءة إهتمام العديد من الجهات التنظيمية والرقابية في عدة دول (Xu et al., 2019a; Luo et al., 2018)، حيث قامت لجنة تداول الأوراق المالية بالبورصة الأمريكية (SEC) بإصدار القاعدة (Rule 421) التي تتطلب من الشركات استخدام اللغة الإنجليزية البسيطة في كافة جوانب تقاريرها المالية ، والمدعومة بدليل اللغة الإنجليزية البسيط (SEC, 1998) الذي يقدم نوعين من الإرشادات لتحسين القابلية للقراءة ؛ (١) إرشادات تهتم بالجوانب اللغوية في التقارير المالية مثل؛ استخدام جمل قصيرة وكلمات شائعة الاستخدام في الممارسة العملية ، وتجنب استخدام المصطلحات المتخصصة وصيغة المبني للمجهول ، والبعد عن التفاصيل غير الضرورية. (٢) إرشادات تهتم بالتنسيق مثل استخدام الجداول والأشكال البيانية. (Abernathy et al., 2019; Luo et al., 2018) كما أصدرت هيئة سوق الاوراق المالية الفرنسية دليل Action Plan لتحسين قابلية قراءة المعلومات المالية المقدمة إلى المستخدمين. (Aymen et al., 2018)

من ناحية أخرى ، فإن الإطار المفاهيمي (IASB, 2010) ينص على أن أحد الخصائص النوعية المعززة لجودة المعلومات المحاسبية هو أن تكون قابلة للفهم **Understandability** ، وذلك من خلال تصنيف وتوصيف وتقديم المعلومات بوضوح ودقة بما يزيد من قابليتها للقراءة ، حيث أن القابلية للقراءة تتضمن في داخلها القابلية للفهم (Bradbury et al., 2020; XU, 2020). واتفقت تلك الجهات علي أنه يجب علي الإدارة تخفيض تعقيد التقارير المالية من خلال

إستخدام لغة بسيطة والإبتعاد عن النبرات الغامضة أو المضللة في إفصاحها السردي ، وإزالة الإفصاحات غير الأساسية وغير ذات الصلة ، وإعادة ترتيب وتصنيف السياسات المحاسبية، والإهتمام بالإفصاحات الضرورية في الإفصاحات المتممة. (Blanco et al., 2021) وفي الأونة الأخيرة ، حظي موضوع قابلية التقرير السنوي للقراءة بإهتمام بحثي متزايد بين الباحثين في الفكر المحاسبي (Dalwai et al., 2021b; Rjiba et al., 2021; Seifzadeh et al., 2020; Hassan et al., 2019; Ezat, 2019) الإعتدال في قياس درجة القابلية للقراءة علي العديد من المقاييس التي يمكن إستخدامها للاستدلال عن مستوى سهولة أو صعوبة قراءة النصوص الواردة في التقارير السنوية ، والتي تم تطويرها من جانب متخصصين في المجالات اللغوية بشكل عام والمجالات التربوية والتعليمية بشكل خاص ، وذلك علي غرار (Fog index (FOG) and Flesch Reading Ease index (FLESCH) and Flesch–Kincaid grade–level score (KINCAID)) (Ezat, 2019; Xu et al., 2019b) (راشد، ٢٠٢٠) ويوجد شبه إجماع بين الباحثين (Loughran and McDonald, 2014)؛ علي أن هناك مدخلين لقياس قابلية التقرير السنوي للقراءة وهما : (١) تعقيد التقرير ، (٢) طول أو حجم التقارير المالية ، وقد تم توجيه العديد من الانتقادات لكلا المدخلين ، مع عدم وجود أفضلية مطلقة ، أو قبولاً عاماً ، لأحدها في الفكر المحاسبي .

كما اتفق الباحثون (Arora and Chauhan 2021; El–Sayed et al., 2020 ;De Souza et al., 2019; Boubaker et al., 2019; Lo et al., 2017) تفسيرين رئيسيين لتعقيد أو انخفاض قابلية التقرير السنوي للقراءة وهما؛ (١) التفسير الأنطولوجي Ontological Explanation القائم علي فكرة أن الأخبار السيئة بطبيعتها يصعب توصيلها ، (٢) التفسير الانتهازي Opportunistic Explanation والقائم علي فرضية التشويش أو التعتيم الإداري Obfuscation Hypothesis والذي يفترض أن المديرين يقومون بإستخدام لغة معقدة لإرباك المستثمرين لإخفاء الأداء الضعيف أو الأخبار السيئة بهدف إدارة الإنطباع Impression Management ، لتعديل تصورات وأحكام المستخدمين بشأن أداء الشركة .

ولقد تنوعت المسارات البحثية التي تناولت المحددات أو العوامل التي تزيد أو تخفض من درجة قابلية التقرير السنوي للقراءة ؛ حيث تزداد درجة قابلية التقرير السنوي للقراءة مع مشاركة الإناث في مجلس الإدارة (Ginesti et al., 2018) ، وزيادة عمر المدير التنفيذي (Xu et al., 2018) ، وتفعيل آليات حوكمة الشركات (Dalwai et al., 2021b ; Ajina et al., 2016) ، وزيادة مستوي رأس المال الفكري (Salehi et al., 2021; Dalwai et al., 2021b) ، والإنخراط في ممارسات المسؤولية الاجتماعية (Bacha and Ajina, 2019) . في المقابل ؛ يزداد تعقيد التقرير السنوي وتخفض درجة قابليته للقراءة مع تعقد إستراتيجية الشركة (Lim et al., 2018) ، وزيادة ممارسات إدارة الأرباح (Lo et al. 2017; Ajina et al., 2016) ، ضيق الأفق الثقافي (Noh, 2021) ، وزيادة المكافآت علي أساس خيارات الأسهم (Chakrabarty et al., 2018) ، وتشتت الملكية (Kumar, 2014) ، وتبني المعايير الدولية (Cheung and Lau, 2016; Richards and van Staden, 2015) ، وزيادة الثقة المفرطة للمدير التنفيذي والنجسية والتحسين الإداري (Seifzadeh et al., 2020) .

علاوة علي ماسبق ، شهدت الأبحاث المحاسبية تياراً جديداً هائلاً (٢) اهتم بمدي إستجابة السوق أو الآثار المحتملة لإنخفاض قابلية التقرير السنوي للقراءة . فعلي مستوي سوق المال ؛ يؤدي انخفاض درجة قابلية التقارير المالية للقراءة إلي ردود فعل السوق الضعيفة والتأثير علي أحكام المستثمرين (Rennekamp, 2012) ، وزيادة عدم تماثل المعلومات (Aymen et al., 2018; Luo et al., 2018) ، وانخفاض كفاءة المعلومات (Hesarzadeh and Rajabalizadeh, 2019) ، وانخفاض سيولة الاسهم (Boubaker et al., 2019) . أما علي مستوي الشركة ؛ يؤدي إلي زيادة ممارسات إدارة الأرباح وضعف إستمرارية الأرباح (Arora and Chauhan 2021; Lo et al., 2017; Li, 2008) ، وانخفاض التصنيف

(١) ويرى الباحثان أن ما زاد من تيار البحوث في هذا الشأن ، أن الدراسات لم تعد تقتصر فقط علي اختبار تأثير قابلية التقرير السنوي للقراءة ككل (Dalwai et al., 2021a; Salehi et al., 2021; Rjiba et al., 2021; Seifzadeh et al., 2020) ، بل امتدت لتشمل بعض الأجزاء السردية منه ؛ مثل مناقشات وتحليلات مجلس الإدارة (Wang et al., 2021; Ezat, 2019 ; De Souza et al., 2019; Lo et al., 2017) ، أو الإيضاحات المتممة للقوائم المالية (Cheung and Lau, 2016) (Abernathy et al., 2019) ، أو تقارير الإستدامة (Adhariani and du Toit 2020) ، أو تقرير مراقب الحسابات (راشد ، ٢٠٢٠) ، أو تقارير المسؤولية الاجتماعية (Abu Bakar and Ameer 2011) . بل امتد الأمر ليشمل البعد الجديد لعملية التقرير المالي وهو تقارير الأعمال المتكاملة (IR) (Raimo et al., 2021; Du Toit, 2017)

الائتماني للشركة ، ومعدلات فائدة أعلى على القروض وشروط أكثر صرامة ، وارتفاع تكلفة الدين (Ertugrul et al 2017; Bonsall and Miller, 2017) ، وزيادة مخاطر انهيار أسعار الأسهم (Kim et al., 2019) ، وانخفاض الأداء المالي (Dalwai et al., 2021a) ، وارتفاع تكلفة التمويل بالأسهم. (Rjiba et al., 2021) وعلي مستوى أصحاب المصالح ؛ يؤدي إلي زيادة تشتت وانخفاض دقة تنبؤات المحللين (Lehavy et al., 2011) ، وزيادة تكاليف الوكالة (Luo et al., 2018) ، وزيادة أتعاب عملية المراجعة وتأخر تقرير المراجعة وزيادة احتمال الحصول علي رأي معدل بشأن الإستمرارية (Blanco et al., 2021; Salehi et al., 2020; Abernathy et al., 2019)

ونعتقد أن هناك حاجة إلي إجراء المزيد من البحوث بشأن المردود المحتمل لإنخفاض قابلية التقرير السنوي للقراءة علي أصحاب المصالح خاصة في الدول النامية (مثل مصر) ، التي تضعف فيها آليات حوكمة الشركات وتخفض فيها خبرات المستثمرين لقراءة التقارير السنوية المعقدة ، وذلك لضمان تبسيط أسلوب كتابة وقراءة التقارير المالية ، والتي تمثل جانباً أو بعداً مهماً لجودة الأفصاح وفعالية الإتصال المحاسبي. وتبرز الضرورة الملحة من أن غالبية الأبحاث السابقة في هذا الشأن قد تمت في الدول المتقدمة الناطقة باللغة الإنجليزية ؛ مثل الولايات المتحدة الأمريكية (Rjiba et al., 2021; Bradley and Sun, 2021 ; Blanco et al., 2021) ، وكندا (Ben-Amar and Belgacem, 2018) ، وأستراليا (Cheung and Lau, 2016) ، ونيوزلاندا (Bradbury et al., 2020) ، أو في الدول التي تعد فيها اللغة الإنجليزية هي اللغة الثانية مثل فرنسا (Bacha and Ajina, 2019; Boubaker et al., 2019) ، وإيطاليا (Ginesti et al., 2018 2017). وعلي الرغم من أن الأمر قد امتد ليشمل بعض الدول غير الناطقة باللغة الإنجليزية في الأونة الأخيرة ؛ مثل الصين (Wang et al., 2018) ، وقطر (Hassan et al., 2019) ، وعمان (Dalwai et al., 2021a) ، والبرازيل (De Souza et al., 2019) ، وإيران (Salehi et al., 2021) ، ومصر (Seifzadeh et al., 2020). لكنها توصلت إلي نتائج يشوبها قدر كبير من التعارض بسبب إختلاف البيئات والثقافات ، وصعوبة تطبيق مقاييس القابلية للقراءة علي التقرير السنوي المعد بلغة أخرى بخلاف اللغة الإنجليزية.

٢- مشكلة البحث

جذبت قضية قابلية التقرير السنوي للقراءة إهتمام العديد من الجهات ، حيث أعرب المستثمرون والمنظمون والأكاديميون عن تزايد مخاوفهم بشأن الآثار أو العواقب المحتملة لتعقيد أو إنخفاض قابلية التقرير المالي السنوي للقراءة ، وهو ما يعكسه الإهتمام البحثي المتزايد والتيار الهائل من البحوث المحاسبية في هذا الشأن (Dalwai et al., 2021a; Rjiba et al., 2021; Wang et al., 2021 ; Blanco et al., 2021; De Souza et al., 2019; Ezat, 2019; Hassan et al., 2019 ; Luo et al., 2018; Lo et al., 2017) التي حاولت ربط تعقيد أو قابلية التقرير المالي السنوي للقراءة بالعديد من القضايا المحاسبية الهامة مثل ؛ (تكلفة الديون ، وتكلفة التمويل بالملكية ، وممارسات إدارة الأرباح ، ومخاطر إنهيار أسعار الأسهم ، تأخر تقرير مراقب الحسابات ، وأتعاب المراجعة، وغيرها..). ولكنها خلصت لنتائج متشابهة ومتعارضة ، أما بسبب إختلاف المقياس المستخدم في قياس درجة القابلية للقراءة ، أو إختلاف مجال التطبيق بين التقرير السنوي أو أحد الأجزاء السردية منه ، أو إختلاف عينة التطبيق بين الشركات المالية وغير المالية ، أو إختلاف البيئة المطبقة فيها الدراسة . وعلي الرغم من ذلك ، لا يزال البحث بشأن العواقب الاقتصادية للقابلية للقراءة في مهده ويستحق مزيداً من الاهتمام .

وتتمثل مشكلة البحث في محاولة دراسة واختبار العلاقة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكاليف الوكالة من جهة ، والأداء المالي من جهة أخرى. ولكن بخلاف معظم الدراسات الاجنبية التي اهتمت بقابلية التقرير السنوي ككل للقراءة أو مناقشات وتحليلات الإدارة ، (Dalwai et al., 2021a; Seifzadeh et al., 2020; Hassan et al., 2019) سوف تركز دراستنا علي قابلية القوائم المالية السنوية والإيضاحات المتممة المرفقة للقراءة كأحد أبرز مكونات الإفصاح السردى الإلزامي والتي أصبحت تلقي إهتماماً رقابياً ومهنيماً متزايداً ، وهو نفس المدخل الذي اتبعه (شرف ، ٢٠٢١ ؛ السواح ، ٢٠١٩؛ Salehi et al., 2020) ؛ (Abernathy et al., 2019)، وذلك بسبب وجود إختلاف كبير بين الشركات المصرية في شكل ومحتوي الإفصاح السردى في تقاريرها السنوية في ظل غياب إرشادات توضيحية ملزمة بشأنه. وبناءً عليه يُمكن التعبير عن مشكلة البحث في كيفية الإجابة عن التساولين التاليين نظرياً وعملياً ؛ هل تؤثر درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي تكاليف الوكالة في

الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية ؟ ، هل تؤثر درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي الأداء المالي للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية ؟.

٣- هدف البحث

يهدف البحث إلى دراسة واختبار أثر قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي تكاليف الوكالة من جهة ، والأداء المالي من جهة أخرى ، في الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

٤- أهمية ودوافع البحث

يستمد البحث أهميته الأكاديمية لكونه يعد إمتداداً لتياراً هائلاً من البحوث المحاسبية التي اهتمت بقضية جديرة بالإهتمام وهي قابلية التقرير السنوي للقراءة ، كأحد أهم جوانب أو أبعاد جودة الإفصاح المحاسبي والتقارير المالية ، وفعالية نظام الإتصال المحاسبي ، ومردودها علي أصحاب المصالح وأسواق المال والشركة .

وعملياً يستمد البحث أهميته من واقع إمكانية تقديم نتائج وتوصيات عملية من البيئة المصرية ، من شأنها أن تساعد الجهات المنظمة وأسواق رأس المال علي تنظيم قوانين وإصدارات الإفصاح والشفافية وحوكمة الشركات ، بهدف تجنب زيادة طول وتعقيد التقرير السنوي بما يؤثر سلباً علي منفعة المعلومات الواردة ، ويزيد من المخاوف المستخدمين بشأن فعالية الاتصال. كما تقدم تلك الدراسة نتائج هامة تبرز للإدارة والمستثمرين ومراقبي الحسابات أهمية قيام الإدارة ببذل المزيد من الجهد لكتابة تقارير قصيرة سهلة القراءة والفهم لتجنب العديد من الآثار السلبية المحتملة مثل زيادة تكاليف الوكالة وانخفاض الأداء المالي للشركات .

ولعل من أهم دوافع البحث علي حد علمنا ، هو ندرة البحوث التطبيقية فيما يتعلق بالعواقب والآثار المحتملة من انخفاض قابلية التقرير السنوي للقراءة في الدول النامية ومنها مصر (التي تعد تقاريرها السنوية بلغة أخرى بخلاف اللغة الإنجليزية) . وأيضاً من دوافع البحث ، رغبة الباحثان في مساهمة البحوث الأجنبية ذات الصلة في اتباع منهجية متكاملة ، بإجراء تحليل أساسي وتحليلات أخرى منها ؛ ما يتعلق بتأثير إدخال متغيرات أخرى ، أو إختلاف طرق قياس المتغيرات ، للتغلب على نقص يكاد يكون متكرراً في غالبية البحوث المصرية في هذا الشأن.

٥- حدود البحث

وفقاً لأهداف البحث ومشكلته ؛ يقتصر نطاق البحث علي دراسة واختبار العلاقة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكاليف الوكالة من جهة ، والأداء المالي من جهة أخرى ، وذلك

من خلال الإعتدال في قياس القابلية للقراءة علي مقياس طول أو حجم القوائم المالية السنوية والتي تشتمل علي القوائم المالية والإيضاحات المتممة المرفقة. وبالتالي يخرج عن نطاقه ؛ قابلية أي أجزاء سردية أخرى من التقرير السنوي للقراءة (مثل تقرير مجلس الإدارة) ، والمقاييس الأخرى لقابلية التقرير السنوي للقراءة والتي تركز علي التعقيد والتي قد يصعب تطبيقها علي التقارير المالية التي يتم إصدارها بلغة أخرى بخلاف اللغة الإنجليزية ، وكذلك محددات قابلية التقرير السنوي للقراءة (مثل؛ آليات حوكمة الشركة ، والمسئولية الإجتماعية ، والتحصين الإداري). كما يخرج عن نطاق البحث الشركات غير المقيدة بالبورصة المصرية والمؤسسات المالية لطبيعتها الخاصة. وأخيراً فإن قابلية نتائج البحث للتعميم ستكون مشروطة بضوابط اختيار عينة البحث وأدوات القياس المستخدمة لقياس متغيرات الدراسة .

٦- خطة البحث

في ضوء مشكلة البحث وتحقيقاً لهدفه، ووفقاً لحدوده، سوف يستكمل كالتالي:

(٦-١) قابلية التقرير السنوي للقراءة. (المفهوم ، والمقاييس ، والدوافع)

(٦-٢) محددات ومردود قابلية التقرير السنوي للقراءة .

(٦-٣) تحليل العلاقة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكاليف الوكالة ، واشتقاق فرض البحث الأول.

(٦-٤) تحليل العلاقة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة والأداء المالي ، واشتقاق فرض البحث الثاني .

(٦-٥) منهجية البحث (التحليل الأساسي والتحليلات الأخرى) .

(٦-٦) نتائج البحث والتوصيات ومجالات البحث المقترحة.

(٦-١) قابلية التقرير السنوي للقراءة. (المفهوم ، والمقاييس ، والدوافع)

تعد القابلية للقراءة أحد أبرز خصائص الإفصاح السردية الذي أصبح يشكل الجزء الأكبر من التقرير المالي السنوي ، ورغم كونها عنصراً جوهرياً لتعزيز الإفصاح المالي ، فإن المزيد من الإفصاح لا يعني دائماً إفصاحاً أفضل. (Salehi et al.,2020) ولكنه علي العكس قد يثير الكثير من الجدل حول قدرة المستخدمين علي قراءة وفهم كل المعلومات الواردة بالتقارير المالية نظراً لاختلاف قدرتهم على استيعاب وتفسير تلك المعلومات ، مما يؤثر سلباً علي منفعية وفعالية نظام الإتصال داخل الشركة. (Ertugrul et al.,2017; Lo et al.,2017)

ويوجد بعدان لجودة عملية الإتصال أو الإفصاح وهما؛ (١) تعقيد ونغمة وحجم المعلومات الواردة في التقرير السنوي (القابلية للقراءة) ، (٢) قدرة المستخدم على تفسير وفهم المعلومات الواردة في التقرير السنوي (القابلية للفهم) (Cheung and Lau, 2016) . وفي هذا الشأن ، اتفق البعض (Stone and Lodhia, 2019; Richards and van Staden, 2015) علي أن العلاقة بين القابلية للقراءة والقابلية للفهم مثيرة للجدل ، حيث تعتمد القابلية للقراءة علي مدي تعقيد النص من خلال تحليل التعقيد النحوي للرسالة بالإعتماد علي متغيرات كطول الجملة وعدد الكلمات ، بينما تعتمد القابلية للفهم علي قدرة القارئ علي التفاعل مع النص وتحديد المعني السليم ، وهي تأخذ في الإعتبار عوامل أخرى تؤثر علي فهم القارئ مثل خبرته وسماته الشخصية ومعرفته بموضوع الرسالة . إلا أن المفهومين معاً يمكنان من تحديد مدى وصول المحتوى المراد توصيله من خلال الرسالة المكتوبة في التقارير المحاسبية. (راشد ، ٢٠٢٠)

وتنشأ مشكلة قابلية التقرير السنوي للقراءة بشكل رئيسي من أن الإدارة لها حرية التصرف بشأن درجة التفاصيل (أو المحتوى) للتقارير ، وكذلك الكلمات المستخدمة في عمليات الإفصاح السري لوصف عنصر أو حدث معين ، والتي يمكن إستخدامها بشكل إستراتيجي إنتهازي لإرباك وتشتيت إنتباه المستخدمين . (Lim et al., 2018)

من ناحية أخرى، اتفقت دراستا (Hesarzadeh and Rajabalizadeh 2019; Ezat, 2019) علي أن هناك طريقة واحدة لتقييم السمات المعرفية واللغوية للرسائل المكتوبة وهي تحليل المحتوى بهدف تحديد صعوبة أو قابلية الرسالة المكتوبة للقراءة باستخدام السمات النحوية مثل طول الجملة وتعقيد الكلمة. وتوجد طريقتان لتحليل المحتوى وهما ؛ (أ) التحليل الموضوعي (Thematic) والذي يركز علي الموضوع نفسه من خلال إستخراج وتحليل الأفكار المتأصلة في رسالة مكتوبة بهدف الحصول علي معلومات واتجاهات ومواقف محددة من النصوص والتوصل إلى استنتاج منها ، (ب) التحليل النحوي (Syntactic) بينما يركز التحليل النحوي علي الصعوبة المعرفية التي حدثت عند قراءة رسالة مكتوبة بهدف تحليل الصعوبة في النص المكتوب باستخدام ميزات نصية نحوية مثل طول الجملة وطول الكلمة والمقاطع . وأضاف Ezat (2019) أنه في البحث المحاسبي يتم التركيز علي التحليل النحوي في تحديد درجة قابلية التقارير المالية للقراءة من خلال ٣ مداخل؛ (١) المدخل الأول هو الذي يركز علي النص ومدى صعوبة أو سهولة قراءة النص (الرسالة) ، (٢) المدخل الثاني هو الذي يركز علي خصائص

المستخدم ومدى إدراك المستخدم (قارئ الرسالة) لصعوبة النص، (3) المدخل الثالث هو المنهج المتكامل الذي يركز على كلا الجانبين - الجوانب النصية وإدراك المستخدم . وتُعرّف القابلية للقراءة في مجالات الإتصال وعلم النفس والتعليم على نطاق واسع بأنها سهولة فهم الرسالة المستمدة من أسلوب الكتابة (Lehavy et al., 2011). وأشار (Richards and van Staden 2015) بأنها مستوى صعوبة قراءة مقال ما والذي يؤثر علي مستوي إثارة إهتمام القراء بالنص . وقد اتفق البعض (Ezat 2019; Luo et al 2018) علي تعريفها بأنها المجموع الكلي لجميع العناصر داخل رسالة معينة التي تمكن القراء من فهمها وقرآتها بالسرعة المثلى. وأضاف (Ahmad and Maochun 2019) بأنها أحد الخصائص الرئيسية لأي رسالة والتي تساعد القراء على إنتزاع المعنى الفعلي الذي يريد المرسل توصيله . كما عرفها البعض من منظور محاسبي ، فلقد عرفها (Cheung and Lau 2016) بأنها مدي صعوبة النص أو نجاحه في توصيل الرسائل المحاسبية حتى يتمكن مستخدميها من اتخاذ قرارات اقتصادية رشيدة . كما اتفق البعض (XU, 2020 ; Hassan et al., 2019) علي أنها سهولة فهم المعلومات التي يتم توصيلها إلى الأسواق المالية بوسائل مختلفة. بينما تبنى التعريف الذي قدمه كل من (Ayuningtyas and Harymawan 2021; Loughran and McDonald, 2014) وجهة نظر مختلفة بالتركيز علي خصائص مستخدم التقارير المالية ، حيث يرون بأنها قدرة المستخدمين على استيعاب وفهم المعلومات ذات المقدرة التقييمية Value Relevance.

ونعتقد أن معظم التعاريف السابقة للقابلية للقراءة ركزت بشكل رئيسي علي أسلوب الكتابة وترابط النص ، والذي يمكن أن يجعل نفس المحتوى أكثر أو أقل فهماً للقارئ دون التطرق لخصائص مستخدمى التقارير المالية ، ودون الوصول إلي تعريف شامل يلقي قبولاً عاماً بين الباحثين في الفكر المحاسبي.

وبشأن قياس القابلية للقراءة ، فقد انعكس عدم وجود تعريف محدد لها على عدم إمكانية وجود مقياس محدد ومتفق عليه يلقي قبولاً عاماً في الفكر المحاسبي ، ولكن اعتمد الباحثون في قياسها علي العديد من المقاييس التي يمكن إستخدامها للاستدلال عن مستوى سهولة أو صعوبة قراءة النصوص الواردة في التقارير السنوية والمطورة في المجالات التربوية والتعليمية . حيث يوجد شبه إجماع بين الباحثين (Rjiba et al., 2021; Ezat ,2019; Xu et al.,

(Loughran and McDonald, 2014; 2019b) علي أن هناك بعدين أو مدخلين لقياس القابلية للقراءة في الفكر المحاسبي وهما (١) تعقيد التقرير ، (٢) طول أو حجم أو كمية الإفصاح في التقارير المالية. ويركز المدخل الأول علي تعقيد التقرير ، ويعتمد في القياس علي عدة مؤشرات للتعقيد منها طول الجملة ، وعدد الكلمات المعقدة ، وتعد من أبرز تلك المقاييس في هذا الشأن (راشد، ٢٠١٩) ؛

(أ) مؤشر (Fog Index) :

يعد المقاييس الأكثر شيوعاً لقياس قابلية الإفصاح المالي للقراءة ، الذي قدمه الباحث Robert Gunning ، كدالة بسيطة لقياس القابلية للقراءة ، والذي يتم حسابه لكل فقرة مكونة من حوالي ١٠٠ كلمة على النحو التالي:

$$FOG = (\text{average word persentence} + \text{percent of complex words}) \times 0.4$$

ويعتمد المؤشر لقياس درجة تعقيد النص على مكونين وهما (١) متوسط طول الجملة (عدد الكلمات / عدد الجمل) ، (٢) النسبة المئوية لعدد الكلمات المعقدة (عدد الكلمات المعقدة ذات ثلاثة مقاطع أو أكثر / إجمالي عدد الكلمات) $\times 100$. وتتراوح قيمة المؤشر بين ٨ (شديد السهولة) وأكبر من أو يساوي ١٨ (غير قابل للقراءة) ، (Bacha and Ajina, 2019; Richards and van Staden, 2015)

(ب) مؤشر (Flesh Reading Ease) :

يمكن استخدامه لقياس مستوى سهولة أو صعوبة قراءة نص معين من خلال تقدير مؤشر لمستوى التعليم المطلوب من القارئ الذي يمكنه من قراءة النص ، ويتم حسابه من خلال المعادلة الآتية :

$$\text{Flesch score} = 206.8 - (1.015 \times \text{words per sentence}) - (84.6 \times \text{syllables per word})$$

ويعتمد المؤشر لقياس درجة تعقيد النص علي عدة مؤشرات منها (عدد الجمل لكل فقرة ، والكلمات لكل جملة ، والأحرف لكل كلمة ، وعدد المقاطع الصوتية) . وتتراوح قيمة المؤشر بين المستوي صفر (شديد الصعوبة) حتي المستوي ١٠٠ (شديد السهولة). (Lehavy et al. 2011)

(ج) مؤشر Flesch–Kincaid grade–level score :

وهي النسخة المنقحة من المقياس السابق ، ويتم حسابه من خلال المعادلة الآتية :

$$\text{Kincaid score} = 11.8 \times (\text{words per sentence}) \times (0.39 \times \text{syllables per word}) - 15.59$$

وتتراوح قيمة المؤشر بين صفر (أعلى قابلية للقراءة) ، و ٩ (أقل قابلية للقراءة) ، فكلما
انخفض ناتج المؤشر كلما دل ذلك على أن النص أكثر سهولة وقابلية للقراءة. (Lim et al.,
2018)

(د) مؤشر (LIX) :

بخلاف المقاييس السابقة فهو أكثر شيوعاً وتطبيقاً في البلدان غير الناطقة بالإنجليزية ، ويتم
حسابه من خلال المعادلة الآتية :

$$\text{LIX} = 100(B/W) - (S/W)$$

ويعتمد بشكل أساسي على طول الكلمة ؛ حيث أن B هو عدد الكلمات التي تتكون من سبعة
أحرف فأكثر ؛ W إجمالي الكلمات الواردة ؛ S إجمالي عدد الجمل ، ويشير (B/W) إلى طول
الكلمة ، (S/W) إلى طول الجملة . ويتم تصنيف درجات المؤشر إلى أربع مستويات ، المستوي
الأول (صفر) : "23 قابل للقراءة بسهولة) ، المستوي الثاني (يتراوح بين "23 : 39 متوسط
القابلية للقراءة) ، المستوي الثالث (يتراوح بين 39:55 غير قابل للقراءة) ، المستوي الرابع
(أكبر من 55 بالغ الصعوبة). (Boubaker et al., 2019 ; Ezat, 2019)

(هـ) مؤشر (BOG) Bog index :

يعتمد هذا المؤشر على سمات اللغة الإنجليزية البسيطة (الأفعال المبنية للمجهول ، والكلمات
المعقدة والقانونية) ، ويحدد تعقيد الكلمات من خلال قائمة مكونة من ٢٠٠٠٠٠٠ كلمة متوافقة
مع كتيب اللغة الإنجليزية البسيط المقدم من SEC ، حيث يتم تعيين نقاط لها بين صفر
وأربعة ، بدلاً من افتراض أن جميع الكلمات متعددة المقاطع معقدة مثل المقاييس السابقة ، ويتم
حسابه كما يلي :

$$\text{BOG index} = \text{Sentence BOG} + \text{Word BOG} - \text{Reading Ease}$$

ويتم حساب Sentence BOG من خلال :

$$\text{Sentence BOG} = \frac{(\text{Average Sentence length})^2}{\text{Long Sentence limit}}$$

ويتم حساب Word BOG من خلال :

$$\text{Word BOG} = \frac{(\text{Specialist} + \text{Heavy words} + \text{Style problems} + \text{Abbreviations}) * 250}{\text{Number of Words}}$$

ويتم حساب Reading Ease :

$$\text{Pep} = \frac{(\text{Names} + \text{Interest Words} + \text{Conversational}) * 25}{\text{Numbers of words}} + \text{Sentence Variety}$$

ويزيد المكونان الأولان في المعادلة (١) من صعوبة القراءة ، بينما يقلل المكون الثالث من صعوبة القراءة. وتشير القيم الأعلى لهذا المؤشر إلى تقارير مالية أكثر تعقيداً أو أقل قابلية للقراءة. (Bradley and Sun, 2021 ; Rjiba et al., 2021; Blanco et al., 2021 ; Noh, 2021)

وعلى الرغم من أن تلك المقاييس قد لاقت قبولاً واسعاً في الفكر المحاسبي في قياس درجة قابلية التقرير السنوي للقراءة ، كونها تمتاز بالبساطة وانخفاض تكلفة تطبيقها ، نتيجة اعتمادها في القياس على النص المكتوب دون أي مشاركة من قبل القارئ ، مما يخفف أي تهديدات صلاحية محتملة ويجعل تكرارها ممكناً. (Ezat ,2019; Richards and van Staden, 2015) ولكنها على الجانب الآخر ، تعرضت للكثير من الانتقادات (Bonsall et al., 2014; Ertugrul et al., 2017; Loughran and McDonald 2014) من أبرزها ؛ (١) لا تميز بين الكلمات ذات المقاطع المتعددة الممكن فهمها بسهولة في التقارير المالية ، والأخرى التي تتضمن نفس العدد من المقاطع ولكنها أكثر تعقيداً ومن الصعب فهمها (فمثلاً كلمة مثل الاتصالات Telecommunication تعد من أطول الكلمات ، ويتم تصنيفها على أنها معقدة ، بينما في الواقع يسهل على المستثمرين فهمها) . (شرف ، ٢٠٢١) (٢) ينصب تركيزها بشكل أساسي على قياس الجوانب النصية فقط مثل طول الجملة أو الكلمة ، ولكن تتجاهل عوامل

أخرى لا تقل أهمية مثل (مواصفات التقرير من حيث الشكل والتصميم وتأثير الرسوم البيانية والجدول ، وكذلك خبرات مستخدميها وقدرتهم على تفسير المعلومات الواردة بتلك التقارير) (السواح، ٢٠١٩؛ راشد، ٢٠٢٠) ، (٤) لم تتطور منذ سنوات عديدة ، وبالتالي لا يمكنها تفسير التغيرات الطبيعية في اللغة منذ نشأتها ، (٥) تم تطويرها بشكل رئيسي لتقييم صعوبة القراءة في كتب الأطفال التعليمية ، وبالتالي فهي ليست مناسبة بشكل خاص لمواد القراءة للبالغين ، (٦) تتناسب معظم هذه الصيغ مع الدول المتقدمة التي تستخدم اللغة الإنجليزية كلغة أولى عند إعداد التقارير السنوية للشركات ، ويصعب تطبيقها على اللغات الأخرى.

وفي ضوء الإنتقادات السابقة ، برز المدخل الثاني الذي اعتمد في قياس مستوي القابلية للقراءة علي طول أو حجم التقرير أو كمية الإفصاح في التقارير المالية ، وذلك بدلالة عدد الكلمات أو الصفحات أو حجم التقرير ، من منطلق أن الشركة إذا كانت تحاول إخفاء أدائها السيء فإنه من غير المرجح أن تقوم بإستخدام الكلمات المعقدة ، ولكن تقوم بإخفائها بطريقة أبسط من خلال إعداد تقارير أطول . (Loughran & McDonald, 2014; Luo et al., 2018) وتعددت المقاييس في هذا الشأن ، مثل اللوغاريتم الطبيعي لعدد صفحات التقرير (De Souza et al., 2019; Luo et al., 2018) ، واللوغاريتم الطبيعي لعدد كلمات التقرير (De Souza et al., 2019; Ahmad and Maochun, 2019) ، واللوغاريتم الطبيعي لحجم ملف التقرير السنوي بالميجابايت (Loughran and McDonald, 2014) ، واللوغاريتم الطبيعي لعدد الإيضاحات المتممة (السواح، ٢٠١٩؛ Karim and Sayan, 2020) ، أو اللوغاريتم الطبيعي لعدد الكلمات في الإيضاحات المتممة (Abernathy, et. al., 2019). وتفترض جميع تلك المقاييس أن زيادة كل من عدد صفحات التقرير وحجمه أو عدد كلماته أو عدد إيضاحاته المتممة، هي مؤشر علي تقريراً أطول يشتمل على الكثير من التفاصيل غير الضرورية تخفض من قابليته للقراءة.

ويمتاز هذا المدخل بأنه أقل تعقيداً ، وأقل عرضة لأخطاء القياس ، ويمكن تكراره بسهولة ، علاوة علي أنه أفضل من التحليل النصي كونه يتماشى مع أي لغة تكتب بها التقارير المالية سواء الانجليزية أو غيرها من اللغات . (De souza et al., 2019 ; Ertugrul et al., 2017) ولكن حذر (Bonsall et al. (2017) من إستخدام مقياس الحجم أو طول التقرير

كونه مقياس صاخب ، حيث أن كبر حجم التقارير قد يرجع لإدراج محتوى غير مرتبط بالنص الأساسي مثل الأشكال البيانية والرسومات والصور .

وبشأن دوافع القابلية للقراءة ، سعي بعض الباحثين (Dalwai et al., 2021; Hassan et al., 2019) إلي إبراز دوافع أو حوافز الإدارة لتخفيض قابلية التقارير المالية للقراءة وتعقيدها من خلال زيادة الإفصاح السردي في ضوء العديد من النظريات المفسرة في هذا الشأن ؛ (١) فوفقاً لنظرية الوكالة، فإن تعارض المصالح بين الأصيل الوكيل ، يؤدي إلي زيادة مشاكل الوكالة والتي تنشأ بشكل رئيسي من عدم تماثل المعلومات ، لذلك ترغب الإدارة في زيادة الإفصاح عن المعلومات غير المالية وجعلها سهلة الفهم وأكثر قابلية للقراءة ، وذلك للحد من عدم تماثل المعلومات. (٢) بينما وفقاً لنظرية الإشارة ، فإن الشركات ذات الأداء الجيد تميل إلي إرسال إشارات إيجابية من خلال زيادة قابلية تقاريرها المالية للقراءة ، بينما تميل الشركات ذات الأداء السيئ إلي إخفاء الأخبار السلبية من خلال زيادة تعقيد تقاريرها المالية وجعلها أكثر صعوبة في القراءة. (٣) وأخيراً في ضوء نظرية الشرعية، تقوم الإدارة بتوفير تقارير مالية قابلة للقراءة لإضفاء الشرعية على أنشطتها للحصول على إلتطباع مجتمعي بأن الشركة مسؤولة اجتماعياً ، أو جعل الإفصاح أكثر صعوبة في قراءتها لكي تحافظ الشركة على صورتها واكتساب شرعيتها وهو ما يطلق عليه إدارة التصورات المجتمعية أو إدارة الإلتطباع.

وفي ضوء تلك النظريات المفسرة، اتفق البعض (Arora and Chauhan, 2017; Lo et al., 2019; Boubaker et al., 2020; XU, 2021) علي وجود تفسيرين رئيسين لتعقيد أو إنخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة وهما ؛ (١) التفسير الأنطولوجي **Ontological Explanation** القائم علي فكرة أن الأخبار السيئة بطبيعتها يصعب توصيلها ، لذلك يفترض أن التقارير المالية تصبح معقدة أو أقل قابلية للقراءة نتيجة للتعقيد التشغيلي للشركة وأدائها غير الجيد. (Liu and Liu, 2021) (٢) التفسير الانتهازي **Opportunistic Explanation** والقائم علي فرض التشويش أو التعتيم الإداري **Obfuscation Hypothesis** والمستمدة من فرضية الوحي غير المكتمل **Incomplete Revelation Hypothesis** التي قدمها Bloomfield (2008) والتي تفترض أن الإدارة تقوم باستخدام لغة معقدة لإرباك المستثمرين لإخفاء الأداء الضعيف أو الأخبار السيئة .

وأضاف البعض (علي، ٢٠٢١، El-Sayed et al., 2019; De Souza et al., 2020) أن فرضية التشويش تتجذر بشكل كبير في إدارة الانطباع **Impression Management**، وذلك عندما تختار الإدارة بطريقة إنتهازية المعلومات المفصح عنها وطريقة عرضها في التقرير السنوي، للتأثير علي إدراك المستخدمين وعلي أحكامهم وقراراتهم. وتتمثل طرق إدارة الانطباع في ٧ طرق وهي؛ (١) التلاعب بصعوبة قراءة التقارير المالية للتشويش على الأداء غير الجيد للشركة، (٢) التلاعب البلاغي **Rhetorical Manipulation** باستخدام عبارات مقنعة وذلك لإخفاء الاخبار السيئة، (٣) التلاعب الموضوعي **Thematic Manipulation** للتأكيد على الاداء المالي الجيد، (٤) التلاعب البصري والهيكل **Visual and Structural Manipulation** بالتلاعب في طريقة عرض المعلومات لتكرار بعض المعلومات الإيجابية للتأكيد على الاداء الجيد، (٥) استخدام مقارنات الاداء، من خلال اختيار معايير تعرض الاداء الحالي بأفضل صورة ممكنة، (٦) اختيار رقم الربح الذي يؤكد على تحقيق الشركة لأداء مالي جيد، (٧) إعزاء الأداء للإدارة **Attribution of Organizational Outcomes**، وهنا يتم إرجاع الأداء الجيد إلى الإدارة، بينما يتم إرجاع الأداء السيئ للشركة إلى عوامل خارجية.

وبناءً على ما تقدم يخلص الباحثان إلى تعدد مقاييس القابلية للقراءة، وعدم وجود مقياس يحظى بقبولاً عاماً بين الباحثين، فجميعها تعرض للعديد من الإنتقادات بشأن منفعتها ودالتها في مجال الإفصاح المحاسبي. ولكن في ظل أن المقاييس الخاصة بقياس درجة التعقيد مصممة خصيصاً للدول التي تستخدم اللغة الإنجليزية كلغة أولى عند إعداد التقارير السنوية للشركات، فإن الباحثان سوف يعتمدان في الدراسة التطبيقية علي المدخل الثاني في قياس درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة القائم علي حجم التقرير كونه الأقل تعقيداً، والأقل عرضة لأخطاء القياس، علاوة علي أنه يلائم البيئة المصرية التي تعتمد علي اللغة العربية في إعداد تقارير شركاتها.

(٦-٢) محددات ومردود قابلية التقرير السنوي للقراءة

سعي الباحثون إلي محاولة معرفة المحددات التي يمكن أن تزيد أو تخفض من دوافع أو حوافز الإدارة لتقديم تقارير معقدة وغير قابلة للقراءة، وكان أول تلك المحددات هي الخصائص الإدارية والإدراكية والديموغرافية للمديرين، فلقد قدم Xu et al. (2018) دليلاً تجريبياً علي أن

هناك علاقة إيجابية معنوية بين عمر المدير التنفيذي وقابلية التقرير السنوي للقراءة . وتوصل (Ginesti et al. (2018) إلى أن مشاركة الإناث في مجالس إدارت الشركات الإيطالية تزيد من قابلية التقرير السنوي للقراءة. وأشار Chakrabarty et al. (2018) إلى أن مديري الشركات الأمريكية الذين يحصلون علي خيارات أسهم أعلي يقدمون إفصاحات أقل قابلية للقراءة . وأضاف Seifzadeh et al. (2020) أن هناك علاقة سلبية معنوية بين قصر نظر المديرين و نرجسيتهم وثقتهم الإدارية المفرطة وقابلية التقرير المالي للقراءة .

وكان ثاني تلك المحددات هو ممارسات إدارة الأرباح وضعف آليات حوكمة الشركات ، فلقد قدم Bloomfield (2008) الدليل الرائد في هذا الشأن ، بأن الشركات قد تقدم تقارير معقدة وغير قابلة للقراءة لمحاولة إخفاء ممارسات إدارة الأرباح ، وهذا ما أيده تجريبياً Ajina et al. (2016) بالتطبيق علي الشركات المقيدة في البورصة الفرنسية ، بأن هناك علاقة إيجابية بين تعقيد التقرير السنوي وقيام الإدارة بممارسات إدارة الأرباح . وهو نفس ماخلص إليه Lo et al. (2017) بأن الشركات الصينية التي تقوم بممارسات إدارة الأرباح الإنتهازية من خلال الأنشطة الحقيقية أو بالمستحقات بهدف تحقيق أو تجاوز أرباح العام السابق ، قدمت تقارير مالية سنوية معقدة وطويلة للغاية وغير قابلة للقراءة. وهو يتفق مع ماتوصل إليه Cheng et al. (2018) بالتطبيق علي الشركات الصينية ، وArora and Chauhan (2021) بالتطبيق علي الشركات الهندية ، وأخيراً Salehi et al. (2021) بالتطبيق علي الشركات الإيرانية ، علاوة علي تأثيرها العلاقة بين رأس مال الفكري والقابلية للقراءة.

علي النقيض من ذلك ، لم تتوصل دراسة Soepriyanto et al. (2021) إلي أدلة قوية تربط بين قابلية التقرير السنوي للقراءة بالمخالفات المحاسبية في الشركات الاندونسية . أما بالنسبة لحوكمة الشركات ، قدم Luo et al. (2018) دليلاً تجريبياً علي أن زيادة جودة عملية المراجعة الخارجية وزيادة قوة هيكل الرقابة الداخلية يزيد من قابلية التقرير السنوي للقراءة . وهو ما أيده Dalwai et al. (2021b) بالتطبيق علي شركات القطاع المالي في السوق العماني ، بأن تفعيل آليات حوكمة الشركات مثل (الملكية المشتتة وحجم لجنة المراجعة) تزيد من قابلية التقارير المالية للقراءة . وفي مصر ، خلص السواح (٢٠١٩) إلي وجود علاقة عكسية (طردية) معنوية بين جودة المراجعة كأحد آليات حوكمة الشركات وطول (قابلية قراءة) التقرير المالي السنوي.

أما تبني المعايير الدولية كان ثالث أبرز تلك المحددات ، حيث أنه بمجرد تبني معايير التقرير المالي الدولي (IFRS) ، يزداد طول وتعقيد التقارير السنوية (Luo et al., 2018; Lo et al., 2017). وتعد دراسة Richards and van Staden (2015) هي الدراسة الرائدة التي قدمت دليلاً على أن تبني معايير التقرير المالي الدولي لم يؤدي إلى إفصاحات أطول فحسب ، بل أدت أيضاً إلى إفصاح أكثر تعقيداً في الشركات النيوزلاندية. وهو مادعه لاحقاً Hidayatullah (2015) and Setyaningrum (2015) ولكن بالتطبيق على الشركات الأندونيسية. وعلى النقيض من ذلك ، توصل Cheung and Lau (2016) إلى أن تبني معايير التقرير المالي الدولي (IFRS) في أستراليا قد زاد من طول وحجم التقارير المالية بسبب زيادة عدد وحجم الإفصاحات المتممة للقوائم المالية ، ولكن مع ذلك وعلى الرغم من طولها المتزايد ، فإن التقارير المالية أصبحت أكثر قابلية للقراءة . وهو يتسق مع ما توصل إليه Sun et al. (2022) بأن تبني معايير التقرير المالي الدولي في الشركات الصينية يؤدي إلى تقارير أطول ولكن أكثر قابلية للقراءة بالمقارنة مع تبني المبادرة العالمية لإعداد التقارير (GRI) .

وبشأن وفاء الشركة بمسئوليتها الإجتماعية كمحدد لقابلية التقارير المالية للقراءة ، فلقد دعمت نتائج دراسة Bacha and Ajina (2019) وجهة النظر القائلة بأن الشركات التي تفي بمسئوليتها الاجتماعية توفر إفصاحات أكثر قابلية للقراءة لأن هذا يعكس سلوكاً مسؤولاً اجتماعياً والتزام أخلاقياً من الشركة . وهذا ما أيدته دراسة Nilipour et al. (2020) بالتطبيق على تقارير الإستدامة للشركات النيوزلاندية. بينما دعمت نتائج دراسة (Ben-Amar and Belgacem 2018) وجهة النظر القائلة بأن إنخراط المديرين في الوفاء بالمسئولية الإجتماعية هي استراتيجية ترسيخ إداري ، وبالتالي سيكونون أكثر ميلاً لمحاولة تضليل أصحاب المصلحة بشأن الأداء الفعلي للشركة من خلال الإفصاحات المالية المعقدة (إدارة الإنطباع) . وهو ما أيدته دراسة Adhariani and du Toit (2020) بالتطبيق على تقارير الإستدامة للشركات الأندونيسية. ولقد امتدت الدراسات في هذا الشأن لتشمل التقارير المتكاملة ، حيث أجرى Du Toit (2017) التحليل في سياق جنوب إفريقيا ، وخلص إلى أن الطبيعة المعقدة للغة المستخدمة في التقارير المتكاملة تضعف قابليتها للقراءة . بعد ذلك ، قامت Stone and Lodhia (2019) بتوسيع التحليل ليشمل سياق دولي ، وخلص أيضاً إلى انخفاض قابلية التقارير المتكاملة للقراءة . وعلى النقيض من ذلك ، خلصت دراسة Raimo et al.

(2021) علي المستوى الدولي ، إلي زيادة قابلية التقارير المتكاملة للقراءة ، خاصة للشركات الأكبر حجماً وذات نسبة الرفع المالي المرتفعة .

وبشأن الخصائص التشغيلية للشركة وثقافة الدولة كمحددات للقابلية للقراءة ، فإن الشركات الأكبر حجماً وذات نسبة الرفع المالي المرتفعة لديها أعمال أكثر تلقياً ، وبالتالي من المرجح أن تقدم تقارير سنوية أكثر تعقيداً (Ginesti et al., 2017; Kumar, 2014). بينما أشارت دراسة (Lim et al. (2018) إلي أن هناك علاقة سلبية معنوية بين تعقد إستراتيجية الشركة وقابلية التقارير المالية للقراءة، وأضاف (Kumar (2014 أن ثقافة الدولة هي أحد محددات قابلية التقارير المالية للقراءة ، حيث أن الشركات من البلدان التي تكون ثقافتها تميل إلي السرية مقابل الشفافية بطبيعتها ستحاول إخفاء المعلومات باستخدام لغة معقدة ونبرة غامضة ، كما خلصت دراسة (Noh (2021 التي طبقت علي الشركات الأمريكية باستخدام مؤشر الترابط والترابي الثقافي ، أن مستوى حالة ضيق الأفق الثقافي cultural tightnes للشركة تؤثر علي قابلية التقرير السنوي للقراءة.

وبناءً علي ما تقدم ، نخلص إلي أن قابلية التقرير السنوي للقراءة هو دالة في العديد من العوامل والتي تختلف من شركة إلي أخرى أو من دولة إلي أخرى ، وأنه يمكن تفسير تعارض النتائج بشأن علاقة بعض المحددات مع مستوى القابلية للقراءة ، أما بسبب اختلاف المقياس المستخدم لقياس القابلية للقراءة ، أو اختلاف الجزء من التقرير السنوي الذي اهتمت الدراسة باختبار قابليته للقراءة ، أو اختلاف البيئة التي طبقت فيها الدراسة.

وبشأن مردود قابلية التقرير السنوي للقراءة فما زال البحث بشأنها في مهده. فبالنسبة لمردودها علي سوق المال، قدم (Rennekamp (2012 دليلاً تجريبياً رائداً علي أن الإفصاح الأقل قابلية للقراءة يقلل من اعتقاد المستثمرين أنه يمكنهم الاعتماد علي المعلومات المفصح عنها ، مما يؤثر علي أحكامهم وقراراتهم اللاحقة. وأضاف (Loughran and McDonald (2014 أن تعقيد التقارير المالية يؤخر من ردود أفعال المستخدمين ، مما يؤدي إلي حجم تداول أقل وإستجابات سوق أبطأ. كما أشار (Ertugrul et al. (2017 أنه بالإضافة إلي القابلية للقراءة ، يمكن أن يكون اللغة الغامضة في التقارير السنوية مصدرًا للمخاطر المعلوماتية ويتداخل مع قدرة المستثمرين علي فهم المعلومات الواردة في التقارير المالية .

وأضاف (Asay et al. (2017) بأن قابلية الإفصاحات المالية للقراءة تؤثر على اعتماد المستثمرين على المعلومات التي تم الحصول عليها من مصادر خارجية. وهو يتفق مع خلاص إليه (Hesarzadeh and Rajabalizadeh (2019) بأن القابلية للقراءة المنخفضة تؤدي إلى انخفاض دقة المعلومات مما يزيد من احتمالية البحث عن معلومات من مصادر أخرى وبالتالي ارتفاع تكاليف معالجة المعلومات مما يؤخر رد فعل السوق ، وبالتالي انخفاض كفاءة المعلومات. وتوصل (Boubaker et al. (2019) إلي أن زيادة تعقيد التقارير السنوية يؤثر سلباً علي سيولة الأسهم . كما قدم (El-Sayed et al. (2020) دليلاً تجريبياً مصرحاً علي أن أحد أسباب رد فعل السوق الضعيف للإفصاحات الأقل قابلية للقراءة والمعقدة هو تكلفة استخراج المعلومات ومعالجتها ، والتي يمكن أن تؤثر على ردود أفعال المستثمرين (خاصة المستثمرين الصغار وغير المحترفين).

أما بالنسبة لمردودها علي مستوي الشركة ، فمنذ الدراسة الرائدة (Li (2008) التي قدم من خلالها دليلاً علي أن الشركات تحاول إخفاء أدائها الضعيف عن طريق إفصاحات أقل شفافية لتأخير تأثيرها علي سوق رأس المال ، أصبح هناك تيار هائل من البحوث المحاسبية في هذا الشأن ، حيث أشار (Loughran and McDonald (2014) إلي أن انخفاض القابلية للقراءة تؤدي إلي تقلب أكبر في عائد الأسهم . وأضاف (Bonsall and Miller (2017) أنها تؤدي تصنيفات إئتمانية أقل ، فضلا عن تباين أعلى في درجات تصنيف وكالات تصنيف السندات، وبالتالي ارتفاع تكلفة التمويل بالديون. وأضاف (Ertugrul et al (2017) بأنه يزيد من عدم تماثل المعلومات ، مما يؤدي إلي معدلات فائدة أعلى علي القروض وشروط عقود قروض أكثر صرامة ومخاطر أكبر لانهايار أسعار الأسهم في المستقبل. وهو يتفق مع ما خلاص إليه لاحقاً (Kim et al (2019) بأنه تزداد مخاطر إنهايار أسعار الأسهم للشركات التي تصدر تقارير منخفضة القابلية للقراءة

كما توصل (Hasan and Habib (2020) إلي أن الشركات التي تصدر تقارير مالية أقل قابلية للقراءة تحتفظ بمستوي نقدية أعلى (الحيازة النقدية) كونها تعاني من قيود تمويلية أعلى ، كما تدفع توزيعات نقدية أقل ، وتقوم بإعادة شراء أسهم أقل (أسهم خزينة) . بينما خلاص (Xu et al. (2020) إلي أن هناك علاقة إيجابية معنوية بين قابلية التقرير السنوي للقراءة والحصول على المزيد من الائتمان التجاري ، بإعتباره البديل الأمثل للقروض المصرفية التي ركز عليها

(2017) Ertugrul et al. وأضاف (2021) Hsieh أن وكالات التصنيف الائتماني واجهت ضغوطاً تنظيمية متزايدة لكي تصبح أكثر تحفظاً في تحديد التصنيفات الائتمانية للشركات التي تقدم تقارير سنوية يصعب قراءتها (أي لديها مؤشر ضباب أعلى وحجم تقارير أطول). أخيراً ، توصل (2021) Liu and Liu إلى أن زيادة قابلية التقرير السنوي للقراءة يساعد مستخدميها في فهم وتفسير الاستحقاقات الشاذة وفك شفرة المعلومات الواردة فيها . كما خلص (2019) PRATAMA et al إلى انخفاض قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة هو مؤشر علي زيادة ممارسات التجنب الضريبي داخل الشركة الأندونيسية.

أما بالنسبة لمرودوها علي أصحاب المصالح ، ركزت دراستي (Lehavyet al., 2011; Loughran and McDonald, 2011) علي تأثير قابلية التقرير السنوي للقراءة علي المحللين الماليين كأحد أهم وسطاء المعلومات ، وخلصوا إلي أن المستثمرين يطالبون خدمات أكبر من المحللين للشركات التي لديها تقارير مالية أكثر تعقيداً ، ولكنها عملية معقدة ومكلفة مما ينعكس سلباً علي دقة تنبؤاتهم ويزيد من تشتتها . وعلي النقيض من ذلك ، أضاف (2018) Aymen et al. أن القابلية للقراءة تخفض من تكاليف الوكالة وعدم تماثل المعلومات بين المستثمرين ، الأمر الذي يجذب المحللين الماليين ويزيد من تغطيتهم للشركات.

بينما ركز البعض الأخر، علي مراقبي الحسابات ، فلقد خلص (Hesarzadeh and Bazrafshan 2018) إلي أن قابلية التقارير المالية للقراءة تقلل من مخاطر المراجعة التنظيمية والمقاسة من خلال احتمال تلقي رسالة تعليق من لجنة الأوراق المالية والبورصات. كما توصل (2019) Abernathy et al. بالتطبيق علي الشركات الأمريكية ، إلي أن انخفاض قابلية الإيضاحات المتممة للقراءة يؤدي إلي تأخر أطول في تقرير المراجعة ، وزيادة أتعاب المراجعة ، وزيادة احتمال تلقي رأي معدل بشأن الاستمرارية. وأضاف (Kawada and Wang 2019) أنه في السنة التالية لحصول الشركات الأمريكية علي رأي معدل بشأن الإستمرارية تزداد قابلية تقريرها السنوي للقراءة . كما خلصت دراسة (2019b) Xu et al. التي طبقت علي الشركات الصينية ، ودراسة (2020) Salehi et al. التي طبقت علي الشركات الإيرانية ، ودراسة (2021) Blanco et al. التي طبقت علي الشركات الأمريكية إلي نتائج مشابهة لدراسة (2019) Abernathy et al. وفي مصر، خلص طنطاوي (٢٠٢١) إلي وجود تأثير إيجابي معنوي لقابلية التقارير المالية للقراءة علي أتعاب مراقب الحسابات ، ولكن علي العكس

من ذلك لايوجد لها تأثير معنوي علي تأخر تقرير مراقب الحسابات، وهو يتفق مع ما خلص إليه Wang et al. (2021) بالتطبيق علي الشركات الصينية ، ولكنه ميز بين مراقب الحسابات المتخصص وغير المتخصص ، ومع ما خلص إليه أحمد (٢٠٢١) بأن انخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة يؤدي الي زيادة أتعاب المراجعة بالنسبة للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

ونخلص مما سبق ، إلي أن دراسة العواقب والآثار المحتملة لدرجة قابلية التقرير السنوي للقراءة أو بعض الاجزاء السردية منه ، ومردودها علي أصحاب المصالح هو شكلاً من أشكال التغذية العكسية التي تفيد المنظمين والمستثمرين في أسواق المال في تقييم فعالية متطلبات الإفصاح والشفافية ، وهل سوف تزيد تلك المتطلبات من نفعية المعلومات الواردة بالتقرير أم تزيد من تعقيده وتخفض من قابليته للقراءة والفهم .

(٦-٣) تحليل العلاقة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكاليف الوكالة
واشتقاق فرض البحث الأول.

اتفق الباحثون (Mendoza et al., 2021; Man, 2021; Ain et al., 2020; Obeng et al., 2020; Jadyappa et al., 2019; Allam, 2018; Elkelish, 2018) علي أن عدم تماثل المعلومات هو السبب الرئيسي لمشاكل الوكالة والممارسات الإدارية الإنتهازية ، لأنه يمنع الأصيل (المساهمين أو المقرضين) من تقييم كفاءة وجهود الوكلاء (المديرين) بشكل صحيح ، حيث أن صدق الإدارة وإخلاصها في شرح جميع جوانب أدائها هو أمر مشكوك فيه بشكل كبير (Ajina et al., 2016). وتعد التقارير السنوية هي قنوات الإتصال الرئيسية التي تسعى الإدارة من خلالها إلي تخفيض عدم تماثل المعلومات ، والتي توفر معلومات تمكن مستخدميها من الحد من السلوك الانتهازي للإدارة وتخفيض تكاليف الوكالة. (Dalwai et al., 2021a) ، ولكن الأمر لا يقتصر فقط علي توفير المعلومات النصية فقط بل يجب أن تكون قابلة للقراءة وبالتالي قابلة للفهم. (Hassan et al., 2019)

واتفق العديد من الباحثين (Dalwai et al., 2021a; Luo et al., 2018; Lo et al., 2017; Ajina et al., 2016) علي أن التفسير الأبرز لتعقيد أو انخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة هو المستمد من نظرية التشويش أو التعتيم الإداري obfuscation theory والمشتقة من نظرية الوكالة، حيث يسعى معظم المديرين إلي إخفاء الأخبار غير السارة في

التقرير السنوي ، أو السلوك الانتهازي مثل ممارسات إدارة الأرباح من خلال إصدار تقارير سنوية أكثر تعقيداً أو غير قابلة للقراءة . وأضاف (El-Sayed et al. (2020) أن هذا يتفق أيضاً مع منظور إدارة الإنطباع المشتق من نظرية الوكالة ، حيث يمكن للإدارة إستخدام الإفصاح السري لتضليل المستخدمين وتعديل تشكيل أحكامهم وقراراتهم تجاه الشركة . واتفق البعض (Rjiba et al., 2021; Dalwai et al., 2021a; Luo et al., 2018; Aymen et al., 2018) علي أن انخفاض درجة قابلية التقرير السنوي للقراءة يزيد من مشاكل وتكاليف الوكالة من خلال قناتين محتملتين ؛ (١) تعوق التقارير السنوية الأقل قابلية للقراءة من قدرة الفنة غير المسيطرة علي إستخراج ومعالجة المعلومات وبالتالي تقليل قدراتهم علي الإشراف الفعال على سلوكيات مصادرة حقوقهم من الإدارة أو الأغلبية ، (٢) تخفض التقارير السنوية الأقل قابلية للقراءة من ضغوط السوق علي المطلعين وبالتالي تفاقم من مشاكل وتكاليف الوكالة.

وسعي العديد من الباحثين إلي اختبار العلاقة بين قابلية التقارير المالية للقراءة وتكاليف الوكالة بشكل مباشر ، حيث اختبرت دراسة (Luo et al. (2018) العلاقة بين قابلية التقرير السنوي للقراءة وتكاليف الوكالة ، وذلك بإستخدام عينة من ١٩٢٢١ مشاهدة سنوية من الأسهم الصينية المدرجة في Chinese A-share listed للفترة من ٢٠٠١ إلى عام ٢٠١٥ . وخلصت إلي وجود علاقة عكسية بين قابلية التقرير السنوي للقراءة وتكاليف الوكالة ، حيث أن التقارير السنوية الأكثر قابلية للقراءة قد تساعد علي تحسين شفافية الإفصاح وتقليل عدم تماثل المعلومات الذي يواجه أصحاب المصلحة الخارجيين ، مما يمكنهم من تقييم أداء الشركة بشكل أكثر دقة ومراقبة السلوك الانتهازي للإدارة المطلعة بشكل أكثر كفاءة ، وتزيد قوة تلك العلاقة مع جودة المراجعة الخارجية الأعلى ، وجودة هيكل الرقابة الداخلية. بينما اختبرت دراسة (Ahmad and Maochun (2019) أثر قابلية التقرير السنوي للقراءة علي تكاليف الوكالة ، بإستخدام بيانات ٢١ شركة غير مالية باكستانية خلال الفترة (٢٠٠٨-٢٠١٧). وتوصلت إلي أن الشركات التي يكون تقريرها السنوي أكثر قابلية للقراءة تواجه مشاكل منخفضة تتعلق بالصراع بين المساهمين والإدارة ، وتزيد جودة المراجعة من القابلية للقراءة مما يخفض من تكلفة الوكالة.

بينما سعت دراسة (Hassan et al. (2019) إلي اختبار العلاقة بين قابلية التقرير السنوي للقراءة وتكاليف الوكالة بالإعتماد علي عينة من ١٢٦ مشاهدة سنوية للشركات المدرجة في بورصة قطر. وخلصت إلي وجود علاقة سلبية معنوية بين قابلية التقرير السنوي للقراءة وتكاليف

الوكالة ، حيث تستخدم الشركات استراتيجيات إفصاح معينة لتحسين صورها والحصول على الشرعية من خلال إستراتيجيات إدارة الإلتطاع . كما اهتمت دراسة (Dalwai et al. (2021a بدراسة واختبار العلاقة بين قابلية التقرير السنوي للقراءة وتكاليف الوكالة في الشركات المدرجة في القطاع المالي في سلطنة عمان ، وذلك باستخدام عينة من ١٥٠ مشاهدة سنوية لشركات القطاع المالي المدرجة في سوق مسقط للأوراق المالية خلال الفترة من ٢٠١٤ إلى ٢٠١٨ . وعلى عكس المتوقع ، خلصت إلي أن قابلية التقرير السنوي للقراءة لا ترتبط بعلاقة معنوية مع تكاليف الوكالة ، حيث أن شركات القطاع المالي تجعل قابلية تقاريرها المالية للقراءة أكثر صعوبة للتعقيم على الاستثمار في الأصول التي لا تدر عائداً كافية . علي النقيض من ذلك ، خلصت دراسة علي (٢٠٢١) بالتطبيق علي الشركات المصرية بوجود تأثير سلبي ومعنوي للقابلية للقراءة على تكلفة الوكالة .

من ناحية أخرى، سعي البعض إلي اختبار تلك العلاقة بين قابلية التقارير المالية للقراءة وتكاليف الوكالة بشكل غير مباشر ، من خلال اختبار مردود انخفاض القابلية للقراءة علي أصحاب المصالح وخاصة المستثمرين (المهتمين بتكلفة حقوق الملكية) والمقرضين (المهتمين بتكلفة الدين). حيث أن زيادة قابلية التقارير المالية للقراءة يساعد علي تقليل المخاطر وتخفيض عدم التأكد وعدم تماثل المعلومات وبالتالي انخفاض معدل العائد المطلوب من المستثمرين والمقرضين ، مما يؤدي بدوره إلى انخفاض تكلفة رأس المال (بالأسهم ، الديون) ، كما وشر علي انخفاض تكاليف الوكالة. فلقد اتفق (Bonsall and Miller 2017; Ertugrul et al. (2017 علي أن الشركات التي تصدر تقارير سنوية أقل قابلية للقراءة تخضع لتصنيفات ائتمانية أقل، وشروط عقود قروض أكثر صرامة، وتكاليف ديون أعلى. كما اتفق (Asay et al.,2017; Rennekamp,2012) علي أن توفير معلومات أقل قابلية للقراءة ، يدفع المستثمرون إلي البحث عن مصادر خارجية للمعلومات ، وطلب المزيد من المعلومات من المحليين الماليين ، مما يستغرق وقت أكبر ، وتكلفة أعلى ، ويزيد من تكلفة رأس المال.

علي النقيض من ذلك ، توصلت دراسة (Ezat (2019 إلي عدم وجود علاقة معنوية بين جودة الإفصاح (مقاسة بقابلية تقرير مجلس الإدارة للقراءة) وتكلفة رأس المال (CoC) في الشركات المصرية EGX 100 . ولكن بعد إدخال جودة الأرباح كمتغير معدل ، أصبح هناك ارتباط كبير بين القابلية للقراءة وتكلفة رأس المال (CoC) من خلال التأثير التفاعلي. بينما

خلصت دراسة (Ayuningtyas and Harymawan (2021) إلى وجود علاقة إيجابية بين النغمة السلبية وانخفاض القابلية للقراءة لمناقشات وتحليلات مجلس الإدارة وتكلفة الدين في الشركات الأندونيسية. وأضاف (Hoffmann and Kleimeier (2021) أن العلاقة بين قابلية التقرير السنوي للقراءة وتكلفة الديون تكون أقوى في الشركات المبتكرة والتي تواجه مخاطر أعلى مثل (فشل الابتكار المحتمل ، ومكاسب الاستثمار في البحث والتطوير غير المؤكدة ، وتقلب التدفق النقدي). وأخيراً ، أشار (Bradley and Sun (2021) إلى أنه يتم تغيير تصنيف السندات للشركات الأمريكية نتيجة انخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة .

وبخلاف الدراسات السابقة التي ركزت على تكلفة الديون ، اهتمت دراسة (Rjiba et al. (2021 بتكلفة التمويل بالملكية (الأسهم) في الشركات الأمريكية . وخلصت إلى أن انخفاض قابلية التقرير السنوي للقراءة لها تأثير سلبي معنوي على تكلفة التمويل بالملكية . حيث تعاني الشركات التي تفصح عن تقارير سنوية أكثر تعقيداً (أي أطول ويصعب قراءتها) من ارتفاع مستوى عدم تماثل المعلومات، وبالتالي يحتاج المستثمرون إلى علاوة مخاطر أعلى وهذا له تأثير سلبي على تكلفة التمويل بالملكية ، ويكون أكبر عندما تكون لغة الإفصاح أكثر سلبية أو أكثر غموضاً. وهو يتفق مع ماخلص إليه شرف (٢٠٢١) بوجود تأثير معنوي لدرجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة على تكلفة التمويل (بالديون أو بأموال الملكية) في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية .

ويعتقد الباحثان من خلال تحليل وتقييم تلك الدراسات السابقة ، اختلاف مجال تطبيق تلك الدراسات وتعدد وتنوع البيانات والفترات الزمنية التي أجريت فيها ؛ حيث اهتمت دراسية (Hoffmann and Kleimeier, 2021; Rjiba et al., 2021) بالشركات الأمريكية، في حين طبقت دراسة (Luo et al (2018) على الشركات الصينية ، وركزت دراسة (Ezat (2019) على الشركات المصرية ، ودراسة (Ahmad and Maochun (2019) على الشركات الباكستانية ، ودراسة (Hassan et al. (2019) على الشركات القطرية ، دراسة (Ayuningtyas and Harymawan (2021) على الشركات الأندونيسية ، ودراسة (Dalwai et al. (2021a) على الشركات العمانية. من ناحية أخرى ، ركزت غالبية الدراسات السابقة على الشركات غير المالية ماعدا دراسة (Dalwai et al. (2021a) التي اهتمت بالشركات المالية. علاوة على ان هناك اختلاف بين الدراسات السابقة بشأن مقياس القابلية للقراءة والجزء من

الافصح السري المراد قياس قابليته للقراءة ؛ فالكثير من الدراسات ركز علي قابلية التقرير السنوي للقراءة ككل علي غرار (Dalwai et al., 2021a; Hassan et al., 2019) ، والبعض ركز علي قابلية مناقشات وتحليلات مجلس الإدارة (Ayuningtyas and Harymawan 2021; Ezat ,2019) ، أو القوائم المالية السنوية شرف (٢٠٢١). كما أن الدراسات السابقة اختلفت حول المقياس المستخدم فغالبيتها ركز علي مقاييس التعقيد المختلفة علي غرار (FOG and FLESCH and KINCAID)، والبعض الآخر اهتم بمقاييس طول أو حجم التقرير السنوي علي غرار (شرف ، ٢٠٢١؛ Luo et al., 2018).

ونؤيد نتائج الدراسات السابقة ، بأن هناك علاقة معنوية سلبية بين القابلية للقراءة وتكاليف الوكالة (Hassan et al., 2019; Luo et al., 2018) ، حيث أن انخفاض قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة نتيجة زيادة طولها أو حجمها أو تعقيدها ، يزيد من عدم تماثل المعلومات ويعوق من قدرة المستخدمين على الفهم والإستيعاب ، بما يزيد من مشاكل وتكاليف الوكالة نتيجة انخفاض قدرتهم علي متابعة ومراقبة سلوكيات الإدارة والحد من الممارسات الإدارية الإنتهازية ، وفي ضوء ما سبق يمكن إشتقاق الفرض الأول للبحث كالتالي :

H1: تؤثر درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة سلباً ومعنوياً على تكلفة الوكالة في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية.

(٤-٦) تحليل العلاقة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة والأداء المالي واشتقاق فرض البحث الثاني.

يوجد إتفاق ساند بين معظم الباحثين علي أن أسلوب كتابة التقرير المالي وترابطه وقابليته للقراءة مؤشراً رئيسياً لجودة الإفصاح، ويمكن للإدارة إما أن تفصح عن معلومات سهلة وقابلة للقراءة لإبراز أدائها المالي الجيد أو إرسال إشارات إيجابية لأصحاب المصالح ، أو التعتيم والتشويش الإداري لإخفاء الأداء الضعيف (الأخبار السلبية) وتقديم تفسيرات سببية لضعف الأداء لطمأنة المستثمرين. (شرف، ٢٠٢١؛ Souza; et al., 2019; Seifzadeh et al., 2020) . (Hassan et al., 2019) . ويميل الكثيرون إلي الاعتقاد بأن العلاقة بين قابلية التقارير المالية للقراءة والأداء المالي في الإتجاهين (ثنائية الإتجاه) .

لذلك اهتمت بعض الدراسات بالإتجاه الأول (Seifzadeh et al., 2020; Souza et al., 2019; ; Lim et al, 2018; Asay et al., 2018) وهو

اختبار تأثير أداء الشركة الحالي على القابلية للقراءة ، حيث أشار (2008) Li إلي أن الشركات التي تتمتع بمستوى عالٍ من الربحية تعرض تقارير سنوية يسهل قراءتها. كما أضاف (2008) Bloomfield أن المديرين يميلون إلى تعقيد تقاريرهم السنوية عندما يكون أداء الشركة ضعيفاً وذلك بهدف إخفاء الأخبار السلبية . وتوصل Abu Bakar and Ameer (2011) إلي أن الشركات ذات الأداء الضعيف من حيث الربحية والسيولة والنمو ، تختار عمداً لغة صعبة ومعقدة للأفصاح في تقريرها للمسئولية الاجتماعية (CSR) بما يدعم فرضية التعتيم الإداري. وأشار (2014) Kumar إلي أن فرضية التعتيم الإداري تتسق مع فرضية الإظهار غير الكامل *incomplete revelation hypothesis* والذي ينص على أنه يمكن للمديرين تقليل استجابة السوق للأخبار السيئة بجعل تحليلها ومعالجتها أكثر تكلفة من خلال كتابة تقارير سنوية طويلة للغاية تحتوي على كلمات كبيرة غير ضرورية وجمل معقدة ، ومن ثم انعكاسها بشكل غير صحيح على أحكام وقرارات المستثمرين .

في نفس السياق ، سعت دراسة (2018) EDT etal. إلي اختبار العلاقة بين الاداء المالي وقابلية التقرير السنوي للقراءة لعينة من الشركات مدرجة في بورصة إندونيسيا خلال الفترة ٢٠١٣ إلى ٢٠١٧ ، وتوصلت إلي أن هناك علاقة إيجابية معنوية بين قابلية تقارير الإدارة للقراءة ومعدل العائد علي المبيعات ، حيث تسعى الإدارة إلي تفسير أسباب زيادة الاداء بجمل مقنعة لأنه مؤشر هام علي قدرة الشركة علي تحقيق أهدافها. بينما قامت دراسة De Souza etal. (2019) باختبار العلاقة بين قابلية التقرير السنوي للقراءة والأداء المالي لعينة من ١٢٩٧ مشاهدة سنوية للشركات البرازيلية خلال الفترة من ٢٠١٠ إلى ٢٠١٦ ، وخلصت الدراسة إلي المديرين يضيفون عمداً تعقيداً إلي الإفصاحات المحاسبية السردية من أجل إخفاء المعلومات حول ضعف الاداء بما يتوافق مع فرضية التعتيم الإداري. وقدمت الدراسة تفسيرين إضافيين لفرضية التعتيم الإداري وهما (١) أن الخسائر تجعل المديرين أكثر ميلاً لتقديم مزيد من التفسيرات من أجل توضيح النتائج السلبية ، (٢) أن التحفظ المحاسبي يفرض ضرورة شرح الخسائر بمزيد من التفصيل لتمكين التحليل المستقبلي لحالة الشركة.

كما هدفت دراسة (2020) Gu and Dodoo إلي اختبار تأثير الأداء المالي للشركة على قابلية التقرير السنوي للقراءة ، لعينة من ١٥ شركة مدرجة في بورصة غانا خلال الفترة من ٢٠٠٨ إلى ٢٠١٧ . وخلصت إلي هناك علاقة إيجابية معنوية بين الاداء المالي وقابلية التقرير

السنوي للقراءة. علي النقيض من ذلك ، خلصت دراسة (Dalwai et al. (2021 أنه علي عكس المتوقع وفقا لفرضية التشويش أو التعقيم الإداري، قد تتخفص قابلية التقارير المالية للقراءة في ظل تحسن الأداء المالي مقاساً من خلال ارتفاع معدل العائد علي الأصول نتيجة رغبة الإدارة في التوسع في الإفصاح لإرسال إشارة إيجابية عن الشركة مما يزيد من حجم وتعقيد التقرير السنوي في الشركات المالية العمانية . وعلي غرار دراسة (Dalwai et al. (2021 التي ركزت علي الشركات المالية ، اهتمت دراسة (Jayasree and Shette (2021 بالقطاع المصرفي، من خلال اختبار تأثير أداء الشركة علي قابلية مناقشات وتحليلات الإدارة للقراءة MD & A للشركات المصرفية ، بإستخدام عينة من البنوك الهندية خلال الفترة من ٢٠١٣-٢٠١٧ ، وخلصت الدراسة إلي أن هناك علاقة إيجابية معنوية بين الأداء المالي وبين قابلية التقارير المالية للبنوك للقراءة ، ولكن لاتزال تلك التقارير في البنوك غير قابلة للقراءة للتستر على أسباب الأداء الضعيف تماشياً مع الطبيعة الغامضة للبنوك والإفصاح غير الكامل .

بينما اهتمت بعض الدراسات بالإتجاه الثاني ، وهو تأثير القابلية للقراءة علي أداء الشركة الحالي أو المستقبلي وهو الذي يتسم بالندرة الشديدة ، فلقد قدم (Hwang and Kim (2017 دليلاً تجريبياً على أن انخفاض قابلية التقارير المالية للقراءة يخفض من أداء الشركة في السوق لأن الثقة التي يضعها المستثمرون على المعلومات التي تفصح عنها الشركات تتناقص ، وبالتالي تسبب ضرراً لقيمة الشركة وربحيته. كما سعت دراسة (Hassan et al. (2019 إلي اختبار العلاقة بين قابلية التقرير السنوي للقراءة والأداء المالي لعينة من الشركات المدرجة في بورصة قطر، وتوصلت إلي وجود علاقة إيجابية بين قابلية التقارير السنوية للقراءة وربحية الشركة (المقاسة بالعائد على الأصول) بما يتفق مع فرضية التشويش الإداري . وهو يتفق مع ما خلصت إليه (Seifzadeh et al. 2020) أنه وفقاً لنظرية الإشارات ، تقوم الشركات بإعداد تقارير مالية قابلة للقراءة بهدف إرسال إشارات إيجابية للمستخدمين بغرض تخفيض تكاليف معالجة المعلومات ولتمييز أنفسهم عن غيرهم من الشركات بما ينعكس إيجاباً علي أدائها الحالي والمستقبلي. وكذلك ما توصلت إلي دراسة (Semenenko and Yoo (2020 بأنه يرتبط تقييم أصحاب المصالح لقيمة الشركة إرتباطاً وثيقاً بقابلية التقارير المالية للقراءة مقاسة بحجم التقرير ، وخلصت إلي أنه تؤدي الزيادة في طول التقرير السنوي إلى تخفيض قيمة الشركة، كونها مؤشر علي ضعف آفاق النمو والربحية المستقبلية. بعبارة أخرى، قد يعاقب المستثمرون

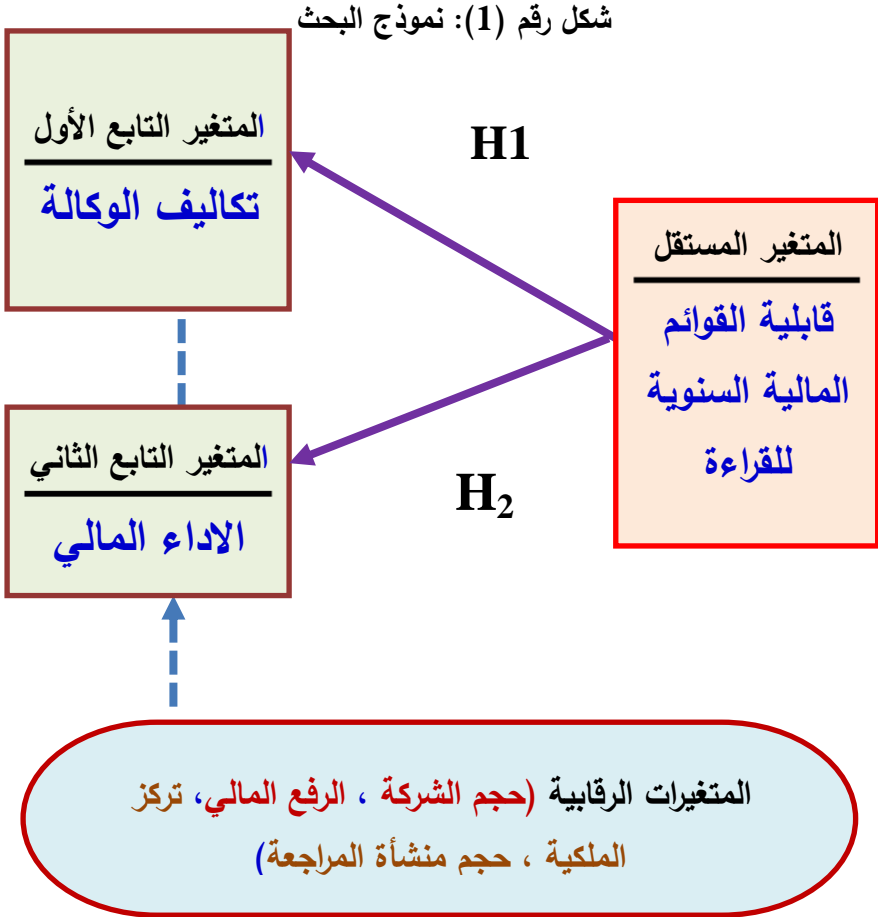
الخارجيون الشركات على ارتفاع تكلفة معالجة المعلومات ، وعدم تماثل المعلومات ، وتكاليف الوكالة . وأخيراً قدمت دراسة (Tran et al. (2021) دليلاً على ان نعمة الإفصاح في التقرير السنوي وقابليته للقراءة تساعد علي التنبؤ بأداء الشركة المستقبلي .

ونخلص من خلال تحليل وتقييم تلك الدراسات السابقة ، إلي اختلاف مجال تطبيق تلك الدراسات وتعدد وتنوع البيئات والفترة الزمنية التي أجريت فيها ؛ حيث اهتمت دراستي *Asay et al. (2018)* بالشركات الأمريكية ، ودراسة (EDT et al. (2018) بالشركات الأندونيسية ، ودراسة (Hassan et al. (2019) بالشركات القطرية ، في حين طبقت دراسة (Seifzadeh et al. (2020) علي الشركات الإيرانية ، ودراسة (Gu and Dodoo (2020) علي الشركات الغانية ، ودراسة (Dalwai et al. (2021a) علي الشركات العمانية . من ناحية أخرى ، ركزت غالبية الدراسات السابقة علي الشركات غير المالية ماعدا دراستي (Jayasree and Shette, (2021; Dalwai et al., 2021) التي اهتمت بالشركات المالية. علاوة علي ان هناك اختلاف بين الدراسات السابقة بشأن مقياس القابلية للقراءة والجزء من الإفصاح السردي المراد قياس قابليته للقراءة ؛ فالكثير من الدراسات ركز علي قابلية التقرير السنوي للقراءة ككل علي غرار (Dalwai et al., 2021a; Hassan et al., 2019) ، والبعض ركز علي قابلية مناقشات وتحليلات مجلس الإدارة (Jayasree and Shette, 2021) ، أو القوائم المالية السنوية (علي ، ٢٠٢١). كما أن الدراسات السابقة اختلفت حول المقياس المستخدم فغالبيتها ركز علي مقاييس التعقيد المختلفة علي غرار (FOG) and (FLESCHE) and (KINCAID) ، والبعض الآخر اهتم بمقاييس طول أو حجم التقرير السنوي علي غرار (Semenenko and Yoo, (2020). كما أن غالبية الدراسات ركزت علي الإتجاه الأول وهو أن الأداء المالي يؤثر علي قابلية التقرير السنوي للقراءة .

ونؤيد نتائج الدراسات السابقة ، ونسعي إلي اختبار الإتجاه الثاني والذي يتسم بالندرة الشديدة علي حد علمنا ، وهو أن هناك علاقة إيجابية بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة و الأداء المالي ، حيث يعاقب اصحاب المصالح الشركة علي تعقيد تقاريرها المالية مما ينعكس سلباً علي أدائها الحالي والمستقبلي . وفي ضوء ما سبق يمكن إشتقاق الفرض الثاني للبحث كالتالي :

H2: تؤثر قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة إيجاباً ومعنوياً على الأداء المالي للشركات المقيدة بالبورصة المصرية.

في ضوء ما سبق ، يظهر نموذج البحث في ظل التحليل الأساسي والتحليلات الأخرى بالشكل الآتي :



(المصدر: إعداد الباحثان)

(٦-٥) منهجية البحث (التحليل الأساسي والتحليلات الأخرى)

تستهدف هذه الجزئية من البحث عرض منهجية البحث تمهيداً لإختبار فروضه . وفي سبيل تحقيق هذا الهدف سنعرض كل من : أهداف الدراسة ، ومجتمع وعينة الدراسة ، وأدوات وإجراءات الدراسة ، وتوصيف وقياس متغيرات الدراسة ، والأساليب والنماذج الإحصائية

المستخدمة لإختبار فروض الدراسة ، ونتائج اختبار فرضي البحث في ظل التحليل الأساسي والتحليلات الأخرى ، وذلك علي النحو التالي:

(١-٥-٦) أهداف الدراسة

تستهدف الدراسة التطبيقية ، إختبار فرضي البحث ، لتحديد ما إذا كان درجة أو مستوي قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة تؤثر علي تكاليف الوكالة في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية قياساً علي (Luo et al., 2019; Hassan et al., 2019; Dalwai et al., 2021) ، وكذلك علي الأداء المالي في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية قياساً علي (2018) ، وعلاوة علي استخدام العديد من المقاييس البديلة لمتغيرات الدراسة للتحقق من (2019) ، et al. ، (2019) ، EDT et al. ، (2018) ، Seifzadeh et al. ، (2020) ، Dalwai et al. ، (2021) مدي قوة أو متانة نتائج اختبار فرضي البحث .

(٢-٥-٦) مجتمع وعينة الدراسة

يتكون مجتمع الدراسة من كل الشركات غير المالية المقيدة والمتداول أسهماها في البورصة المصرية خلال الفترة من عام (٢٠١٦) حتى عام (٢٠٢٠) (٣) قياساً علي (Seifzadeh et al., 2018; Luo et al., 2019; Ezat, 2019; Hassan et al., 2019) . وتعد عينة الدراسة هي عينة تحكمية حيث عند اختيار الشركات بالعينة تم إستبعاد جميع الشركات المالية قياساً علي (2019) ، Ezat ، (2019) ، Hassan et al. ، (2019) ، Seifzadeh et al. ، (2020) لطبيعتها الخاصة ، وذلك علي النقيض من دراسة (Dalwai et al., 2021) التي ركزت علي الشركات المالية . ويوضح الجدول رقم (6-1) إجمالي عدد المشاهدات (مجتمع الدراسة) للشركات المقيدة في البورصة المصرية خلال فترة الدراسة :

(٣) تقع فترة الدراسة كاملة بعد تبني معايير التقرير المالي الدولي من خلال إصدار نسخة المعايير المحاسبية المصرية لسنة ٢٠١٥، حتي لا يتم إختبار أثر هذا التبني علي قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة أو العلاقات محل الدراسة ، في ظل الجدول القائم ، فالبعض (Cheung and Lau, 2016; Richards and van Staden, 2015) يعتقد أنه بمجرد تبني معايير التقرير المالي الدولي ، يزداد طول وتعقيد التقارير السنوية وتخفض قابليتها للقراءة. علي النقيض من ذلك، يعتقد (Sun et al., 2022) أنه رغم زيادة حجم التقارير بعد التبني ولكنها أكثر قابلية للقراءة.

جدول رقم (6-1) مجتمع الدراسة

بيان	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٩	٢٠٢٠	الإجمالي
إجمالي الشركات المقيدة	٢٢٢	٢٢٢	٢٢٠	٢١٨	٢١٥	
-الشركات المالية	(٤٦)	(٤٧)	(٤٨)	(٤٨)	(٤٧)	
الشركات غير المالية	١٧٦	١٧٥	١٧٢	١٧٠	١٦٨	٨٦١

وقام الباحث بتحديد حجم العينة وفقاً لنموذج Thompson باستخدام المعادلة الآتية :

$$n = \frac{np(1-p)}{(N-1)\left(\frac{d^2}{z^2}\right) + p(1-p)}$$

حيث :

n : حجم العينة

N : حجم المجتمع ، إجمالي عدد المشاهدات خلال الخمس سنوات (٨٦١) مشاهدة

z² : مربع الدرجة المعيارية عند مستوي الثقة ٩٥% (١,٩٦)

d² : مربع معدل الخطأ (٠,٠٥)

P : الإحتمالية أو النسبة المتبقية (٥٠%)

ويبلغ الحد الأدنى لحجم العينة المقبول لإجراء الدراسة ٢٦٦ مشاهدة سنوية وفقاً للمعادلة السابقة ، وقد اختار الباحث عينة الدراسة التحكيمية وفقاً للضوابط التالية ؛ (١) أن تتوفر التقارير المالية عن الشركة بانتظام ، (٢) إستمرار تسجيل الشركة في البورصة خلال فترة الدراسة وألا تكون قد تعرضت للشطب أو الاندماج أو التوقف ، (٣) استبعاد الشركات التي تعرض قوائمها المالية بعملة بخلاف الجنيه المصري. وقد بلغ حجم العينة النهائي ٤٤٨ مشاهدة سنوية لعدد ٩١ شركة (بعد إستبعاد ٧ مشاهدات لتعذر الحصول علي بعض البيانات) ، ويوضح الجدول رقم (٢) القطاعات الي تنتمي إليها شركات العينة.

جدول رقم (6-2) عينة الدراسة وفقاً للقطاعات التي تنتمي إليها شركات العينة

عدد شركات العينة	اسم القطاع	عدد شركات العينة	اسم القطاع
2	سياحة وترفيه	4	إتصالات وإعلام
13	رعاية صحية وأدوية	14	أغذية ومشروبات
1	طاقة وخدمات مساندة	2	تجارة وموزعون
3	منسوجات وسلع معمرة	16	عقارات
10	مواد بناء	1	خدمات النقل والشحن
3	ورق ومواد تعبئة وتغليف	1	مرافق
4	مقاولات وإنشاءات	2	خدمات تعليمية
9	موارد أساسية	6	منتجات صناعية وسيارات
91	الإجمالي		

٦-٥-٣) توصيف وقياس متغيرات الدراسة

إستناداً إلى فرضى البحث، يمكن توصيف وقياس متغيرات الدراسة كما يلي:

أولاً: المتغير المستقل: قابلية التقارير المالية للقراءة

اعتمد الباحث علي طريقتين لقياس قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة ، ففي الطريقة الاولى (التي سوف يستخدمها الباحث في التحليل الأساسي) تم القياس باللوغاريتم الطبيعي لعدد صفحات القوائم المالية السنوية للشركة والايضاحات المتممة المرفقة لها (Pages) ، وذلك قياسا على (Dalwai et al., 2021; De Souza et al., 2019; Luo et al., 2018) ، حيث كلما زاد عدد الصفحات زاد حجم القوائم المالية السنوية، وبالتالي انخفضت قابليتها للقراءة . بينما في الطريقة الثانية (سيستخدمها الباحث في التحليلات الأخرى) تم القياس باللوغاريتم الطبيعي لعدد الإيضاحات المتممة المرفقة بالقوائم المالية السنوية (Footnotes) ، وذلك قياسا على (أحمد ، ٢٠٢١ ؛ السواح ، ٢٠١٩ ؛ Abernathy et al., 2019 ; Cheung and Lau 2016) حيث كلما زاد عدد الايضاحات المتممة ، زاد تعقيد القوائم المالية السنوية ، وبالتالي انخفضت قابليتها للقراءة .

ثانياً: المتغيرات التابعة:

أ- تكاليف الوكالة (AC) :

على الرغم من الكم الهائل من البحوث حول تكاليف الوكالة ، لم يتم إثارة مسألة القياس كثيرًا ،
ولكن اعتمد الباحث علي المقياسان الأبرز لقياس تكاليف الوكالة بشكل غير مباشر، قياسا علي
(Mendoza et al., 2021; Man, 2021; Ain et al., 2020; Obeng et al.,
2020; Allam, 2018; Elkelish, 2018) وهما :

- نسبة استخدام الأصول (AUR) Asset Utilization Ratio: وتقاس بقسمة إجمالي المبيعات السنوية علي إجمالي الأصول، وهي مقياس عكسي لتكاليف الوكالة يمكن من خلاله قياس (الكفاءة الإدارية) أو مدي قيام الإدارة ببذل الجهود المطلوبة لاستخدام أصول الشركة لتوليد المبيعات. حيث تعكس نسبة استخدام الأصول المنخفضة تكاليف وكالة أعلى. بمعنى آخر لم تبذل الإدارة الجهد الكافي في توليد المبيعات وإستغلال الأصول والموارد المتاحة، أو أن قراراتها الاستثمارية غير الكفئة، أو أن الشركة لديها أصول غير منتجة (غير مدرة للدخل) لم تساعد على تحسين الأداء العام وخلق قيمة للشركة، والعكس صحيح .
- نسبة المصاريف التشغيلية (OETS): وتقاس بقسمة إجمالي المصروفات التشغيلية (هي إجمالي المصروفات البيعية والإدارية العامة) علي إجمالي المبيعات السنوية كطريقة لتحديد النفقات التقديرية الزائدة ، وهو مقياس آخر للكفاءة الإدارية من خلال التحقق من كفاءة الإدارة في التحكم في تكاليف التشغيل. حيث تعكس نسبة المصاريف التشغيلية المرتفعة تكاليف وكالة أعلى وزيادة الإنتهازية الإدارية ، فهي مؤشر سلبي علي قيام الإدارة بإهدار تدفقاتها النقدية في مصروفات غير إنتاجية وغير مضيقة للقيمة بطريقة إنتهازية .

وركز الباحث علي المقاييس السابقة من منطلق أن إجمالي تكاليف الوكالة للشركة سينعكس في نهاية المطاف علي التكاليف الإجمالية التي تتكبدها الشركة وفي الكفاءة التي تستخدم بها الشركة أصولها .

ب- الأداء المالي (FP): اعتمد الباحث علي مقاييس متعددة هي الأبرز لقياس الاداء المالي للشركة من جوانب متعددة ، قياساً علي (Dalwai et al., 2021; Gu and Dodoo, 2020; Hassan et al., 2019; EDT et al., 2018) وهي ؛ (١) معدل العائد علي

الأصول (ROA) ويتم قياسه بقسمة صافي الربح بعد الضريبة علي إجمالي الاصول ، (٢) ومعدل العائد علي حقوق الملكية (ROE) ويتم قياسه بقسمة صافي الربح بعد الضريبة علي إجمالي حقوق الملكية ، (٣) ومعدل العائد علي المبيعات (ROS) ويتم قياسه بقسمة صافي الربح بعد الضريبة علي إجمالي المبيعات .

ثالثاً: المتغيرات الرقابية

يوجد عدد من المتغيرات الرقابية والتي من المحتمل أن تؤثر على تكاليف الوكالة والأداء المالي للشركات من جهة ، وعلي قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة من جهة أخرى ، ومن أهم تلك المتغيرات:

أ- حجم الشركة Size : حيث من المتوقع أن يكون لدى الشركات الأكبر حجماً عمليات أكثر تعقيداً وعدد أكبر من أصحاب المصالح داخل وخارج الشركة مما يزيد من تكاليف الوكالة ، وتواجه ضغوطاً كبيرة إرسال إشارات إيجابية بشأن أدائها المالي . كما انه من المتوقع أن يؤثر حجم الشركة علي إفصاحاتها بالقوائم المالية والإيضاحات المتممة لها ، وميل الإدارة لزيادة تعقيدها . وقد تم قياس ذلك المتغير باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي أصول الشركة ، وذلك قياساً علي (De Souza et al., 2019; Ajina et al., 2016; Kumar, 2014) .

ب- نسبة الرفع المالي : حيث من المتوقع أنه كلما زادت نسبة الرفع المالي كلما كان ذلك دليل علي زيادة حدة مشاكل وتكاليف الوكالة ، ورغبة الشركة في تحسين أدائها المالي لتجنب مخالفة شروط المديونية أو تخفيض تصنيفها الإئتماني . (Ertugrul et al 2017; Bonsall and Miller, 2017) من ناحية أخرى ، تميل الإدارة في الشركات الأكبر حجماً وذات نسبة الرفع المالي المرتفعة إلي تخفيض عدم تماثل المعلومات مما يزيد من طول أو حجم إفصاحاتها بالقوائم المالية والإيضاحات المتممة لها . وقد تم قياس ذلك المتغير بنسبة إجمالي الديون إلي إجمالي أصول الشركة قياساً علي (De Souza et al., 2019; Ajina et al., 2016; Kumar, 2014)

ج- تركيز الملكية OWC : وهو مقياس عكسي لتشتت الملكية ، والذي من المتوقع أن يخفض من حدة مشاكل وتكاليف الوكالة ، ومن دوافع الإدارة لتعقيد وزيادة حجم إفصاحاتها بالقوائم المالية والإيضاحات المتممة لها . وقد تم قياس ذلك المتغير كمتغير مؤشري يأخذ القيمة ١ في

حالة ملكية عدد صغير من المساهمين لعدد كبير من الأسهم (سواء من داخل الشركة أو من خارجها، أفراد أو مؤسسات) نتيجة إمتلاكهم لنسبة ٥% فأكثر من أسهم الشركة كنسبة متفق عليها تعبر عن درجة تركيز الملكية ، وصفر لخلاف ذلك، قياسا علي (Dalwai et al., 2021 ;Bacha and Ajina, 2019; Luo et al.,2018)

د-حجم منشأة المراجعة Big: حيث من المتوقع أن الاعتماد علي أحد منشأة المراجعة التي في شراكة مع إحدى منشآت المراجعة الأربعة الكبرى (Big 4) هو مؤشر علي توافر الجهد والإمكانات التي تمكنه من القيام بعملية المراجعة وإضفاء الثقة والمصادقية علي القوائم المالية لخفض تكاليف الوكالة ، كما أنها عادة ما ترتبط مع الشركات ذات الأداء المالي المرتفع . وقد تم قياس ذلك المتغير كمتغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كانت منشأة المراجعة في شراكة مع إحدى منشآت المراجعة الأربعة الكبرى ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك (Salehi et al., 2020; Ezat, 2019; Luo et al.,2018)

(٦-٥-٤) أدوات وإجراءات الدراسة

تم إجراء الدراسة التطبيقية إستناداً إلي منهجية الدراسات السابقة في هذا الشأن (شرف ،٢٠٢١؛ السواح ،٢٠١٩ ؛ Salehi et al., 2019 ;Abernathy et al., 2020 من خلال تحليل المحتوى للبيانات الثانوية Secondary Data الفعلية الواردة بالقوائم المالية والإيضاحات المتممة لقياس متغيرات الدراسة ، وذلك عن الفترة من سنة ٢٠١٦ وحتى سنة ٢٠٢٠ .

وقد اعتمد الباحث في جمع البيانات على عدة مصادر تمثلت في ؛ الاستعانة بالبيانات المتاحة على المواقع الالكترونية لبعض الشركات الواردة بعينة الدراسة ، ومعلومات مباشر مصر (www.mubasher.info/eg)، ومعلومات أرقام (www.argamm.com)، والموقع الإلكتروني للبورصة المصرية (www.egx.com.eg) ، بالإضافة لموقع شركة مصر لنشر المعلومات (www.egidegypt.com). وبمجرد الانتهاء من قياس متغيرات الدراسة المستهدف اختبارها ، تم وضعها في شكل جداول إلكترونية باستخدام برنامج Microsoft Excel ، تمهيداً لإجراء التحليل الإحصائي لها. وفي هذا الصدد اعتمد الباحث على حزمة البرامج الإحصائية (SPSS- 24).

(٦-٥-٥) النماذج الإحصائية المستخدمة في اختبار فروض البحث يمكن توضيح نماذج اختبار فرضي البحث في ظل التحليل الأساسي كما يلي :

(٦-٥-٥-١) نموذج اختبار الفرض الأول للبحث (H1)

لاختبار أثر قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي تكاليف الوكالة في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية ، تم الاعتماد علي نموذج الانحدار البسيط التالي:

$$AC_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Readability}_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

حيث أن :

$AC_{i,t}$: تكاليف الوكالة للشركة i في نهاية السنة المالية t .

β_0 : الجزء الثابت في معادلة الانحدار.

β_1 : معامل الانحدار الذي يحدد اتجاه العلاقة ، وتقيس ما تفسره قابلية القوائم المالية للقراءة من التغيرات في تكاليف الوكالة للشركة.

$\text{Readability}_{i,t}$: مستوى قابلية التقرير السنوي للقراءة للشركة i في نهاية السنة المالية t مقياسة باللوغاريتم الطبيعي لعدد صفحات القوائم المالية السنوية والإيضاحات المتممة المرفقة .
 $\varepsilon_{i,t}$: الخطأ العشوائي .

(٦-٥-٦-٢) نموذج اختبار الفرض الثاني للبحث (H2)

لاختبار أثر قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي الأداء المالي في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية ، تم الاعتماد علي نموذج الانحدار البسيط التالي:

$$FP_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Readability}_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

حيث أن :

$FP_{i,t}$: مستوى الأداء المالي للشركة i في نهاية السنة المالية t .

β_0 : الجزء الثابت في معادلة الانحدار.

β_1 : معامل الانحدار الذي يحدد اتجاه العلاقة ، وتقيس ما تفسره قابلية القوائم المالية للقراءة من التغيرات في الاداء المالي للشركة

Readability i,t: مستوى قابلية التقرير السنوي للقراءة للشركة i في نهاية السنة المالية t
مقاسة باللوغاريتم الطبيعي لعدد صفحات القوائم المالية السنوية والإيضاحات المتممة المرفقة .
 $\epsilon_{i,t}$: الخطأ العشوائي .

(٦-٥-٦) تحليل نتائج الدراسة التطبيقية

تتعلق هذه الجزئية من البحث بالإحصاءات الوصفية ومعاملات الارتباط لمتغيرات الدراسة ، وكذلك
نتائج اختبار فرضي البحث في ظل التحليل الأساسي ، علي النحو التالي:

(٦-٥-٦-١) أدوات التحليل الإحصائي

استخدم الباحث لاختبار فرضي البحث تحليل الانحدار الخطي البسيط **Linear Regression**
في ظل التحليل الاساسي ، والانحدار الخطي المتعدد **multiple Linear Regression**
لاختبارهما لأغراض التحليلات الأخرى ، ولتقدير معاملات نماذج الانحدار الخاصة
بكل فرض ، وكذلك تحليل التباين **ANOVA** لاختبار معنوية النموذج باستخدام **F-Test** قياساً
علي (شرف ، ٢٠٢١ ؛ Dalwai et al., 2021 ; Hassan et al., 2019) وقد تم اختبار
الفروض عند مستوى معنوية ٥% ، ويتم رفض فرض العدم وبالتالي قبول الفرض البديل ، إذا
كانت القيمة الاحتمالية (**P-Value**) للنموذج ، أو (**Sig**) معاملات الانحدار للمتغيرات المستقلة
، أقل من ٥% . بينما يتم قبول فرض العدم وبالتالي رفض الفرض البديل ، إذا كانت القيمة
الاحتمالية (**P-Value**) للنموذج أكبر من أو تساوي ٥% . كما تم الإعتماد علي استخدام
معامل التحديد (**R Square**) للحكم على القدرة التفسيرية لنموذج الدراسة ، وكذلك استخدام
مقياس (**Collinearity Diagnostics**) للتأكد من عدم وجود مشكلة الارتباط الخطي المتعدد
Multicollinearity ، من خلال احتساب معامل التباين المسموح (**Tolerance**) لكل متغير
من المتغيرات المستقلة، ومن ثم إيجاد معامل تضخم التباين (**VIF**) لكل متغير من المتغيرات
المستقلة ، وكذلك إيجاد مصفوفة ارتباط بيرسون (**Pearson Correlation**) بين جميع
المتغيرات المستقلة وذلك قياساً علي (Dalwai et al., 2021a; Hassan et al.,
(2019 ;De Souza et al., 2019; Luo et al., 2018).

(٦-٥-٦) الإحصاءات الوصفية

يوضح جدول (3-6) الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة خلال فترة الدراسة ، وذلك علي النحو التالي:

جدول رقم (3-6) الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة

Descriptive Statistics					
Variable	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
AC1 (AUR)	448	0.00	6.42	0.7544	0.62649
AC2 (OETS)	448	0.00	15.62	0.2094	0.87230
ROA	448	-0.23	0.36	0.0559	0.08197
ROE	448	-13.63	3.89	0.0918	0.79631
ROS	448	-10.96	9.05	0.0938	0.75130
Readability1pages	448	2.08	4.20	3.2720	0.38509
Readability2Footnotes	448	2.94	4.13	3.4407	0.23333
Size	448	13.26	25.49	20.4818	1.99509
Lev	448	0.00	1.21	0.4940	0.22785
OWC	448	0.00	1.00	0.8237	0.38153
Big4	448	0.00	1.00	0.4464	0.49768
Valid N (listwise)	448				

بالنسبة للمتغير التابع الأول (تكاليف الوكالة) ، يظهر المقياس الأول وهو نسبة إستخدام الأصول (AC1 AUR) ارتفاع تكاليف الوكالة لشركات العينة ، ويرجع ذلك إلي أن مداه يقع بين (0.0 كأدني قيمة ، 6.42 كأقصى قيمة) ، ومتوسطه الحسابي (0.7544) وهو يشير إلي انخفاض كفاءة الإدارة في إستخدام الأصول في الشركات المصرية ، علاوة علي أن هناك تفاوت كبير بين شركات العينة في تكاليف الوكالة حيث بلغ الإنحراف المعياري (0.62649). ينطبق الأمر نفسه علي المقياس الثاني لتكاليف الوكالة وهو نسبة المصروفات التشغيلية AC2 (OETS) ، حيث يشير إلي ارتفاع تكاليف الوكالة في شركات العينة نتيجة زيادة نسبة المصروفات التشغيلية لتصل إلي (15.62 كأقصى قيمة) وبمتوسط حسابي (0.2094) ، ولكن ظل هناك تفاوت كبير بين شركات العينة في تكاليف الوكالة حيث بلغ الإنحراف المعياري

(0.87230). هذا النتائج لاختلف كثيراً عن النتائج التي تم التوصل إليها الباحثين بالتطبيق على الشركات في دول أخرى مثل (Luo et al., 2018) في الصين ، (Hassan et al., 2019) في قطر ، (Dalwai et al., 2021a) في عمان ، أو في مصر (علي، ٢٠٢١) .

أما المتغير التابع الثاني (الأداء المالي) ، كان الانحراف المعياري للمقاييس الثلاثة للأداء المالي وهي (ROA ، ROE ، ROS) أكبر من وسطها الحسابي مما يشير الي وجود تشتت كبير بين شركات العينة في ربحيتها أو أدائها المالي ، وإن كان هذا التشتت كان بدرجة أقل في معدل العائد على الأصول (ROA) حيث بلغ الانحراف المعياري (0.08197). كما يظهر انخفاض الأداء المالي في الشركات المصرية جلياً نتيجة انخفاض الوسط الحسابي للمقاييس الثلاثة على التوالي (0.0559 ، 0.0918 ، 0.0938) ، علاوة على أن هناك بعض الشركات التي أظهرت خسارة كبيرة خلال فترة الدراسة ، ويظهر هذا من ارتفاع أدنى قيمة للمقاييس الثلاثة .

بالنسبة للمتغير المستقل (قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة) ، فإنه لا يوجد تفاوت كبير بين شركات العينة في المقاييس ، حيث كانت أقصى قيمة للوغاريتم الطبيعي لعدد صفحات pages القوائم المالية السنوية للشركات بعينة الدراسة كان 4.20 بينما أدنى قيمة هو 2.08 ، وكانت أقصى قيمة للوغاريتم الطبيعي لعدد للإيضاحات المتممة Footnotes للقوائم المالية السنوية للشركات بعينة الدراسة هو 4.13 و أقل قيمة هي 2.94 ، وهذا يشير إلي أن الإيضاحات المتممة لشركات العينة صعبة القراءة بما يتفق مع (علي، ٢٠٢١ ؛ السواح ، ٢٠١٩) ولكن يظهر الانحراف المعياري أن هناك تفاوت أكبر بين شركات العينة في عدد صفحات القوائم المالية السنوية (0.38509) بالمقارنة مع عدد الإيضاحات المتممة للقوائم المالية السنوية (0.23333). وهذا يتفق مع الدراسات السابقة المصرية في هذا الشأن . (شرف ، ٢٠٢١ ؛ أحمد ، ٢٠٢١ ؛ السواح ، ٢٠١٩)

وأخيراً بالنسبة للمتغيرات الرقابية ، يظهر الانحراف المعياري أن هناك تفاوت كبير في أحجام شركات العينة (1.99509) وهو أعلى من المتوسط ، وفي الإستعانة بمراقبي حسابات في شراكة مع احد مكاتب المراجعة الكبرى (0.49768) ، ولكن هناك تفاوت أقل في نسبة الرفع المالي (0.22785) . كما أن الوسط الحسابي يظهر ارتفاع نسبة الرفع المالي في الشركات المصرية (0.4940) ، ونسبة تركيز الملكية OWC (0.8237) ، وفي الإستعانة بمراقبي حسابات في شراكة مع احد مكاتب المراجعة الكبرى (0.4464) ، وهذا وضع طبيعي يتفق مع ميل الشركات

للإقتراض لتمويل نشاطها وزيادة نسبة الملكية العائلية في البيئة المصرية ، وأخيراً رغبة الشركات في إضفاء مصداقية علي قوائمها المالية من خلال الإستعانة بأحد منشآت المراجعة التي لها شراكة دولية.

Correlation Analysis مصفوفة الارتباط بين متغيرات البحث (٣-٦-٥-٦)

يعرض جدول (4-6) معاملات ارتباط بيرسون بين المتغيران التابعان (تكاليف الوكالة ، الأداء المالي) والمتغير المستقل (قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة) ، وكذلك معاملات الارتباط ما بين المتغيران التابعان والمستقل مع المتغيرات الرقابية كما يلي :

جدول رقم (4-6) معاملات ارتباط بيرسون بين متغيرات البحث

Correlations													
Variable		AC1	AC2				Read1	Read2					
		AUR	OETS	RDA	RDE	ROS	pages	Footnots	Size	Lev	OWC	Big4	
AC1	Pearson Correlation	1	.185 ^{**}	.181 ^{**}	.008	-.032	.207 ^{**}	.125 ^{**}	.016	.130 ^{**}	.130 ^{**}	-.007	
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.861	.504	.000	.008	.741	.006	.006	.882	
AC2	Pearson Correlation		1	-.095 [*]	-.017	-.424 ^{**}	-.053	-.042	-.094 [*]	-.084	.041	-.088	
	Sig. (2-tailed)			.043	.720	.000	.042	.037	.047	.076	.384	.166	
RDA	Pearson Correlation			1	.115 [*]	.217 ^{**}	.114 [*]	.194 [*]	.040	-.323 ^{**}	-.033	-.102 [*]	
	Sig. (2-tailed)				.015	.000	.016	.000	.404	.000	.481	.030	
RDE	Pearson Correlation				1	.028	.053	.081	.024	-.052	-.004	-.012	
	Sig. (2-tailed)					.556	.0165	.978	.612	.269	.938	.798	
ROS	Pearson Correlation					1	.035	.075	.053	-.096 [*]	-.009	.008	
	Sig. (2-tailed)						.485	.114	.264	.043	.647	.659	
Read1	Pearson Correlation						1	.481 ^{**}	.380 ^{**}	.438 ^{**}	.227 ^{**}	.514 ^{**}	
	Sig. (2-tailed)							.000	.000	.000	.000	.000	
Read2	Pearson Correlation							1	.287 ^{**}	.436 ^{**}	.301 ^{**}	.345 ^{**}	
	Sig. (2-tailed)								.000	.000	.000	.000	
Size	Pearson Correlation								1	.354 ^{**}	.243 ^{**}	.319 ^{**}	
	Sig. (2-tailed)									.000	.000	.000	
Lev	Pearson Correlation									1	.188 ^{**}	.454 ^{**}	
	Sig. (2-tailed)										.000	.000	
OWC	Pearson Correlation										1	.357 ^{**}	
	Sig. (2-tailed)											.000	
Big4	Pearson Correlation											1	
	Sig. (2-tailed)												.000
N		448	448	448	448	448	448	448	448	448	448	448	448

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

يتضح من الجدول السابق أن هناك ارتباط إيجابي معنوي بين المقياس الأول لتكاليف الوكالة نسبة استخدام الأصول AUR وقابلية القوائم المالية السنوية للقراءة مقاسة من خلال عدد الصفحات أو عدد الإيضاحات المتممة علي التوالي، حيث بلغ معامل الارتباط (0.207)، (0.125) بمستوي معنوية (0.000 ، 0.008) علي التوالي. علي النقيض ، كان هناك ارتباط سلبي معنوي بين المقياس الثاني لتكاليف الوكالة وهو نسبة المصروفات التشغيلية OETS وقابلية القوائم المالية السنوية للقراءة مقاسة من خلال عدد الصفحات أو عدد الإيضاحات المتممة علي التوالي ، حيث بلغ معامل الارتباط (-0.053، -0.042) بمستوي معنوية (0.037 ، 0.042) علي التوالي.

من ناحية أخرى ، يوجد ارتباط بين مقاييس الأداء المالي الثلاث (ROA ، ROE ، ROS) وقابلية القوائم المالية السنوية للقراءة مقاسة من خلال عدد الصفحات أو عدد الإيضاحات المتممة ، ولكن تختلف قوة ومعنوية هذا الإرتباط. كما يوجد ارتباط بين تكاليف الوكالة (مقاسة بنسبة استخدام الأصول أو بنسبة المصروفات التشغيلية)، ومقاييس الاداء المالي (ROA ، ROE ، ROS) من جهة ، والمتغيرات الرقابية (الحجم ، الرفع المالي ، تركيز الملكية ، حجم منشأة المراجعة) من جهة أخرى ، ولكن تختلف درجة قوة ومعنوية وإتجاه هذا الإرتباط .

أخيراً ، فإن الهدف الرئيسي لمصفوفة الإرتباط هو إختبار مشكلة التعددية الخطية Multicollinearity، حيث أن وجود إرتباط بين متغيرين مستقلين يفوق (70%) يشير إلى وجود مشكلة الارتباط الخطي المتعدد . وأظهرت معاملات الارتباط بين المتغيرات المستقلة في الدراسة وجود ارتباط ضعيف (أقل من 70%) وهذا يشير إلى عدم وجود تداخلي خطي بين المتغيرات المستقلة، وهذا يدل على قوة نموذج الدراسة في تفسير الأثر على المتغير التابع وتحديده. ولكن الإختبار الذي يحسم وجود مشكلة الارتباط الخطي المتعدد هو الإعتماد علي مقياس Collinearity Diagnostics، والذي يقوم على احتساب معامل التباين المسموح (Tolerance) لكل متغير من المتغيرات المستقلة، ومن ثم إيجاد معامل تضخم التباين (VIF) Variance Inflation Factor لكل متغير من المتغيرات المستقلة ، فإذا كان معامل التباين المسموح أقل من (1) فإن ذلك يشير إلى عدم وجود مشكلة الأزواج الخطي المتعدد ، وفي حالة الإعتماد علي معامل تضخم التباين فإذا كانت قيمته أقل من (10) لن تظهر هذه المشكلة . (السواح ، 2019) ويوضح جدول رقم (6-5) نتائج إختبار الأزواج الخطي:

جدول رقم (6-5) معاملات الإزدواج الخطي

Variable	Tolerance	VIF
Readability1pages	.652	1.534
Readability2Footnotes	.742	1.347
Size	.790	1.266
Lev	.710	1.409
OWC	.854	1.171
Big4	.620	1.613

ويظهر جدول (6-5) أن قيم معامل التباين المسموح كانت أقل من (1) ، وقيم معامل (VIF) لجميع المتغيرات أقل من (10) ، مما يشير إلى عدم وجود مشكلة الأزواج الخطي المتعدد .

(٦-٥-٦-٤) نتائج اختبار الفروض في ظل التحليل الأساسي

تتناول هذه الجزئية من البحث نتائج اختبار فرضي البحث كما يلي:

(أ) نتيجة اختبار الفرض الأول للبحث (H1)

لإختبار مدى تأثير درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي تكلفة الوكالة في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية، علي مدار فترة الدراسة ، تم صياغة الفرض الأول للبحث إحصائياً كفرض عدم H0 كما يلي:

H0: لا تؤثر درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة سلباً ومعنوياً علي تكلفة الوكالة في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية.

ولاختبار هذا الفرض تم تشغيل نموذج الانحدار رقم (1) ، في ظل بديلين لقياس تكاليف الوكالة للشركة.

$$AC_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Readability}_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

ويوضح الجدول رقم (6-6) ، نتائج تحليل نموذج الانحدار رقم (1) ، الخاصة باختبار الفرض الأول (H1) :

جدول رقم (6-6) نتائج اختبار الفرض الأول للبحث في ظل مقياسين للمتغير التابع (تكاليف الوكالة)

Variable	Model A : Dependent Variable = AC1 (AUR)		Model B : Dependent Variable = AC2 (OETS)	
	β	Sig	β	Sig
Con	3.855	0.000	2.604	0.088
Readability1 (pages)	2.336	0.000	-1.121	0.026
	R2 = 0.041		R2 = 0.03	
	F = 9.914 Sig (0.000)		F = 7.270 Sig (0.000)	
	DF = 1 N = 446		DF = 1 N = 446	

يتضح من الجدول رقم (6-6) أن قيمة (F) المحسوبة لبدلي نموذج الإنحدار رقم (1) (9.914 ، 7.270) علي التوالي معنوية إحصائياً ، حيث أن قيمة (0.000) = P. Value وهي أقل من مستوى المعنوية 5% ، وهذا ما يشير إلي أن النموذجان صالحان لاختبار العلاقة محل الدراسة. وأيضاً وفقاً للجدول فإن قيمة معامل التحديد (Adj R2) والتي توضح المقدرة التفسيرية للنموذج A قد بلغت (0.041) ، وللنموذج B قد بلغت (0.03) والتي تبرز نسبة التغيرات في المتغير التابع التي يمكن تفسيرها من خلال التغيرات في المتغير المستقل ، ورغم كونها نسبة منخفضة ، فإن هذا قدر يرجع إلي نموذج الإنحدار البسيط والذي يركز متغير واحد ، حيث أن هناك كم كبير من المتغيرات الأخرى التي يمكن ان تؤثر علي تكاليف الوكالة بخلاف القابلية للقراءة .

كما يوضح النموذج A أن المتغير المستقل (قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة) كان معنوياً في التأثير علي تكاليف الوكالة ، حيث بلغت القيمة الاحتمالية (Sig) له (0.00) ، ومعامل انحداره موجباً (2.336) ، وهذا يعني أن هناك علاقة موجبة بين درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة ونسبة استخدام الأصول (AUR) (كمقياس عكسي لتكاليف الوكالة) ، وبالتالي انخفاض تكاليف الوكالة. وهو نفس ما خلص إليه النموذج B ولكن بمقياس آخر لتكاليف الوكالة ، حيث بلغت القيمة الاحتمالية (Sig) له (0.026) ، ومعامل انحداره موجباً (-1.121) ، وهذا يعني أن هناك علاقة سلبية بين درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة ونسبة المصروفات

التشغيلية إلى المبيعات كمقياس غير مباشر لتكاليف الوكالة ، وبالتالي انخفاض تكاليف الوكالة. وبالتالي يتم رفض فرض عدم وقبول الفرض البديل (H1)، القائل بوجود تأثير سلبي ومعنوي لدرجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة على تكلفة الوكالة في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية .

وتتفق هذه النتيجة مع ما توصلت إليه الدراسة الرائدة (Luo et al. (2018) بأن هناك علاقة سلبية معنوية بين قابلية التقارير المالية للقراءة وتكاليف الوكالة ، وإمتدائها من الدراسات الأخرى في هذا الشأن علي غرار (Ahmad 2019 ; Hassan et al., 2021a ; Dalwai et al., 2021) and Maochun, 2019 والتي تمت في دول مختلفة ، ودراسة علي (٢٠٢١) التي تمت في مصر. ويرجع ذلك إلي أن زيادة قابلية التقارير السنوية للقراءة يحسن من شفافية الإفصاح المحاسبي ويخفض عدم تماثل المعلومات ، مما يمكن أصحاب المصالح من تقييم أداء الشركة بشكل أكثر دقة ومراقبة السلوك الانتهازي للإدارة المطلعة بشكل أكثر كفاءة ، مما ينعكس سلباً على تكاليف الوكالة التي تتحملها جهات الاتصال. كما يتفق مع نتائج دراسات أخرى (Rjiba et al., 2021; Ezat, 2019; Bonsall and Miller 2017; Ertugrul et al. (2017) التي أشارت إلي أن انخفاض القابلية للقراءة ينعكس سلباً على تكلفة الديون أو تكلفة حقوق الملكية كمقياس غير مباشر لتكاليف الوكالة .

ويعتقد الباحثان أن التأثير السلبي لقابلية القوائم المالية السنوية للقراءة على تكاليف الوكالة يُعد تأثيراً منطقيًا ، فمن منظور الإنتهازية الإدارية ، تهدف الإدارة إلي تعقيد التقارير المالية وخفض قابليتها للقراءة لتضليل المستخدمين وتشكيل أحكامهم تجاه الشركة مما قد يزيد من مشاكل وتكاليف الوكالة . وتمثل تلك النتيجة دافعاً لأصحاب المصالح لتحفيز الإدارة علي تبسيط القوائم المالية السنوية وجعلها واضحة وسهلة القراءة والفهم ، لتخفيض عدم تماثل المعلومات وعدم التأكد ، وزيادة ثقة أصحاب المصالح في الإدارة لتخفيض تكاليف الوكالة .

(ب) نتيجة اختبار الفرض الثاني للبحث (H2)

لإختبار مدي تأثير درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي الاداء المالي في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية، علي مدار فترة الدراسة، تم صياغة الفرض الثاني للبحث إحصائياً كفرض عدم H0 كما يلي:

H0: لا تؤثر درجة قابلية القوائم المالية للقراءة إيجاباً ومعنوياً علي الاداء المالي في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية .

ولاختبار هذا الفرض تم تشغيل نموذج الانحدار رقم (2)، في ظل ثلاث بدائل لقياس الاداء المالي للشركة.

$$FP_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Readability}_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

ويوضح الجداول رقم (6-7)، نتائج تحليل نموذج الانحدار رقم (2)، الخاصة باختبار الفرض الثاني (H2) :

جدول رقم (6-7) نتائج اختبار الفرض الثاني للبحث في ظل ثلاث مقاييس للمتغير التابع (الأداء المالي)

Variable	Model A : Dependent Variable = FP (ROA)		Model B : Dependent Variable = FP (ROE)		Model C : Dependent Variable = FP (ROS)	
	β	Sig	β	Sig	β	Sig
Con	3.135	0.033	2.265	0.088	1.127	0.676
Readability1 (pages)	1.024	0.010	0.709	0.047	0.868	0.045
	R2 = 0.011		R2 = 0.01		R2 = 0.02	
	F = 5.830		F = 4.246		F = 5.360	
	Sig (0. 016)		Sig (0.074)		Sig (0.046)	
	DF = 1 N = 446		DF = 1 N = 446		DF = 1 N = 446	

يتضح من الجدول رقم (6-7) أن قيمة (F) المحسوبة للبدائل الثلاث لنموذج الإنحدار (٢) (5.830 ، 4.246 ، 5.360) هي معنوية إحصائياً للنموذج (A ، C) فقط ، حيث أن قيمة P. Value (0.016 ، 0.046) علي التوالي أقل من مستوى المعنوية 5% ، أما النموذج الثاني (B) فلقد كان غير معنوي حيث أن قيمة P. Value (0.074) أكبر من مستوى المعنوية 5% ، ولكن معنوي عند مستوى المعنوية 10%. وهذا ما يشير إلي أن النماذج صالحة لاختبار العلاقة محل الدراسة. وأيضاً وفقاً للجدول فإن قيمة معامل التحديد (Adj R2) فإن المقدرة التفسيرية للنماذج الثلاث (A ، B ، C) قد بلغت (0.011 ، 0.01 ، 0.02) وهي

نسبة منخفضة نسبياً ، وإن كانت ترجع جزءاً من التغيرات في الأداء المالي إلي التغيرات في درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة.

كما يوضح الجدول أيضا ، أن البدائل الثلاث (A ، B ، C) لنموذج الإنحدار (٢) ، اتفقت علي أن المتغير المستقل (قابلية القوائم المالية للقراءة) كان معنوياً في التأثير علي الأداء المالي للشركة، حيث بلغت القيمة الاحتمالية (Sig) (0.016 ، 0.046 ، 0.024) ، ومعامل انحداره موجباً في النماذج الثلاث (1.024 ، 0.709 ، 0.868) علي التوالي ، وهذا يعني أن هناك علاقة موجبة بين درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وربحية الشركة أو أدائها المالي بأياً من المقاييس الثلاثة بما يتفق مع فرضية التشويش أو التعقيم الإداري . وبالتالي يتم رفض فرض عدم وقبول الفرض البديل (H2)، القائل بوجود تأثير إيجابي ومعنوي لدرجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي الاداء المالي للشركات المقيدة بالبورصة المصرية.

وتتفق هذه النتيجة مع ما توصل إليه (Gu and Dodoo, 2020; Souza et al., 2019; EDT et al., 2018) والذي يدعم فرضية التشويش أو التعقيم الإداري ، بأن المديرين يفضلون غالباً إبراز المعلومات الإيجابية وإخفاء المعلومات السلبية في التقارير السنوية للتلاعب بالسوق ، وذلك من خلال إعداد تقارير مطولة أو معقدة . ولكنها تختلف عما خلص إليه (Dalwai et al., 2021a) بأنه علي عكس المتوقع وفقاً لفرضية التشويش أو التعقيم الإداري، قد تنخفض قابلية التقارير المالية للقراءة في ظل تحسن الأداء المالي نتيجة رغبة الإدارة في التوسع في الإفصاح لإرسال إشارة إيجابية عن الشركة مما يزيد من حجم وتعقيد التقرير السنوي. ويرجع الباحث ذلك إلي أنها طبقت علي الشركات المالية بخلاف معظم الدراسات الأخرى التي طبقت علي الشركات غير المالية علي غرار دراستنا الحالية . ونعتقد أن التأثير الإيجابي لقابلية القوائم المالية السنوية للقراءة على الأداء المالي يتفق مع فرضية التعقيم أو التشويش الإداري ، بأن المديرين يكون لديهم دوافع إنتهازية لتقديم تقارير صعبة القراءة إذا كانت الشركة تحقق ارباحاً إيجابية مؤقتة للعام الحالي أو ارباحاً سلبية مستمرة ، وهو ما أيدته معظم الدراسات السابقة في هذا الشأن. ولكن ما أبرزته نتائج الدراسة الحالية أن السوق سوف يكافيء (يعاقب) الإدارة علي إصدار تقارير مالية قابلة للقراءة (غير قابلة للقراءة) بما ينعكس لاحقاً علي أداء الشركة المستقبلي وقيمة الشركة كونها مؤشر علي قوة آفاق النمو والربحية المستقبلية.

(٦-٥-٧) التحليلات الأخرى

قام الباحثان بإعادة اختبار العلاقات الرئيسية محل الدراسة، في ظل تغيير طرق قياس متغيرات الدراسة ، وكذلك بالإعتماد علي متغيرات جديدة يتم معالجتها كمتغيرات رقابية ، بغرض توفير المزيد من الوضوح علي العلاقات الرئيسية محل الدراسة بالتحليل الأساسي وذلك قياساً علي (شرف ، ٢٠٢١ ؛ أحمد ، ٢٠٢١)؛ (Luo et al.,2018 ; Dalwai et al., 2021a كما يلي:

(٦-٥-٧-١) حالة تم تغيير طريقة قياس المتغير المستقل

تم تغيير طريقة قياس المتغير المستقل وهو قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة بالإعتماد علي مقياس بديل وهو اللوغاريتم الطبيعي لعدد الإيضاحات المتممة للقوائم المالية السنوية، وذلك قياساً علي (Salehi et al., 2020; Abernathy et al., 2019; Cheung and Lau, 2016) في الدراسات الأجنبية ، (أحمد ، ٢٠٢١ ؛ السواح ، ٢٠١٩) في الدراسات المصرية . بهدف الإجابة عن التساؤل التالي: هل تختلف النتائج التي تم التوصل إليها فيما يتعلق باختبار فرضي البحث من خلال التحليل الأساسي باختلاف طريقة قياس المتغير المستقل بالدراسة؟ وللإجابة على هذا التساؤل تم إعادة تشغيل النماذج المستخدمة في اختبار فرضي البحث ولكن بالإعتماد على المقياس البديل للمتغير المستقل. وتظهر النتائج كما يلي :

(أ) نتيجة اختبار الفرض الأول للبحث (H1) في ظل تغيير طريقة قياس المتغير المستقل

يوضح الجداول رقم (6-8) ، نتائج تحليل نموذج الانحدار رقم (1) ، الخاصة باختبار الفرض الأول (H1) في ظل تغيير طريقة قياس المتغير المستقل:

جدول رقم (6-8) نتائج اختبار الفرض الأول للبحث في ظل تغيير طريقة قياس المتغير المستقل

Variable	Model A : Dependent Variable = AC1 (AUR)		Model B : Dependent Variable = AC2 (OETS)	
	β	Sig	β	Sig
Con	4.909	0.000	2.752	0.021
Readability2 (Footnotes)	1.331	0.008	-1.158	0.046
	R2 = 0.013		R2 = 0.02	
	F = 7.083 Sig (0.008)		F = 6.790 Sig (0.037)	
	DF = 1 N = 446		DF = 1 N = 446	

يتضح من الجدول رقم (6-8) أن قيمة (F) المحسوبة لبديلي نموذج الانحدار (1) (7.083)، (6.790) علي التوالي هي معنوية إحصائياً ، حيث أن قيمة P. Value (0.037 ، 0.008) وهي أقل من مستوى المعنوية 5% ، وهذا ما يشير إلي أن النموذجان صالحان لاختبار العلاقة محل الدراسة. وأيضاً وفقاً للجدول فإن قيمة معامل التحديد (Adj R2) والتي توضح أن المقدرة التفسيرية للنموذج A قد بلغت (0.013) ، وللنموذج B قد بلغت (0.02) ، كما أن المتغير المستقل (قابلية القوائم المالية للقراءة) كان معنوياً في التأثير علي تكاليف الوكالة في النموذجين ، حيث بلغت القيمة الاحتمالية (Sig) له (0.008) ، ومعامل انحداره موجباً (1.331) في النموذج A ، وبلغت القيمة الاحتمالية (Sig) له (0.046)، ومعامل انحداره موجباً (-1.158) في النموذج A . هذه النتائج تدعم وتؤكد النتائج التي تم التوصل إليها في ظل التحليل الأساسي ، برفض فرض العدم وقبول الفرض البديل (H1)، القائل بوجود تأثير سلبي ومعنوي لدرجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي تكلفة الوكالة في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. ويتفق ذلك مع ما خلص إليه (Salehi et al., 2020; Abernathy et al., 2019; Cheung and Lau, 2016) بأن زيادة عدد الإيضاحات المتممة للقوائم المالية السنوية هو مؤشر علي انخفاض قابليتها للقراءة وتعقيدها خاصة مع تبني المعايير الدولية (والتي تتضمن معايير مستحدثة) ، مما ينعكس سلباً علي تكاليف الوكالة (Dalwai et al., 2021a ;Hassan et al., 2019; Luo et al., 2018).

(ب) نتيجة اختبار الفرض الثاني للبحث (H2) في ظل تغيير طريقة قياس المتغير المستقل

ويوضح الجداول رقم (6-10)، نتائج تحليل نموذج الانحدار رقم (2)، الخاصة باختبار الفرض الثاني (H2) في ظل تغيير طريقة قياس المتغير المستقل:

جدول رقم (6-9) نتائج اختبار الفرض الثاني للبحث في ظل تغيير طريقة قياس المتغير المستقل

Variable	Model A : Dependent Variable = FP (ROA)		Model B : Dependent Variable = FP (ROE)		Model C : Dependent Variable = FP (ROS)	
	β	Sig	β	Sig	β	Sig
Con	2.291	0.056	1.077	0.137	1.922	0.079
Readability2 (Footnotes)	1.068	0.016	0.514	0.027	0.841	0.015
	R2 = 0.036		R2 = 0.02		R2 = 0.06	
	F = 17.480		F = 3.246		F = 12.507	
	Sig (0.000)		Sig (0.094)		Sig (0.011)	
	DF = 1 N = 446		DF = 1 N = 446		DF = 1 N = 446	

يتضح من الجدول رقم (6-9) أن قيمة (F) المحسوبة للبدائل الثلاث لنموذج الإنحدار (2) (17.480 ، 3.246 ، 12.507) هي معنوية إحصائياً للنموذج الأول والثالث فقط (A ، C) ، حيث أن قيمة P. Value (0.011 ، 0.000) أقل من مستوى المعنوية 5% ، أما النموذج الثاني (B) فلقد كان غير معنوي ، حيث كانت قيمة P. Value (0.094) أكبر من مستوى المعنوية 5% ولكن معنوي عند مستوى المعنوية 10% وهذا ما يشير إلي أن النماذج صالح لاختبار العلاقة محل الدراسة. وأيضاً وفقاً للجدول فإن قيمة معامل التحديد (Adj R2) توضح أن المقدرة التفسيرية للنماذج الثلاث (A ، B ، C) قد بلغت (0.036 ، 0.02 ، 0.06) وهي مازالت نسبة منخفضة في تفسير أسباب تحسن ربحية أو أداء الشركة المالي. كما يوضح الجدول أيضاً ، أن النماذج الثلاث (A ، B ، C) ، توضح أن المتغير المستقل (قابلية القوائم المالية للقراءة) كان معنوياً في التأثير علي الأداء المالي للشركة ، حيث بلغت القيمة الاحتمالية (Sig) للنماذج الثلاث (0.016 ، 0.027 ، 0.015) ، ومعامل انحداره موجباً في النماذج الثلاث (1.068 ، 0.514 ، 0.841) ، وهذا يعني أن هناك علاقة موجبة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وزيادة ربحية الشركة أو تحسن أدائها المالي بأياً من المقاييس الثلاثة بما يتفق مع فرضية التشويش أو التعتميم الإداري، خاصة معدل العائد علي المبيعات (ROS) بما يتفق مع دراسة (EDT et al., 2018) ، ومعدل العائد علي الأصول (ROA) بما يتفق مع (Hassan et al., 2019)

بما يدعم النتائج التي تم التوصل إليها في ظل التحليل الأساسي برفض فرض العدم وقبول الفرض البديل (H1)، القائل بوجود تأثير إيجابي ومعنوي لدرجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة على الاداء المالي للشركات المقيدة بالبورصة المصرية كما أن التأثير كان إيجابياً. ويتفق ذلك مع ما خلصت إليه العديد من الدراسات السابقة (Semenenko and Yoo, 2020; Hassan et al., 2019; Hwang and Kim 2017) بأن زيادة قابلية التقارير المالية للقراءة يحسن من أداء الشركة في السوق لأن الثقة التي يضعها المستثمرون على المعلومات التي تفصح عنها الشركات تتزايد ، بما ينعكس على قيمة وربحية الشركة المستقبلية. ويمكن تبرير تقارب النتائج بين التحليل الأساسي وحالة تغيير طريقة قياس المتغير المستقل ، بأن هناك تناسب إلى حد كبير بين عدد الإيضاحات المتممة وعدد صفحات القوائم المالية السنوية ، وبأنه لا يوجد اختلاف كبير في درجة قياس القابلية للقراءة عند الاعتماد على المقاييس القائمة على كمية الإفصاح وبدائلها المختلفة .

(٦-٥-٧-٢) حالة إدخال المتغيرات الرقابية

تم استخدام التحليل الإضافي كأحد المنهجيات المتبعة لإعادة اختبار العلاقات الرئيسية محل الدراسة بالتحليل الأساسي بعد تعديلها من خلال إضافة متغيرات جديدة لنموذج الإنحدار لتحويله من إنحدار بسيط إلى إنحدار متعدد ومعالجتها كمتغيرات رقابية. وذلك لإجراء مقارنة بين نتائج التحليلين الأساسي والإضافي لتحديد مدى اختلافهما وأثر ذلك الاختلاف على ما تم التوصل إليه من نتائج.

حيث سيتم إعادة اختبار العلاقة بين قابلية التقارير المالية للقراءة وتكاليف الوكالة والأداء المالي بالاعتماد على نموذجي إنحدار خطي متعدد بعد إدخال عدة متغيرات رقابية (حجم الشركة ، والرفع المالي، وتركز الملكية ، وحجم منشأة المراجعة) وذلك بغرض توفير المزيد من الوضوح على العلاقات، والتحقق من قدرة التأثير على قوة أو اتجاه العلاقة محل الدراسة - بعد إدخال المتغيرات الرقابية وذلك قياساً على (شرف ، ٢٠٢١ ، أحمد ، ٢٠٢١ ؛ Ajina et Richards an van ,2015 ; al.,2016) كما يلي :

(أ) نتيجة اختبار الفرض الأول للبحث (H1) في ظل التحليل الإضافي

بشأن التساؤل عما إذا كان تأثير قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة على تكلفة الوكالة للشركات المقيدة بالبورصة المصرية يختلف ، بعد إدخال متغيرات رقابية، مثل؛ (حجم الشركة، والرفع المالي، وتركز الملكية، وحجم مكتب المراجعة) . وللإجابة على هذا التساؤل ، تم إعادة اختبار الفرض الأول للبحث بالاعتماد على المدخل الرقابي لمعالجة المتغيرات. واختبار هذا الفرض تم استخدام نموذج الانحدار رقم (3)

$$AC_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Readability}_{i,t} + \beta_2 \text{SIZE}_{i,t} + \beta_3 \text{LEV}_{i,t} + \beta_4 \text{Owc}_{i,t} + \beta_5 \text{Big}_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

حيث أن :

$AC_{i,t}$: هي تكاليف الوكالة للشركة i في نهاية السنة المالية t .

β_0 : الجزء الثابت في معادلة الانحدار .

β_1 إلى β_5 : معاملات الانحدار التي تحدد اتجاه العلاقة ، وتقيس ما تفسره المتغيرات المستقلة من التغيرات في تكاليف الوكالة للشركة .

$\text{Readability}_{i,t}$: مستوي قابلية التقرير السنوي للقراءة للشركة i في نهاية السنة المالية t مقاسة باللوغاريتم الطبيعي لعدد صفحات القوائم المالية السنوية والإيضاحات المتممة المرفقة .

$\text{SIZE}_{i,t}$: حجم الشركة مقاساً بلوغاريتم إجمالي الأصول للشركة i في نهاية السنة t .

$\text{LEV}_{i,t}$: درجة الرفع المالي للشركة i في نهاية السنة المالية t .

$\text{Owc}_{i,t}$: درجة تركيز الملكية للشركة i في نهاية السنة المالية t

$\text{Big}_{i,t}$: مدي الاعتماد على منشأة مراجعة من الأربعة الكبار للشركة i في نهاية السنة t

$\varepsilon_{i,t}$: الخطأ العشوائي

ويوضح الجدول رقم (6-10) ، نتائج تحليل نموذج الانحدار رقم (3)، الخاص باختبار الفرض الأول (H1) ، ولكن في ظل التحليل الإضافي :

جدول رقم (6-10) نتائج اختبار الفرض الأول للبحث في ظل التحليل الإضافي

Model	Model A				Model B			
	في ظل التحليل الأساسي (بدون متغيرات رقابية)		في ظل التحليل الإضافي (مع متغيرات رقابية)		في ظل التحليل الأساسي (بدون متغيرات رقابية)		في ظل التحليل الإضافي (مع متغيرات رقابية)	
Variables	β	Sig	β	Sig	β	Sig	β	Sig
Con	3.855	0.000	2.962	0.000	2.604	0.088	1.879	0.096
Read1 (pages)	2.336	0.000	1.590	0.000	-1.121	0.026	-0.815	0.007
Size	-	-	1.448	0.016	-	-	1.37	0.03
lev	-	-	0.686	0.041	-	-	0.794	0.044
Owc	-	-	-0.261	0.091	-	-	-0.200	0.087
Big4	-	-	-0.171	0.013	-	-	-0.189	0.022
F إحصائية	9.914		13.045		7.270		8.683	
Sig (F)	(0.000)		(0.000)		(0.000)		(0.017)	
Adj R2	0.041		0.119		0.03		0.089	

ويتضح من الجدول رقم (6-10) ارتفاع القوة التفسيرية للنموذج A من 0.041 إلى 0.119 ، وكذلك للنموذج B من 0.03 إلى 0.089 بعد إدخال المتغيرات الرقابية مع بقاء تلك النماذج معنوية في تفسير العلاقة محل الدراسة . كما يتضح من تحليل معاملات الانحدار للنموذجان (A، B) أن هناك تأثير إيجابي و معنوي لكل من متغيرات (حجم الشركة ، الرفع المالي) علي تكاليف الوكالة بما يتفق مع الدراسات السابقة (Ajjina, 2019; De Souza et al., 2019; Kumar, 2014; Kumar et al., 2016) ، وتأثير سلبي و لكن غير معنوي لمتغير (تركيز الملكية) وهي نتيجة تتفق مع الدراسات السابقة والتي خلصت إلي وجود علاقة إيجابية بين تشتت الملكية وتكاليف الوكالة (بما يلائم طبيعة تلك الدول علي عكس مصر والتي تمتاز بتركز الملكية والملكية العائلية) (Luo et al., 2018; Bacha and Ajina, 2019; Dalwai et al., 2021a) وعلي عكس المتوقع مع نتائج الدراسات السابقة ، كان هناك ارتباط سلبي معنوي بين (حجم منشأة المراجعة) وتكاليف الوكالة ، (Ezat, 2019; Salehi et al., 2020) (Luo et al., 2018) ويعتقد الباحثان أنه يمكن تفسير ذلك بأن الشركات التي تواجه تكاليف وكالة مرتفعة هي التي تلجأ إلي مراقبي حسابات من BIG4 لمحاولة تحسين صورتها وإضفاء

مزيد من الثقة علي قوائمها المالية. كما يتضح أن متغير قابلية القوائم المالية للقراءة كمتغير مستقل، ظل معنوياً حتي بعد إدخال المتغيرات الرقابية (التحليل الإضافي). وبذلك أمكن الإجابة علي التساؤل عما إذا كان تأثير قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي تكلفة الوكالة للشركات المقيدة بالبورصة المصرية يختلف ، بعد إدخال متغيرات رقابية.

كما أنه علي غرار دراستي (Dalwai et al., 2021 and Luo et al., 2018) يمكن إختبار تأثير درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي تكلفة الوكالة للشركات المقيدة بالبورصة المصرية في ظل نموذج تحليل الإنحدار (3) بعد إدخال المتغيرات الرقابية ، ولكن في ظل تعدد بدائل أو طرق قياس المتغير المستقل (قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة) ، ويوضح ذلك الجدول رقم (6-11) ذلك :

جدول رقم (6-11) نتائج اختبار الفرض الأول للبحث بالمتغيرات الرقابية في ظل بدائل قياس المتغير المستقل

Variable	Model A : Dependent Variable = AC1 (AUR)				Model B : Dependent Variable = AC2 (OETS)			
	β	Sig	β	Sig	β	Sig	β	Sig
Con	2.962	0.000	2.686	0.00	1.879	0.096	1.014	.173
Readability1 (pages)	1.590	0.000			-0.815	0.007		
Readability2 (Footnotes)			0.692	0.00			-0.204	0.016
Size	1.448	0.016	1.106	0.721	1.37	0.03	0.023	0.018
lev	0.686	0.041	0.707	0.00	0.794	0.044	0.220	0.019
Owc	-0.261	0.091	-0.328	0.00	-0.200	0.087	0.119	0.086
Big4	-0.171	0.013	-0.127	0.065	-0.189	0.022	0.099	0.04
F إحصائية	13.045		8.977		8.683		6.686	
Sig (F)	(0.000)		(0.000)		(0.017)		0.0137	
Adj R2	0.119		0.092		0.089		0.099	

ويوضح الجدول رقم (6-11) أن نتائج التحليل الإضافي تدعم وتؤكد صحة العلاقة الرئيسية محل الدراسة ، والنتائج التي تم التوصل إليها في التحليل الأساسي ، في ظل تعدد طرق قياس المتغير المستقل وهو درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وإدخال متغيرات رقابية أخرى. ويعتقد الباحثان أن كافة النتائج تشير إلي أن هناك علاقة سلبية معنوية بين قابلية القوائم

المالية السنوية للقراءة وتكاليف الوكالة في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية ، حيث أن زيادة حجم التقرير أو زيادة عدد الإيضاحات المتممة ، يزيد من صعوبة قراءتها وقابليتها للفهم ، مما يؤثر سلباً علي فعالية عملية الإتصال.

(ب) نتيجة اختبار الفرض الثاني للبحث (H2) في ظل التحليل الإضافي

بشأن التساؤل عما إذا كان تأثير قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي الأداء المالي للشركات المقيدة بالبورصة المصرية يختلف، بعد إدخال متغيرات رقابية، مثل؛ (حجم الشركة، والرفع المالي، وتركز الملكية، وحجم مكتب المراجعة). وللإجابة علي هذا التساؤل، قام الباحثان بإعادة اختبار الفرض الأول للبحث بالاعتماد علي المدخل الرقابي لمعالجة المتغيرات. ولاختبار هذا الفرض تم استخدام نموذج الانحدار رقم (4)

$$FP_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Readability}_{i,t} + \beta_2 \text{SIZE}_{i,t} + \beta_3 \text{LEV}_{i,t} + \beta_4 \text{Owc}_{i,t} + \beta_5 \text{Big}_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

حيث أن :

$FP_{i,t}$: الأداء المالي للشركة i في نهاية السنة المالية t

β_0 : الجزء الثابت في معادلة الانحدار.

β_1 إلى β_5 : معاملات الانحدار التي تحدد اتجاه العلاقة ، وتقيس ما تفسره المتغيرات المستقلة من التغيرات في تكاليف الوكالة للشركة .

$\text{Readability}_{i,t}$: مستوى قابلية التقرير السنوي للقراءة للشركة i في نهاية السنة المالية t مقياسة باللوغاريتم الطبيعي لعدد صفحات القوائم المالية السنوية والإيضاحات المتممة المرفقة .

$\text{SIZE}_{i,t}$: حجم الشركة مقياساً بلوغاريتم إجمالي الأصول للشركة i في نهاية السنة t .

$\text{LEV}_{i,t}$: درجة الرفع المالي للشركة i في نهاية السنة المالية t .

$\text{Owc}_{i,t}$: درجة تركيز الملكية للشركة i في نهاية السنة المالية t

$\text{Big}_{i,t}$: مدي الاعتماد علي منشأة مراجعة من الأربعة الكبار للشركة i في نهاية السنة t

$\varepsilon_{i,t}$: الخطأ العشوائي

ويوضح الجداول رقم (6-12)، نتائج تحليل نموذج الانحدار رقم (4)، الخاص باختبار الفرض الثاني (H2) ، ولكن في ظل التحليل الإضافي :

جدول رقم (6-12) نتائج اختبار الفرض الثاني للبحث في ظل التحليل الإضافي

Model	Model A				Model B				Model C			
	في ظل التحليل الأساسي (بدون متغيرات رقابية)		في ظل التحليل الإضافي (مع متغيرات رقابية)		في ظل التحليل الأساسي (بدون متغيرات رقابية)		في ظل التحليل الإضافي (مع متغيرات رقابية)		في ظل التحليل الأساسي (بدون متغيرات رقابية)		في ظل التحليل الإضافي (مع متغيرات رقابية)	
Variables	β	Sig	β	Sig	β	Sig	β	Sig	β	Sig	β	Sig
Con	3.13	0.03	2.08	0.87	2.26	0.08	1.62	0.19	1.12	0.67	0.62	0.14
Read1 (pages)	1.02	0.01	0.90	0.02	0.70	0.04	0.50	0.04	0.86	0.54	0.72	0.02
Size	-	-	1.87	0.00	-	-	1.12	0.05	-	-	1.03	0.01
lev	-	-	-1.14	0.00	-	-	-1.32	0.03	-	-	-1.53	.004
Owc	-	-	-0.30	0.28	-	-	-0.51	0.3	-	-	-0.64	0.63
Big4	-	-	-0.56	0.54	-	-	-0.34	0.63	-	-	-0.19	0.59
F إحصائية	5.830		13.457		4.246		9.84		5.360		5.048	
Sig (F) _(t)	(0.016)		(0.000)		(0.074)		(0.057)		(0.046)		(0.041)	
Adj R2	0.011		0.132		0.01		0.011		0.02		.023	

يتضح من جدول الانحدار السابق رقم (6-12) ارتفاع القوة التفسيرية للنموذج A فقط من 0.011 إلى 0.132 ، أما النموذجين B ، C لم تزد مقدرتهم التفسيرية بعد إدخال المتغيرات الرقابية مع بقاء تلك النماذج معنوية في تفسير العلاقة محل الدراسة . ويتضح من تحليل معاملات الانحدار للنماذج الثلاث ، أن هناك تأثير إيجابي و معنوي لحجم الشركة ، وسلبى ومعنوي للرفع المالي على الأداء المالي بما يتفق مع الدراسات السابقة (De Souza et al., 2014; Kumar, 2016; Ajina et al., 2019) ، وتأثير سلبي وغير معنوي لمتغيري (تركيز الملكية ، وحجم منشأة مراقب الحسابات) وهي نتيجة قد تختلف مع الدراسات السابقة (Dalwai et al., 2018; Luo et al., 2018; Bacha and Ajina, 2019; et al., 2021) ويعتقد الباحثان أنه يمكن تفسير ذلك الإختلاف بسبب أن تركيز الملكية في الشركات المصرية هي أحد العوامل التي تعمل على التحسين الإداري ومحاولة مصادرة حقوق الفئة غير المسيطرة . من ناحية أخرى ، اعتماد الشركات المصرية حتى التي حققت خسائر علي مراقبي حسابات من BIG4 بهدف إخلاء مسؤولية الإدارة عن تحقيق تلك الخسائر . أو كما يعتقد السواح (٢٠١٩) أنه بعد تبني المعايير كان دور المكاتب الكبرى أقل فاعلية في الحد من عدد الإيضاحات بالمقارنة بالحد من كمية ما قد جاء بتلك الإيضاحات من معلومات لتفادي مشكلة فيضان المعلومات التي تمثل تحدي

كبير أمام قدرات مستخدمي التقارير المالية. كما يتضح أن متغير قابلية القوائم المالية للقراءة كمتغير مستقل، ظل معنوياً حتى بعد إدخال المتغيرات الرقابية (التحليل الإضافي). وبذلك أمكن الإجابة على التساؤل عما إذا كان تأثير قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة على الأداء المالي للشركات المقيدة بالبورصة المصرية يختلف ، بعد إدخال متغيرات رقابية.

كما أنه علي غرار دراستي (Dalwai et al., 2021 and Luo et al., 2018) يمكن إختبار تأثير درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة على الأداء المالي للشركات المقيدة بالبورصة المصرية في ظل نموذج تحليل الانحدار (4) بعد إدخال المتغيرات الرقابية ، ولكن في ظل تعدد بدائل أو طرق قياس المتغير المستقل (قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة) ، ويوضح ذلك الجدول رقم (6-13) :

جدول رقم (6-13) نتائج اختبار الفرض الثاني للبحث بالمتغيرات الرقابية في ظل بدائل قياس المتغير المستقل

Variable	Model A :Dependent Variable = FP (ROA)				Model B : Dependent Variable = FP (ROE)				Model C :Dependent Variable = FP (ROS)			
	β	Sig	β	Sig	β	Sig	β	Sig	β	Sig	β	Sig
Con	2.08	0.87	.088	0.17	1.62	0.19	1.41	0.43	0.62	0.14	1.01	0.72
Readability1 (pages)	0.90	0.02			0.50	0.04			0.72	0.02		
Readability2 (Footnotes)			0.83	0.04			0.78	0.05			0.61	0.023
Size	1.87	0.00	1.18	0.00	1.12	0.05	0.98	0.03	1.03	0.01	0.88	0.05
lev	-1.14	0.00	-1.12	0.00	-1.32	0.03	-0.87	0.04	-1.53	0.04	-1.02	0.025
Owc	-0.30	0.28	-0.2	0.08	-0.51	0.31	-0.3	0.27	-0.64	0.63	-0.72	0.24
Big4	-0.56	0.54	-0.22	0.13	-0.34	0.63	-0.09	0.44	-0.19	0.59	-0.93	0.27
F إحصائية	13.457		14.370		4.246		4.468		5.048		4.094	
(*) Sig (F)	(0.000)		(0.000)		(0.024)		(0.08)		(0.041)		0.065	
Adj R2	0.132		0.140		0.01		0.05		0.023		0.023	

ويوضح الجدول رقم (6-13) أن نتائج التحليل الإضافي تدعم وتؤكد صحة العلاقة الرئيسية محل الدراسة ، والنتائج التي تم التوصل إليها في التحليل الأساسي ، في ظل تعدد طرق قياس المتغير المستقل وهو درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وإدخال متغيرات رقابية أخرى. وتؤكد نتائج التحليلات الأخرى (تحليل الحساسية و التحليل الإضافي) دقة وصحة ومثانة النتائج التي تم التوصل إليها في ظل التحليل الأساسي ، بأن هناك علاقة سلبية معنوية بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكلفة الوكالة ، وعلاقة إيجابية معنوية مع الأداء المالي في

الشركات المقيدة بالبورصة المصرية ، في ظل اختلاف طرق قياس متغيرات الدراسة ، أو إدخال متغيرات رقابية إضافية.

(٦-٦) نتائج البحث والتوصيات ومجالات البحث المقترحة

استهدف البحث دراسة واختبار العلاقة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكاليف الوكالة من جهة ، والأداء المالي من جهة أخرى ، في الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. ولتحقيق هدف البحث ، تم إجراء دراسة تطبيقية علي عينة من ٤٤٨ مشاهدة سنوية لعدد ٩١ شركة من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية ، للفترة من ٢٠١٦ - ٢٠٢٠.

وخلص البحث في ظل التحليل الأساسي إلي وجود علاقة سلبية معنوية بين درجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكلفة الوكالة في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية ، فهي تحسن من جودة وشفافية الإفصاح المحاسبي ويخفض من عدم تماثل المعلومات ، مما يمكن أصحاب المصالح من تقييم أداء الشركة بشكل أكثر دقة ومراقبة السلوك الانتهازي للإدارة المطلعة بشكل أكثر كفاءة ، مما ينعكس سلباً علي تكاليف الوكالة التي تتحملها جهات الاتصال. ومن جهة أخرى ، خلص إلي وجود تأثير إيجابي معنوي لدرجة قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة علي الأداء المالي في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية بما يتوافق مع فرضية التشويش أو التعميم الإداري ، حيث أن المديرين يكون لديهم دوافع إنتهازية لتقديم تقارير صعبة القراءة إذا كانت الشركة تحقق ارباحاً إيجابية مؤقتة للعام الحالي أو أرباحاً سلبية مستمرة ، وهو ما أيده معظم الدراسات السابقة في هذا الشأن. ولكن ما أبرزته نتائج الدراسة الحالية أن السوق سوف يكافيء (يعاقب) الإدارة علي إصدار تقارير مالية قابلة للقراءة (غير قابلة للقراءة) بما ينعكس لاحقاً علي أداء الشركة المستقبلي فهي مؤشر علي آفاق النمو والربحية المستقبلية.

كما توصل البحث من خلال التحليلات الأخرى (تحليل الحساسية أو التحليل الإضافي) إلي نتائج مشابهة تدعم صحة ودقة ومتانة النتائج التي تم التوصل إليها في ظل التحليل الأساسي بأن هناك علاقة سلبية معنوية بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكلفة الوكالة ، وعلاقة إيجابية معنوية مع الأداء المالي في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية ، في ظل اختلاف طرق قياس متغيرات الدراسة أو إضافة متغيرات رقابية جديدة .

وبالرغم من أهمية النتائج ؛ إلا أن من أبرز حدود البحث الحالي ومعظم البحوث في ذلك الموضوع والتي تمت في دول لا تصدر قوائمها المالية باللغة الإنجليزية ، هو عدم صلاحية مقاييس التعقيد المختلفة في قياس درجة قابليتها للقراءة كونها مصممة خصيصاً بفهارس صالحة للتطبيق فقط علي اللغة الإنجليزية. لذلك تلجأ البحوث في تلك الدول إلي البديل الثاني وهو المقاييس القائمة علي كمية الأفصاح لكونها أقل تعقيداً ، وأقل عرضة لأخطاء القياس ، ويمكن

تكرارها بسهولة ، وتتماشي مع أي لغة تكتب بها التقارير المالية . ولكن يعاب عليها أنها تلتقط بعداً واحداً للقابلية للقراءة ، وتتجاهل بعد آخر وهو إمكانية استخدام مصطلحات صعبة ومعقدة أو نبرة غامضة لتخفيض قابلية التقرير للقراءة رغم صغر حجمه .

وفي ضوء النتائج السابقة ؛ يوصى الباحثان بضرورة إهتمام هيئة الرقابة المالية وإدارة البورصة المصرية بتحفيز الشركات علي إصدار تقارير قابلة للفهم والقراءة بسهولة من خلال إرشادات توضيحية ملزمة علي غرار ما فعلته SEC ، مع ما ضرورة توافر لديها آلية لفحص وتقييم الصياغة اللغوية للتقارير من حيث القابلية للقراءة . ضرورة قيام وزارة الإستثمار بإصدار إرشادات وتفسيرات متعلقة بكيفية تطبيق المعايير المحاسبية وكيفية إعداد القوائم المالية للعمل على وضع ضوابط للإفصاحات بالإيضاحات المتممة للقوائم المالية لتبسيطها . علاوة علي ضرورة قيام الجهات المنظمة بتقنين متطلبات الإفصاح السردية الإضافية والتي يمكن أن تؤدي إلي الإفصاح عن المزيد من المعلومات غير الضرورية التي تزيد من حجم وتعقيد التقرير السنوي ، ووضع حد أقصى لحجم التقرير السنوي للشركات الخاضعة لرقابتها . كما يجب تطوير مؤشر لقياس تعقيد أو قابلية الإفصاح السردية للقراءة يتلائم مع طبيعة اللغة العربية باستخدام تقنيات لغوية محدثة وفهارس مصممة للغة العربية .

وأخيراً، وفي ضوء ما توصل إليه البحث من نتائج، ولمعالجة حدوده قدر الإمكان ؛ يوصى الباحثان بمزيد من البحوث المستقبلية بشأن قضية قابلية التقرير المالي السنوي للقراءة في البيئة المصرية من خلال تعديل نطاق التطبيق ليشمل التقرير السنوي ككل ، أو الأجزاء السردية منه مثل تقرير مجلس الإدارة ، أو التقارير المستقلة مثل تقرير الحوكمة أو الإستدامة أو تقرير المسؤولية الإجتماعية ، بل يمكن أن يمتد ليشمل تقرير مراقب الحسابات . علاوة علي محاولة إختبار محددات جديدة أو محل جدل محاسبي للقابلية للقراءة علي غرار (الخصائص الإدارية ، المسؤولية الإجتماعية ، جودة المراجعة، حوكمة الشركات) لضمان تفعيل دورها المنشود وتفعيل نظام الاتصال . ولكن في رأينا أن المنطقة التي مازالت في مهدها وتستحق المزيد من البحث ، هي الأثار أو العواقب المحتملة لانخفاض قابلية التقرير السنوي للقراءة ؛ مثل أثرها علي مخاطر إنهيار أسعار الأسهم أو علي جودة الأحكام المهنية أو مخرجات مراقبي الحسابات أو التعثر المالي ، علاوة علي محاولة قياس القابلية للقراءة لأبعاد الإفصاح الجديدة مثل الإفصاح عبر وسائل التواصل الإجتماعي أو عبر الأنترنت ، إلي جانب أثر إمكانية استخدام آليات وتقنيات الذكاء الإصطناعي والحوسبة في زيادة دقة قياس قابلية الإفصاح السردية للقراءة خاصة في ظل نمو مفهوم البيانات الضخمة BIG DATA .

المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

- طنطاوى، سعاد . (٢٠٢١). دراسة مدى تأثير قابلية التقارير المالية للقراءة على أتعاب وتأخر تقرير المراجع الخارجى: دراسة تطبيقية . مجلة المحاسبة والمراجعة لاتحاد الجامعات العربية . العدد (١٠) ، المجلد الثاني، ص: ١٠١-١٤٥ .
- راشد ، محمد إبراهيم محمد. (٢٠٢٠). أثر إختلاف مداخل المراجعة الخارجية على قابلية فقرة أساس الرأى والفقرات الإيضاحية بتقرير مراقب الحسابات للقراءة- دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية . العدد (٤) ، المجلد الثالث، ص: ١- ٦٢ .
- السواح ، تامر إبراهيم. (٢٠١٩). أثر تبني معايير التقرير المالي الدولية علي العلاقة بين جودة المراجعة وقابلية التقرير المالي السنوي للقراءة-دراسة تطبيقية علي الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية. العدد (٣) ، المجلد الثالث، ص: ٢٤٦- ٣١٤ .
- أحمد، محمد سعد. (٢٠٢١). العلاقة بين قابلية التقارير المالية للقراءة وأتعاب المراجعة- دليل من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية. العدد (٥)، المجلد الثاني، ص: ٣٠٢- ٣٦٧ .
- على ، نيفين صلاح على. (٢٠٢١). محددات قابلية التقرير المالي السنوي للقراءة، وأثرها على تكاليف الوكالة: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية المصرية . مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية. العدد (٥) ، المجلد الأول، ص: ٩٤٩- ١٠١٧ .
- شرف ، إبراهيم أحمد إبراهيم. (٢٠٢١). دراسة واختبار العلاقة بين قابلية القوائم المالية السنوية للقراءة وتكلفة التمويل فى الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية. العدد (٥) ، المجلد الثالث، ص: ١١٧- ١٦٨ .

ثانياً: المراجع باللغة الإنجليزية

- Abernathy, J. L., Guo, F., Kubick, T. R., & Masli, A. (2019). Financial statement footnote readability and corporate audit outcomes. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*. 38(2), 1-26.
- Abu Bakar, A. S., & Ameer, R. (2011). Readability of corporate social responsibility communication in Malaysia. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 18(1), 50-60.
- Adhariani, D., & du Toit, E. (2020). Readability of sustainability reports: evidence from Indonesia. *Journal of Accounting in Emerging Economies*. ٦٣٦-٦٢١، ٤ .
- Ahmad, M., & Maochun, Z. (2019). Readability of Annual Reports and the Agency Problem of Corporation in the Context of Pakistan. *International Journal of Tax Economics and Management* .ISSN Online: 2618- 1118.
- Ajina, A., Laouti, M. and Msolli, B. (2016), "Guiding through the fog: does annual report readability reveal earnings management?", *Research in International Business and Finance*, 38, 509-516.

- Ain, Q. U., Yuan, X., Javaid, H. M., Usman, M., & Haris, M. (2020). Female directors and agency costs: evidence from Chinese listed firms. *International Journal of Emerging Markets*, ١٦٣٣-١٦٠٤، (٨) ١٦ .
- Allam, B. S. (2018). The impact of board characteristics and ownership identity on agency costs and firm performance: UK evidence. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 18 (6), 1147-1176.
- Arora, S., & Chauhan, Y. (2021). Do earnings management practices define the readability of the financial reports in India?. *Journal of Public Affairs*, e2692.
- Asay, H.S., Elliott, W.B. and Rennekamp, K. (2017), "Disclosure readability and the sensitivity of investors' valuation judgments to outside information", *The Accounting Review*, 92 (4), 1-25.
- Aymen, A., Saad Sourour, B. and Badreddine, M. (2018), "The effect of annual report readability on financial analysts' behaviour", *Journal of Economics, Finance and Accounting*, 5 (1), 26-37.
- Ayuningtyas, E. S., & Harymawan, I. (2021). Negative Tone and Readability in Management Discussion and Analysis Reports: Impact on The Cost of Debt. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, 14(2), 129-146.
- Bacha, S., & Ajina, A. (2019). CSR performance and annual report readability: evidence from France. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society* 20 (2) , 201-215
- Ben- Amar, W., & Belgacem, I. (2018). Do socially responsible firms provide more readable disclosures in annual reports?. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25(5), 1009-1018.
- Blanco, B., Coram, P., Dhole, S., & Kent, P. (2021). How do auditors respond to low annual report readability?. *Journal of Accounting and Public Policy*, 40(3), 106769.
- Bloomfield, R. (2008), "Discussion of "Annual report readability, current earnings, and earnings persistence"", *Journal of Accounting and Economics*, (45), 248-252.
- Bonsall, S. B., & Miller, B. P. (2017). The impact of narrative disclosure readability on bond ratings and the cost of debt. *Review of Accounting Studies*, 22(2), 608-643.
- Boubaker, S., Gounopoulos, D., & Rjiba, H. (2019). Annual report readability and stock liquidity. *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 28(2), 159-186.
- Bradbury, M. E., Hsiao, P. K., & Scott, T. (2020). Summary annual reports: length, readability and content. *Accounting & Finance*, 60(3), 2145-2165.
- Bradley, W., & Sun, L. (2021). Proximity to broad bond rating change and annual report readability. *Asian Review of Accounting*, ٢٥٠-٢٢٧، (٢) ٢٩ .
- Chakrabarty, B., Seetharaman, A., Swanson, Z., & Wang, X. (2018). Management risk incentives and the readability of corporate disclosures. *Financial Management*, 47(3), 583-616.
- Cheng, J., Zhao, J., Xu, Ch. and Gong, H. (2018), "Annual report readability and earnings management: evidence from Chinese listed companies", *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 181, 792-797 .
- Cheung, E., & Lau, J. (2016). Readability of Notes to the Financial Statements and the Adoption of IFRS. *Australian Accounting Review*, 26(2), 162-176.
- Dalwai, T., Chinnasamy, G., & Mohammadi, S. S. (2021a). Annual report readability, agency costs, firm performance: an investigation of Oman's financial sector. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, ٢٧٧-٢٤٧، (٢) ١١ .
- Dalwai, T., Mohammadi, S. S., Chugh, G., & Salehi, M. (2021b). Does intellectual capital and corporate governance have an impact on annual report readability? Evidence from an

- emerging market. *International Journal of Emerging Markets* .DOI 10.1108/IJOEM-08-2020-0965
- De Souza, J. A. S., Rissatti, J. C., Rover, S., & Borba, J. A. (2019). The linguistic complexities of narrative accounting disclosure on financial statements: An analysis based on readability characteristics. *Research in International Business and Finance*, 48, 59-74.
 - Du Toit, E. (2017). The readability of integrated reports. *Meditari Accountancy Research* 25 (4), 629-653..
 - EDT, R. W., Febrianto, R., & Rahman, A. (2018). Firm Performance and Readability of the Annual Report. *International Journal of Progressive Sciences and Technologies*, 12(1), 25-36.
 - ElKelish, W. W. (2018). Corporate governance risk and the agency problem. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society* . 18 (2), 254-269
 - El-Sayed, D. H., Adel, E., Elmougy, O., Fawzy, N., Hatem, N., & Elhakey, F. (2020). The influence of narrative disclosure readability, information ordering and graphical representations on non-professional investors' judgment: evidence from an emerging market. *Journal of Applied Accounting Research* 22 (1), 138-167.
 - Ertugrul, M., Lei, J., Qiu, J., & Wan, C. (2017). Annual report readability, tone ambiguity, and the cost of borrowing. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 52(2), 811-836.
 - Ezat, A. N. (2019). The impact of earnings quality on the association between readability and cost of capital: Evidence from Egypt. *Journal of Accounting in Emerging Economies* . 9 (3), 366-385
 - Garanina, T., & Kaikova, E. (2016). Corporate governance mechanisms and agency costs: cross-country analysis. *Corporate Governance*, 16 (2) 2, 347-360
 - Ginesti, G., Drago, C., Macchioni, R., & Sannino, G. (2018). Female board participation and annual report readability in firms with boardroom connections. *Gender in Management: An International Journal*. 33 (4), 296-314.
 - Ginesti, G., Sannino, G., & Drago, C. (2017). Board connections and management commentary readability: the role of information sharing in Italy. *Corporate Governance: The international journal of business in society*. 17 (1), 30-47
 - Gu, S., & Dodoo, R. N. A. (2020). The Impact of Firm Performance on Annual Report Readability: Evidence from Listed Firms in Ghana. *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*, 22(3), 444-454.
 - Hasan, M. M., & Habib, A. (2020). Readability of narrative disclosures, and corporate liquidity and payout policies. *International Review of Financial Analysis*, 68, 101460.
 - Hassan, M. K., Abbas, B. A., & Garas, S. N. (2019). Readability, governance and performance: a test of the obfuscation hypothesis in Qatari listed firms. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*.
 - Hesarzadeh, R., & Bazrafshan, A. (2018). Corporate reporting readability and regulatory review risk. *Baltic Journal of Management*. 13 (4), 488-507
 - Hesarzadeh, R., & Rajabalizadeh, J. (2019). The impact of corporate reporting readability on informational efficiency. *Asian Review of Accounting*. 27 (4), 489-507.
 - Hidayatullah, I., & Setyaningrum, D. (2019). The Effect of IFRS Adoption on the Readability of Annual Reports: An Empirical Study of Indonesian Public Companies. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 21(2), 49-57.
 - Hoffmann, A. O., & Kleimeier, S. (2021). Financial disclosure readability and innovative firms' cost of debt. *International Review of Finance*, 21(2), 699-713.
 -
 - Hsieh, Y. T. 2021. Financial statement readability and credit rating conservatism. *Journal of Corporate Accounting & Finance*. 1-19

- Hwang, B.H. and Kim, H.H. (2017), "It pays to write well", *Journal of Financial Economics*, 124 (2), 373-394.
- Jadyappa, N., Jyothi, P., Sireesha, B., & Hickman, L. E. (2019). CEO gender, firm performance and agency costs: evidence from India. *Journal of Economic Studies* 46 (2), 482-495
- Jayasree, M., & Shette, R. (2021). Readability of annual reports and operating performance of Indian banking companies. *IIM Kozhikode Society & Management Review*, 10(1), 20-30.
- Karim, M. A., S. and Sarkar. 2020. Auditors' quality, footnotes, and earnings persistence. *Managerial Finance* 46 (2): 267-282
- Kawada, B. S., & Wang, J. J. (2019). Annual report readability subsequent to going-concern opinions. *Managerial Auditing Journal* .Vol. 35 No. 1, 2020pp. 24-42
- Khan, A., Mihret, D. G., & Muttakin, M. B. (2016). Corporate political connections, agency costs and audit quality. *International Journal of Accounting & Information Management*. 24 (4), 357-374.
- Kumar, G. (2014). Determinants of readability of financial reports of US-listed Asian companies. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 6(2), 1.
- Leavy, R., Li, F., & Merkley, K. (2011). The effect of annual report readability on analyst following and the properties of their earnings forecasts. *The Accounting Review*, 86(3), 1087-1115.
- Li, F., 2008. Annual report readability, current earnings, and earnings persistence. *Fog data from* . <http://webuser.bus.umich.edu/feng/>. *J. Account. Econ.* 45, 221–247
- Lim, E. K., Chalmers, K., & Hanlon, D. (2018). The influence of business strategy on annual report readability. *Journal of Accounting and Public Policy*, 37(1), 65-81.
- Liu, M., & Liu, Z. (2021). Does annual report readability explain the accrual anomaly?. *Asian Review of Accounting*. 29 (3), 2. 307-331
- Lo, K., Ramos, F., & Rogo, R. (2017). Earnings management and annual report readability. *Journal of accounting and Economics*, 63(1), 1-25.
- Loughran, T., & McDonald, B. (2011). When is a liability not a liability? Textual analysis, dictionaries, and 10-Ks. *The Journal of Finance*, 66(1), 35–65.
- Loughran, T., & McDonald, B. (2014). Measuring readability in financial disclosures. *the Journal of Finance*, 69(4), 1643-1671.
- Luo, J. H., Li, X., & Chen, H. (2018). Annual report readability and corporate agency costs. *China Journal of accounting research*, 11(3), 187-212.
- Man, Y. (2021). Earnings management and agency costs: Is China different?. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 32(1), 13-30.
- Mendoza, J. A. M., Ramos, C. L. V., Yelpe, S. M. S., Fuentealba, C. L. D., & Fuentes-Solís, R. A. (2021). Impact of earnings management on agency costs: evidence from MILA markets. *Baltic Journal of Management*. 16 (2), 247-275
- Nilipour, A., De Silva, T. A., & Li, X. (2020). The readability of sustainability reporting in New Zealand over time. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 14(3), 86–107.
- Noh, M. (2021). Culture and annual report readability. *International Journal of Accounting & Information Management* .DOI 10.1108/IJAIM-05-2021-0094
- Obeng, V. A., Ahmed, K., & Miglani, S. (2020). Integrated reporting and earnings quality: The moderating effect of agency costs. *Pacific-Basin Finance Journal*, 60, 101285.
- PRATAMA, B. Y., NARSA, N. P. D. R. H., & PRANANJAYA, K. P. (2022). Tax Avoidance and the Readability of Financial Statements: Empirical Evidence from Indonesia. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 9(2), 103-112.

- Raimo, N., Vitolla, F., Minutiello, V., Marrone, A., & Tettamanzi, P. (2021). Readability of integrated reports: Evidence from worldwide adopters. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*.
- Rennekamp, K. (2012). Processing fluency and investors' reactions to disclosure readability. *Journal of accounting research*, 50(5), 1319-1354.
- Richards, G., & van Staden, C. (2015). The readability impact of international financial reporting standards. *Pacific Accounting Review*. 27 (3), 282-303
- Rjiba, H., Saadi, S., Boubaker, S., & Ding, X. S. (2021). Annual report readability and the cost of equity capital. *Journal of Corporate Finance*, 67, 101902.
- Salehi, M., Bayaz, M. L. D., Mohammadi, S., Adibian, M. S., & Fahimifard, S. H. (2020). Auditors' response to readability of financial statement notes. *Asian Review of Accounting*. 28 (3), 463-480.
- Salehi, M., Moghadam, H. M., & Hajiha, Z. (2021). The relationship between intellectual capital and financial statements readability: the role of management characteristics. *Journal of Facilities Management*. 1472-5967 .DOI 10.1108/JFM-08-2021-0088
- Seifzadeh, M., Salehi, M., Abedini, B., & Ranjbar, M. H. (2020). The relationship between management characteristics and financial statement readability. *EuroMed Journal of Business*. 16 (1), 108-126.
- Semenenko, I., & Yoo, J. (2020). Annual reporting, agency costs, and firm valuations. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 31(1), 72-82.
- Soepriyanto, G., Tjokroaminoto, S., & Zudana, A. E. (2021). Annual report readability and accounting irregularities: evidence from public listed companies in Indonesia. *Journal of Financial Reporting and Accounting* .DOI 10.1108/JFRA-01-2020-0006
- Sun, Y., Wang, J. J., & Huang, K. T. (2022). Does IFRS and GRI adoption impact the understandability of corporate reports by Chinese listed companies?. *Accounting & Finance*.
- Stone, G. W., & Lodhia, S. (2019). Readability of integrated reports: an exploratory global study. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. 32 (5), 1532-1557
- Tran, L. T. H., Tu, T. T. K., Nguyen, T. T. H., Nguyen, H. T. L., & Vo, X. V. (2021). Annual report narrative disclosures, information asymmetry and future firm performance: evidence from Vietnam. *International Journal of Emerging Markets*.
- Velte, P. (2018). Is audit committee expertise connected with increased readability of integrated reports: Evidence from EU companies. *Problems and Perspectives in Management*, 16(2), 23-41.
- Wang, L., Chen, X., Li, X., & Tian, G. (2021). MD&A readability, auditor characteristics, and audit fees. *Accounting & Finance*.
- Xu, H., Pham, T. H., & Dao, M. (2020). Annual report readability and trade credit. *Review of Accounting and Finance*. 19 (3), 363-385
- Xu, Q., Fernando, G. D., & Tam, K. (2018). Executive age and the readability of financial reports. *Advances in accounting*, 43, 70-81.
- Xu, Q., Fernando, G., Tam, K., & Zhang, W. (2019a). Financial report readability and audit fees: a simultaneous equation approach. *Managerial Auditing Journal* 33(3), 30-40.
- Xu, W., Yao, Z., & Chen, D. (2019b). Chinese annual report readability: measurement and test. *China Journal of Accounting Studies*, 7(3), 407-437.

دراسة واختبار تأثير خصائص منشاتي مراقب الحسابات وعميله علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

د/ رضا محمود محمد عبد الرحيم *

د/ عمرو محمد خميس محمد **

(*) د. رضا محمود محمد عبد الرحيم : بكالوريوس المحاسبة – جامعة الاسكندرية – ٢٠٠١ م ، ماجستير المحاسبة – جامعة الاسكندرية ٢٠١٠ ، دكتوراه الفلسفة في المحاسبة – جامعة الاسكندرية – ٢٠١٧ م ، مدرس بكلية التجارة – جامعة الاسكندرية ٢٠١٧ م ، له اهتمامات بحثية في مجال المحاسبة المالية والمراجعة ، ومنتدب انتداب كلي بكلية الدراسات التجارية وإدارة الاعمال بالجامعة المصرية للتعلم الالكتروني الاهلية، له اهتمامات بحثية في مجال المحاسبة المالية والمراجعة.

Email: reda.abdelrahim@alexu.edu.eg

(**) د. عمرو محمد خميس محمد : بكالوريوس المحاسبة – جامعة الاسكندرية – ٢٠٠١ م ، ماجستير المحاسبة – جامعة الاسكندرية ٢٠١٠ ، دكتوراه الفلسفة في المحاسبة – جامعة الاسكندرية – ٢٠١٧ م ، مدرس بكلية التجارة – جامعة الاسكندرية ٢٠١٧ م ، له اهتمامات بحثية في مجال المحاسبة المالية والمراجعة .

Email: amr.khamis@alexu.edu.eg

ملخص الدراسة:

استهدف البحث دراسة واختبار تأثير كل من خصائص عميل المراجعة (الحجم، الربحية، المخاطر، التعقيد) وخصائص منشأة مراقب الحسابات (الحجم، التخصص الصناعي) على أتعاب مراجعة القوائم المالية. وباستخدام عينة من ٢٥٠ مشاهدة سنوية تخص ٥٠ شركة من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية خلال الفترة من ٢٠١٥ حتى ٢٠١٩، وبالاعتماد على نماذج تحليل الانحدار المتعدد تم اختبار فروض الدراسة. وخلص البحث إلى وجود تأثير ايجابي ومعنوي لحجم منشأة عميل المراجعة ومخاطر أعمالها وحجم مكتب المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية، ووجود تأثير سلبي معنوي لربحية منشأة عميل المراجعة وتعقيد عملياتها والتخصص الصناعي لمكتب المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية.

وخلصت الدراسة ايضا إلي أن حجم مكتب المراجعة هو العامل الاكثر أهمية من بين العوامل التي تم اختبارها في تحديد قيمة أتعاب المراجعة بما له من قدرة تفسيرية مرتفعة. وفيما يتعلق بتأثير المتغيرات الرقابية على المتغير التابع، في سياق العلاقات محل الدراسة، انتهى البحث إلى أن كل من تأخر اصدار تقرير المراجعة واستقلال مجلس إدارة منشأة عميل المراجعة له تأثير ايجابي معنوي علي أتعاب مراجعة القوائم المالية، بينما تاريخ نهاية السنة المالية له تأثير ايجابي غير معنوي علي قيمة هذه الأتعاب.

الكلمات الدالة: خصائص منشأة عميل مراقب الحسابات ، خصائص مكتب المراجعة، أتعاب المراجعة.

Abstract:

The research aimed to study and test the effect of each of the auditee client characteristics (size, profitability, risk, complexity) and auditor's characteristics (size, industrial specialization) on the audit fees for the financial statements. Using a sample of 250 annual observations of 50 non-financial companies listed on the Egyptian Stock Exchange during the period from 2015 to 2019, and based on multiple regression analysis models, the study's hypotheses were tested.

The research concluded that there is a positive and significant impact of the size of the auditee client firm, its business risks, and the size of the audit firm on the financial statements audit fees, and the research concluded that there is a significant negative impact on the profitability of the auditee client's firm, the complexity of its operations, and the industrial specialization of the audit firm on the value of audit fees for financial statements.

The study also concluded that the size of the audit firm is the most important factor among the factors that have been tested in determining the value of audit fees, with its high explanatory power. Regarding the influence of the control variables on the dependent variable, in the context of the relationships under study, the research concluded that both the delay in issuing the audit report and the independence of the board of directors of the auditee client firm have a positive, significant effect on the audit fees for financial statements, while the date of the end of the fiscal year has a positive, (non-significant) effect on the value of these fees.

Key Words: auditee client Firm Characteristics, audit Firm Characteristics, Audit Fees.

أولاً: مقدمة

تشير نظرية الوكالة إلى أن الفصل بين الملكية والإدارة يخلق تضارباً بين المديرين الذين قد ينخرطون في أنشطة تحقق مصالحهم الشخصية وأصحاب المصلحة الذين لا يراقبون عن كثب قرارات المديرين. وللتحكم في قرارات الإدارة ومراقبتها يميل المساهمون إلى دفع تكاليف الرقابة التي قد تشمل، من بين أمور أخرى، تكاليف إعداد ومراجعة القوائم المالية. لذلك، يُنظر إلى مراقب الحسابات على أنه آلية حوكمة مؤسسية تعمل على تحسين جودة التقارير المالية للشركات وتخفيض عدم تماثل المعلومات وتعارض المصالح بين المديرين وأصحاب المصالح (Naser & Hassan, 2016)

وتعتبر أتعاب المراجعة Audit Fees من المحددات الهامة لجودة عملية المراجعة لأن انخفاض هذه الأتعاب قد يؤدي إلى انخفاض جودة المراجعة من خلال تخصيص مراقب الحسابات لعدد غير كافٍ من المساعدين المنوط بهم أداء عملية المراجعة وتخصيص وقت أقل لعملية المراجعة. وذلك حتى تنخفض التكلفة التي يتحملها، لذا يجب أن تكون أتعاب المراجعة مناسبة للجهد المبذول في عملية المراجعة (علي، ٢٠١٩).

ولقد اهتمت العديد من الدراسات السابقة (El-Gammal, 2012; Amba & Al-Hajeri, 2013; Owusu & Bekoe, 2019). بمفهوم أتعاب المراجعة التي تمثل مبالغ الأتعاب التي يتقاضاها مراقبو الحسابات مقابل عملية المراجعة التي يتم إجراؤها لحسابات الشركة الخاضعة للمراجعة، ويستند تحديدها إلى العقد المبرم بين مراقبي الحسابات والجهة الخاضعة للمراجعة وفقاً للوقت الذي تستغرقه عملية المراجعة، والخدمة المطلوبة، وعدد الموظفين اللازمين لعملية المراجعة. حيث يمثل هذا النوع من الأتعاب منفعة لكل من مراقبي الحسابات والعملاء لأنها تمثل

تكلفة للشركات بقدر ما تمثل سمعة جودة خدمات مراقبي الحسابات ويتم تحديدها من منظور العرض والطلب بسوق خدمة المراجعة.

وتتضمن الأتعاب الإجمالية لعملية المراجعة نوعين (2017) Hong & My أحدهما أتعاب عادية والأخرى أتعاب غير عادية. وعرف (2018) Mohammed & Saeed الأتعاب غير العادية بإنها أتعاب مراجعة غير طبيعية، تعبر عن الفرق بين الأتعاب الفعلية للمراجعة والأتعاب المتوقعة. وتعبر الأتعاب الفعلية عن الأتعاب المدفوعة لمراقبي الحسابات عن مراجعة القوائم المالية، أما الأتعاب المتوقعة فهي تمثل أتعاب المراجعة في مستواها العادي وفي الظروف المستقرة وبالشفاافية والوضوح الكاملين.

وقد تناولت العديد من الدراسات (Joshi & Al- Bastaki 2000; Naser & Nuseibeh, 2007; Gonthier- Besacier & Schatt ,2007; El-Gammal ;2012; Mohammed & Saeed,2018; Rewczuk & Modzelewski,2019; Owusu & Bekoe,2019; Santhosh & Ganesh,2020) محددات أتعاب المراجعة، فمنها ما يتعلق بالمنشأة محل المراجعة مثل الحجم والريحية ومخاطر الأعمال وتعقد العمليات ونوع الصناعة وخصائص مجلس الإدارة. ومنها ما يتعلق بمنشأة مراقب الحسابات مثل الحجم والخبرة والسمعة والمنافسة المهنية والتخصص وفترة البقاء مع العميل.

وقد أكدت معايير المراجعة الدولية في القاعدة (٣٠٢) ضمن إرشادات قواعد واداب وسلوك المهنة علي عدم تقاضي أية أتعاب عن الخدمات إلا في حالة التوصل إلي نتيجة معينة (Santhosh & Ganesh,2020). بينما أكد الميثاق المصري لاداب وسلوكيات مهنة المحاسبة والمراجعة علي عدم وضع نظام عملي لكيفية تحديد أتعاب المراجعة بحيث تكون مناسبة لما يبذله مراقب الحسابات من جهد ووقت في عملية المراجعة، وما يحيط بها من صعوبات ومخاطر (صالح&أحمد، ٢٠١٩).

وأيضا لا يوجد إفصاح من قبل الشركات في مصر عن اتعاب المراجعة، ما عدا اشارة معظم الشركات في محاضر اجتماعات الجمعية العامة العادية للمساهمين (ابراهيم، ٢٠١٨). لذلك طالبت بعض الدراسات بضرورة الكشف عن أتعاب المراجعة بالقوائم المالية والعوامل المحددة لها، لما لهما من أهمية كبيرة لأصحاب المصالح. وكذلك اهتمت الدراسات في بيئات الاعمال في الدول المتقدمة باختبار العلاقة التأثيرية بين كل من خصائص منشأة عميل المراجعة وخصائص منشأة مراقب الحسابات من جهة، وأتعاب المراجعة من جهة أخرى، فهل تتأثر أتعاب مراجعة القوائم

المالية في مصر ببعض خصائص منشأتي مراقب الحسابات وعميله؟ هذا ما سيجيب عنه البحث الحالي نظريا وعمليا .

ثانياً: مشكلة الدراسة

إنطلاقاً من اهتمام كثير من الدراسات (Jizi & Nehme,2018; Mohammed & Saeed,2018; Rewczuk & Modzelewski,2019; Shan et al.,2019; Santhosh & Ganesh,2020; Schierstedt & Corten,2021) بألعاب المراجعة والعوامل المحددة لهذه الاعتاب، يمكن بلورة مشكلة البحث في كيفية الاجابة نظريا وعمليا على التساؤلات التالية: هل تتأثر الاعتاب التي تدفعها الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية بكل من حجم وربحية ومخاطر وتعد عمليات منشأة عميل المراجعة؟ وكذلك هل تتأثر الأعباء التي تدفعها الشركات المقيدة بالبورصة المصرية بكل من حجم منشأة مراقب الحسابات وتخصصها الصناعي؟

ثالثاً: أهداف الدراسة

يهدف هذا البحث بصورة أساسية إلى دراسة واختبار أثر خصائص منشأة عميل المراجعة على أعباء المراجعة من جهة، ودراسة واختبار أثر خصائص منشأة مراقب الحسابات على أعباء المراجعة من جهة أخرى، وذلك في عينة من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية في الفترة من ٢٠١٥ - ٢٠١٩ .

رابعاً: أهمية الدراسة

تتبع أهمية البحث من الناحية العلمية لكونه يتوافق مع اتجاهات البحوث الحديثة في مجال المراجعة التي قامت بدراسة محددات أعباء المراجعة لما لها من أهمية كبيرة في تحسين مستوي أعباء المراجعة مما ينعكس تأثيره على كثير من المتغيرات منها جودة المراجعة، وإدارة الأرباح، ومخاطر التقاضي.

وتتبع أهمية البحث من الناحية العملية من كونه يقدم دليلاً عملياً من بيئة الأعمال المصرية من خلال قياس أعباء المراجعة باستخدام أرقام فعلية من واقع محاضر اجتماعات الجمعية العامة العادية للمساهمين لعينة من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية، بما يحسن فاعلية القرارات للمهتمين بمهنة المراجعة، وخاصة منشآت المحاسبة والمراجعة.

ومن أهم دوافع البحث المساهمة في تضييق الفجوة الأكاديمية في هذا الشأن، خاصة ندرة البحوث في هذا المجال في مصر، وأيضاً إيجاد دليل عملي على مدي صحة العلاقات محل

الدراسة في بيئة الممارسة المهنية في مصر، والتغلب على عيوب منهجيات كثير من البحوث المصرية السابقة المناظرة والتي كان معظمها يعتمد على الاستقصاء كأداة بحث.

خامساً: نطاق الدراسة

يقتصر البحث على دراسة واختبار أثر خصائص منشأة عميل المراجعة وخصائص منشأة مراقب الحسابات على أتعاب المراجعة في الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. ويخرج عنه الشركات الاخرى غير المقيدة، وذلك خلال الفترة من ٢٠١٥ حتى ٢٠١٩. كما يخرج عنه العوامل الأخرى التي يمكن أن تؤثر على أتعاب المراجعة (مثل: نوع الصناعة، نهاية السنة المالية، فترة بقاء منشأة المراجعة، المنافسة بين منشآت المراجعة، سمعة وخبرة منشأة المراجعة، القدرة الادارية، خطر التقاضي، قابلية التقارير المالية للقراءة). وأخيراً، فإن قابلية النتائج للتعميم مشروطة بحدود البحث وضوابط اختيار مجتمع وعينة وفترة الدراسة.

سادساً: خطة الدراسة

لتحقيق أهداف البحث ومعالجة مشكلته، في ضوء نطاقه، سوف يستكمل البحث على النحو التالي: الأطار النظري للبحث واشتقاق الفروض، نموذج ومنهجية البحث، النتائج والتوصيات ومجالات البحث المقترحة.

سابعاً: الإطار النظري للبحث واشتقاق الفروض

١- أتعاب المراجعة من منظور مهني:

تُعرف المراجعة الخارجية وفقاً لـ (Arens et al (2016 بأنها خدمة مهنية توكيدية تصديقية تهدف لإضفاء الثقة على القوائم المالية، وذلك من خلال قيام مراقب الحسابات بتخطيط وتنفيذ عملية المراجعة، وجمع الأدلة الكافية والملائمة، لإبداء رأيه الفني المحايد من خلال تقرير مكتوب، بشأن عدالة وصدق القوائم المالية وأنها خالية من التحريفات الجوهرية، وتوصيل ذلك الرأي لأصحاب المصلحة.

وتقوم لجنة المراجعة بتوصية وترشيح منشأة المراجعة لاختيار مراقب الحسابات ومناقشة أتعابه وإعداد خطاب تكليفه، يحدد فيه تشكيلة الخدمات المطلوب تنفيذها (Januarti et al.,2020) ويتم تعيين مراقب الحسابات وتحديد أتعابه بناءً على قرار الجمعية العامة للمساهمين. وتكون الأتعاب نظير الوقت والجهد المبذول في عملية المراجعة، لذلك تعتبر عملية تحديد أتعاب المراجعة من العمليات المعقدة.

وزادت أهمية أتعاب مراقبي الحسابات بعدما شهدت بداية الألفية الجديدة اكتشاف مجموعة متنوعة من عمليات الغش المحاسبية في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا، والتي أعقبها العديد من الخطوات التي اتخذت لتعزيز جودة حوكمة الشركات متضمنة ممارسات مراقب الحسابات واستقلاله من خلال الالتزام بقواعد والإجراءات التشغيلية لمنشآت المراجعة وكذلك وضع حد لـ "التنظيم الذاتي" للمهنة. بالإضافة للإلزام بتدوير مراقبي الحسابات كل خمس سنوات، مع التأكيد على ضرورة فصل أنشطة المراجعة عن الخدمات الاستشارية (Gonthier- Besacier & Schatt, 2007).

ويختلف مراقبو الحسابات في حجم منشأة مراقب الحسابات ومستوي الخبرة الذي يؤثر على أتعاب المراجعة، فمن جانب العرض توجد عدة عوامل مختلفة تؤثر على السعر الذي تطلبه منشأة مراقب الحسابات، ووجد أن منشآت مراقبي الحسابات الكبيرة BIG4، تتقاضى أتعاب أعلى من منشآت مراقبي الحسابات الصغيرة، وأن حجم الشركة محل المراجعة وتعقيدات عملياتها من أهم محددات أتعاب المراجعة، فالشركات الكبيرة تتطلب مجهوداً أكبر، لذلك يجب على مراقب الحسابات أن يأخذ في الاعتبار المخاطر قبل إصدار الرأي النهائي وحساب الأتعاب، واختيار مراقبي حسابات ذوي خبرة عالية ومؤهلين من أهم مفاتيح التكلفة على منشآت مراقب الحسابات ، كما ان تغيير مراقب الحسابات من أهم محددات الأتعاب ومحددات الارتباط (Yang, 2018).

ولقد حظي مفهوم أتعاب المراجعة باهتمام كبير من قبل الدراسات السابقة، حيث عرفت دراسة (El-Gammal 2012) أتعاب المراجعة على أنها مبالغ الأجرور التي يتقاضاها مراقبو الحسابات مقابل عملية المراجعة التي يتم إجراؤها لحسابات الشركة الخاضعة للمراجعة، ويستند تحديدها إلى العقد المبرم بين مراقب الحسابات والجهة الخاضعة للمراجعة وفقاً للوقت الذي تستغرقه عملية المراجعة، والخدمة المطلوبة، وعدد الموظفين اللازمين لعملية المراجعة. بينما عرفها (Amba & Al-Hajeri 2013) بأنها المبالغ التي يتوقع أن تقوم منشأة عميل المراجعة بدفعها لمراقب الحسابات لاداء خدمات المراجعة والتوكيد، حيث يمثل هذا النوع من الأتعاب منفعة لكل من مراقبي الحسابات والعملاء لأنها تمثل تكلفة للشركات بقدر ما تمثل سمعة جودة خدمات مراقبي الحسابات. علي الجانب الآخر يتوقع مراقبو الحسابات الحصول علي اتعاب مناسبة لخدماتهم للحفاظ عليها عند مستوى مرضي. بينما يري (Urhoghide & Izedonmi 2015) أن أتعاب المراجعة هي المدفوعات التي يتم دفعها إلى مراقبي الحسابات والتي تتعلق مباشرة بوظيفة

المراجعة. وبشكل عام، يجب أن تغطي أتعاب المراجعة تكاليف المراجعة وتوفر ربحاً معقولاً. لذلك، يمكن النظر إلى أتعاب المراجعة على أنها مزيج من عنصرين؛ تكلفة وأرباح المراجعة. ويرى الباحثان أن أتعاب المراجعة هي قيمة ما يتقاضاه مراقب الحسابات من عميل المراجعة نظير الوقت والجهد المبذول في أداء عملية المراجعة. وهي المصدر الرئيسي لمنشأة المراجعة، والتي تسعى إلي تعظيم العائد من ممارسة المهنة، كما أنها تمثل تكلفة عملية المراجعة بالنسبة لعميل المراجعة ويسعى العميل إلي تخفيض هذه التكلفة إلي أدنى حد ممكن. وفيما يتعلق بمحددات أتعاب المراجعة، نعتقد أن هناك جدل بحثي كبير بين الدراسات المحاسبية في هذا الشأن، إلا أنه يمكن تقسيم تلك المحددات إلى مجموعتين هما الأبرز، المجموعة الأولى (العوامل التي تخص منشأة عميل المراجعة) أهمها: الحجم، تعقيد العمليات، الربحية ومخاطر الأعمال. والمجموعة الثانية (العوامل التي تخص منشأة مراقب الحسابات) أهمها: الحجم، التخصص الصناعي. وسوف تكون تلك المحددات هي مسار دراستنا الحالية من خلال تناولها بشئ من التفصيل في الجزئية التالية.

٢- تحليل العلاقة بين حجم منشأة عميل المراجعة و أتعاب المراجعة واشتقاق الفرض الأول للبحث:

يمثل حجم منشأة عميل المراجعة إحدى الخصائص التشغيلية المميزة لها، والتي تحدد قدرتها وطاقاتها المتولدة من الموارد البشرية، والمادية، والتكنولوجية، والتي تساعد على تحقيق أهدافها المالية وغير المالية، في الأجل القصير والمتوسط والطويل، وبالتالي خلق ميزة تنافسية، وامتلاك حصة سوقية أكبر من سوق المنتج، يتم الاعتماد عليها لتفسير الاختيار المحاسبي بين البدائل المرتبطة بوظيفة القياس ودرجة الإفصاح المحاسبي (Urhoghide & Izedonmi, 2015; Kimeli, 2016; Naser & Hassan, 2016; Musah, 2017)

وتوصلت دراسات كثيرة (Kikhia, 2015; Kimeli, 2016; Naser & Hassan, 2016; Musah, 2017; Owusu & Bekoe, 2019; Hossain & Sobhan, 2019; Kanakriyah, 2020; Shakhathreh & Alsmadi, 2021) إلي وجود تأثير ايجابي ومعنوي لحجم منشأة عميل المراجعة علي أتعاب مراقبي الحسابات عن مراجعة القوائم المالية.

كما اتفقت دراسات كثيرة (Kikhia, 2015; Musah, 2017; Hassan & Naser, 2017; Owusu & Bekoe, 2019; Shakhathreh & Alsmadi, 2021) علي أن هذا التأثير الايجابي لحجم

منشأة عميل المراجعة علي اتعاب المراجعة سببه أنه كلما كبر حجم الشركة كلما كانت أعمالها أكثر تعقيداً وزادت الضغوط السياسية والاجتماعية عليها لزيادة مساهمتها البيئية والاجتماعية مقارنة بالشركات صغيرة الحجم، ويؤدي ذلك إلى زيادة الطلب على المعلومات ومن ثم تزيد الحاجة إلى زيادة مستوى الشفافية والإفصاح لزيادة الثقة وتقييم أداء هذه الشركات ومساعدة أصحاب المصالح على اتخاذ قرارات اقتصادية رشيدة وبالتالي تكون أتعاب المراجعة أكثر ارتفاعاً.

وأضافت دراسات أخرى (Wahab and Zain, 2013; Urhoghide & Izedonmi, 2015; Kimeli, 2016; Hossain & Sobhan, 2019; Kanakriyah, 2020) أن التأثير الإيجابي لحجم منشأة عميل المراجعة على اتعاب المراجعة سببه أن استخدام العمالة وجهد مراقب الحسابات يرتفعان مع ارتفاع حجم أعمال الشركة. وبالتالي، هناك حاجة إلى مزيد من جهد ووقت المراجعة لحسابات الشركات كبيرة الحجم مقارنة بالشركات صغيرة الحجم. وأن الشركات كبيرة الحجم لديهم أيضاً موارد مالية كافية لتوظيف منشآت مراجعة دولية كبيرة. ومن ثم، فإن الشركات كبيرة الحجم ستدفع أتعاباً أعلى من الشركات الصغيرة.

ومن جهة أخرى تري دراسة (Naser & Hassan (2016 أن سبب التأثير الإيجابي لحجم منشأة عميل المراجعة علي أتعاب المراجعة تجمل الشركات الكبيرة لتكاليف وكالة عالية ناتجة عن تضارب محتمل بين الإدارة وأصحاب المصلحة، كما أنها أكثر عرضة للخطر من الشركات الصغيرة بسبب الظهور العام. ولتقليل تكاليف الوكالة والتكاليف السياسية، تميل الشركات الكبيرة إلى الإفصاح عن المزيد من المعلومات المالية وغير المالية، وبالتالي، يحتاج مراقبو حساباتها لبذل مزيد من الجهد والوقت لمراجعة حسابات الشركات الكبيرة وبالتالي يطالبون بأتعاب مراجعة أعلى.

ويعكس الدراسات السابقة توصلت دراسة (EIGammal & Gharzeddine (2020 إلى زيادة اتعاب المراجعة للشركات صغيرة الحجم مقارنة بالشركات كبيرة الحجم، وتم تفسير هذه العلاقة السلبية بأن الشركات الأكبر يجب أن يكون لديها آليات أقوى لحوكمة الشركات ورقابة داخلية أعلى، وبالتالي وجود تقارير مراجعة داخلية أكثر موثوقية، وهو الشيء الذي يجعل عمل مراقب الحسابات أسهل وأكثر سلاسة ويتطلب جهداً أقل.

وأبرزت دراستي (Kimeli, 2016; Shakhathreh & Alsmadi, 2021) المقاييس الأكثر شيوعاً لحجم منشأة عميل المراجعة والتي تتمثل في عدد الموظفين وإجمالي إيرادات الشركة واللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول. وتوصلت إلى أن التأثير الإيجابي لحجم منشأة عميل المراجعة علي

أتعاب المراجعة يرجع لقياس حجم المنشأة باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول فيستطيع حجم المنشأة تحديد ٧٠% من الأتعاب، بينما عندما يتم قياس حجم الشركة بإجمالي المبيعات تنتج علاقة سلبية بالأتعاب، حيث تعتمد على نوع الصناعة والتخصص الصناعي لمراقب الحسابات. وعندما تم قياس حجم الشركة بعدد الموظفين وحجم الإيرادات نتج عنها مشكله الارتباط الذاتي المتعدد Multicollinearity. ولذا سيعتمد الباحثان على قياس حجم الشركة باستخدام اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الاصول عند إجراء الدراسة التطبيقية.

ويخلص الباحثان مما سبق إلي أن حجم منشأة عميل المراجعة هو العامل التوضيحي الأكثر تأثيرا علي تسعير خدمة المراجعة وتحديد أتعابها، حيث لأن الشركات كبيرة الحجم تحتاج لمزيد من إجراءات المراجعة لوجود معاملات أكثر من حيث العدد والقيمة؛ كما أن الشركات كبيرة الحجم لديها الموارد المالية الكافية لتعيين مراقبي حسابات ذو جودة عالية مما يؤدي إلي دفع أتعاب أعلى لهم، وبالتالي يتفق الباحثان مع غالبية الدراسات السابقة بوجود تأثير إيجابي معنوي لحجم منشأة عميل المراجعة علي أتعاب المراجعة، وبالتالي يمكن اشتقاق فرض الدراسة الاول كما يلي:
الفرض الأول (H1): يؤثر حجم منشأة عميل المراجعة إيجابا ومعنويا علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

٣- تحليل العلاقة بين ربحية منشأة عميل المراجعة و اتعاب المراجعة واشتقاق الفرض الثاني للبحث:

تعتبر ربحية منشأة عميل المراجعة العامل الأكثر حيوية الذي يؤثر على تحديد أتعاب المراجعة حيث تستخدم ارباح الشركات في تقييم أداء الادارة في الاستخدام الفعال للموارد المخصصة لها. ويمكن معرفة منشأة عميل المراجعة من خلال الارقام الواردة بالقوائم المالية (EI- Gammal, 2012). ولقد أشارت دراسة (Naser & Hassan (2016 إلى أن الشركات ذات الربحية العالية تميل إلى الإفصاح عن المزيد من المعلومات لتسليط الضوء على أدائها وتقليل تكاليف ويزيد ذلك من مخاطر المراجعة وقد يؤدي إلى إجراء اختبارات مراجعة مكثفة لإيرادات ونفقات هذه الشركات وبالتالي زيادة أتعاب المراجعة.

وتوصلت مجموعة من الدراسات إلي وجود تأثير إيجابي ومعنوي لربحية منشأة عميل المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية، حيث قامت دراسة (Al-Harshani (2008 باختبار محددات أتعاب المراجعة في الكويت. وتم الحصول على البيانات من ست منشآت مراجعة من

خلال دراسة استقصائية في الكويت تضمنت ٤٩ عملية مراجعة. وباستخدام نموذج الانحدار توصلت الدراسة لوجود تأثير ايجابي لربحية منشأة عميل المراجعة على أتعاب المراجعة.

وفي نفس السياق قامت دراسة (Moradi et al. (2012 باختبار تأثير ربحية الشركة علي أتعاب المراجعة. وتم جمع البيانات من خلال القوائم المالية لعدد ٥٧ شركة مقيدة في بورصة طهران للأوراق المالية خلال الفترة من عام ٢٠٠٣ إلى عام ٢٠٠٩. وباستخدام تحليل الانحدار المتعدد وتحليل ANOVA أحادي الاتجاه توصلت الدراسة إلي وجود تأثير ايجابي ومعنوي لربحية الشركات الخاضعة للمراجعة على أتعاب المراجعة.

وأكدت دراسة (Hassan and Naser (2013 علي اختبار ما إذا كانت أتعاب المراجعة، التي يتم الحصول عليها من الشركات غير المالية ستتأثر بربحية منشأة عميل المراجعة. وتم جمع البيانات من خلال التقارير السنوية وتقارير الحوكمة لعدد ٣٠ شركة إماراتية غير مالية مدرجة في سوق أبو ظبي للأوراق المالية خلال عام ٢٠١١. وباستخدام مصفوفة معامل ارتباط بيرسون توصلت الدراسة إلي وجود علاقة إيجابية غير معنوية بين أتعاب المراجعة والربحية.

وأعتمدت دراسة (Musah (2017 على أرباح الشركات لتقييم أداء الإدارة في الاستخدام الفعال للموارد المخصصة لها. وأن تقرير الشركات عن مستويات عالية من الأرباح ستكشف عن مزيد من المعلومات لتسليط الضوء على إنجازاتها وتقليل تكاليف الوكالة مما يؤدي لمزيد من اختبارات المراجعة للتحقق من إيراداتها وتأكيدها ومطابقة النفقات، وتوصلت الدراسة إلي أن الشركات الربحية ستدفع أتعاب مراجعة أعلى.

واتفقت دراسة (Hossain & Sobhan (2019 مع ما سبق من أن الربحية تعد أحد العوامل المستخدمة على نطاق واسع لقياس الأداء المالي للشركات. وتميل الشركة عالية الربحية إلى إعلام أصحاب المصلحة بإنجازاتها من أجل تقليل تكاليف الوكالة، وتوصلت الدراسة إلي أن مراقبي الحسابات يميلون إلى أداء أعمال مراجعة صارمة من أجل التحقق من صحة تأكيدات الإدارة بشأن الربحية مما يؤدي إلى مستوى أعلى من أتعاب المراجعة الخارجية.

وفي نفس السياق أوضحت دراسة (Owusu & Bekoe (2019 أن الاستخدام الفعال لموارد الشركة يؤدي إلى ارتفاع عائد الأصول. وكلما زاد الدخل الذي يدره النشاط التجاري، كلما كان في وضع أفضل لمواجهة نفقات أعمالهم والاحتفاظ ببعض الأرباح. وبالتالي، فإن الربحية هي مقياس رئيسي لأداء الإدارة وكفاءتها في تخصيص وإدارة الموارد. وتوصلت الدراسة بشكل

عام لوجود ارتباط كبير بين أتعاب المراجعة وربحية الشركات، وتحديدًا أن الشركات التي تفصح عن أرباح أعلى تميل إلى دفع أتعاب مراجعة أعلى لأن مراقبي الحسابات ينفذون المزيد من ساعات العمل لانجاز المراجعة بجودة.

من ناحية أخرى، أشارت بعض الدراسات (Joshi et al., 2014; Kikhia, 2015; Kanakriyah, 2020) أيضًا إلى أن الشركات التي تسجل أرباحًا أقل تميل أيضًا إلى دفع أتعاب مراجعة أعلى. وتوصلت هذه الدراسات لوجود تأثير سلبي، أو عدم وجود تأثير لربحية منشأة عميل المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية، حيث اختبرت دراسة (Joshi et al., 2014) تأثير مجموعة من العوامل المرتبطة بخصائص الشركة وخصائص منشأة المراجعة علي اتعاب المراجعة ، وباستخدام نموذج تحليل الانحدار توصلت الدراسة من ضمن نتائجها إلي وجود تأثير سلبي بين ربحية الشركة الخاضعة للمراجعة و اتعاب مراجعة القوائم المالية.

وأضافت دراسة (Kikhia 2015) وأنه بالرغم من أن ربحية الجهة الخاضعة للمراجعة تعتبر متغيرًا مهمًا في تحديد أتعاب المراجعة وتعتبر علامة مهمة على أداء الإدارة وفعاليتها في تخصيص الموارد المتاحة، وأن الشركات المربحة تدفع المزيد من أتعاب المراجعة لمراقبي حساباتها في ضوء حقيقة أن الأرباح المرتفعة قد تتطلب اختبار مراجعة دقيق لتحديد الإيرادات والمصروفات والتي تتطلب مزيدًا من وقت المراجعة ، إلا أن الدراسة توصلت إلي عدم وجود ارتباط بين الربحية و اتعاب المراجعة في المملكة المتحدة.

وفي نفس السياق قامت دراسة (Kanakriyah 2020) باختبار تأثير خصائص منشأة عميل المراجعة علي أتعاب المراجعة، وأوضحت أن الربحية هي الاستخدام الفعال لموارد الشركة وعائد مرتفع على الأصول. وعادة ما تدفع الشركات عالية الربحية أتعاب مراجعة أعلى بسبب الوقت والجهد الإضافي اللازمين لجمع أدلة المراجعة. وبالرغم من اشارة الدراسات السابقة عند تقييمها لوجود علاقة إيجابية بين الربحية وأتعاب المراجعة إلا أن الدراسة في جانبها التطبيقي لم تتوصل لوجود أي علاقة بين ربحية الشركة وأتعاب المراجعة.

ويمكن قياس ربحية منشأة عميل المراجعة من خلال العائد على حقوق الملكية (ROE)؛ العائد على الأصول (ROA)؛ عائد الاستثمار (ROI)؛ والعائد على رأس المال المستخدم (ROCE) (Kimeli, 2016; Shakhatreh & Alsmadi, 2021). وسيعتمد الباحثان علي معدل العائد علي الاصول لقياس ربحية منشأة عميل المراجعة في الدراسة التطبيقية. ويتفق الباحثان مع غالبية

الدراسات السابقة بوجود تأثير ايجابي معنوي لربحية عميل منشأة المراجعة علي أتعاب المراجعة، وبالتالي يمكن اشتقاق فرض الدراسة الثاني كما يلي:

الفرض الثاني (H2): تؤثر ربحية منشأة عميل المراجعة إيجابا ومعنويا علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

٤- تحليل العلاقة بين مخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة واتعاب المراجعة واشتقاق الفرض الثالث للبحث

لقد أدى ارتفاع مستوى المخاطر المحيطة بمنشأة عميل المراجعة وتنوعها إلي ظهور ما يعرف بمخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة، والذي يتطلب عند إجراء عملية المراجعة ضرورة توافر معرفة مراقب الحسابات بطبيعة نشاط العميل، والعمليات الأساسية والمساعدة والاستراتيجيات الخاصة بالاداء ومؤشرات هذا الاداء المرتبطة بالصناعة التي يعمل بها، والبيئة القانونية والتشريعية والسياسية (سمره ، ٢٠١٥)

وتتعرض الأعمال التجارية لمخاطر مختلفة. وتؤثر الطريقة التي تستجيب بها الإدارة لمثل هذه المخاطر على الجدوى المالية للشركة ونهج مراقب الحسابات في مراجعتها ولدى بعض المنظمات آليات للرقابة الإدارية لتحديد المخاطر وإدارتها والتخفيف من حدتها أو التحكم فيها. وعلى الرغم من هذه الآليات المعمول بها، قد تكون القوائم المالية عرضة للتحريفات الجوهرية الناشئة عن المخاطر المحددة، وبالتالي، توفر أساساً لتصميم وتنفيذ المزيد من إجراءات المراجعة. وبالتالي ، سيقوم مراقب الحسابات بتحليل المخاطر المرتبطة بأعمال منشأة عميلة ومعاملاتها وأنظمتها التي يمكن أن تؤدي إلى تحريفات جوهرية في القوائم المالية، ويوجه المزيد من الاختبارات إلى تلك المجالات الخطرة التي ستجذب أتعاباً إضافية

واتفقت دراسات كثيرة (Kimeli,2016; Naser & Hassan,2016.; Musah,2017;

Hossain & Sobhan,2019; Owusu, & Bekoe,2019; Kanakriyah,2020) أعمال منشأة عميل المراجعة تعتبر عنصراً رئيسياً آخر في تحديد أتعاب المراجعة. ويمكن تعريف المخاطر على أنها فرصة الخسارة، حيث يتوقع أن يتوخى مراقبو الحسابات الحذر عند إبداء رأيهم من أجل تجنب الدعاوى القضائية المستقبلية ضدهم. وهذا يتطلب وقتاً وجهداً إضافياً في العمل لإتمام عملية المراجعة، وبالتالي زيادة أتعاب المراجعة.

وفي هذا الصدد، حاولت بعض الدراسات (Xu, 2011; Calderon et al., 2012; Kikhia, 2015; ElGammal & Gharzeddine, 2020; Shakhathreh & Alsmadi, 2021) تأثير مخاطر اعمال عميل منشأة المراجعة علي أتعاب المراجعة. وأجمعت هذه الدراسات علي أن مراقبي الحسابات يقومون بتقييم مخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة ويفرضون اتعابا تتناسب مع هذه المخاطر، حيث توصلت دراسة (Calderon et al., 2012) إلي أن مخاطر العميل هي في الأساس المخاطر التي قد يواجهها مراقبو الحسابات في عملية مراجعة القوائم المالية للشركة. وبالتالي يفرض مراقبو الحسابات أتعابا أعلى علي الشركات التي يرون أن فيها المخاطر مرتفعة، وبالتالي يبذلون جهدًا إضافيًا في إجراء مراجعة حسابات مثل هذه الشركات (Kikhia, 2015).

وفي نفس السياق اضافت دراسة (ElGammal & Gharzeddine, 2020) أن الشركات المحفوفة بالمخاطر قد تواجه دعاوى قانونية علي كل من مراقب الحسابات والشركة نفسها بسبب إجراءات الإفلاس التي قد تكون محصنة ضد الشركة. ويتعين علي مراقبي الحسابات للشركات الخطرة إجراء مزيد من الاختبارات في أعمال المراجعة الخاصة بهم، وبالتالي مزيد من الوقت في العمل ونتيجة لذلك سيتم فرض أتعاب مراجعة أعلى.

واتفقت دراسة (Shakhathreh & Alsmadi, 2021) مع الدراسات السابقة في أن الشركات عالية الكفاءة التي قد تتعرض لخطر الإفلاس إذا فشلت في تسوية التزاماتها قصيرة الأجل، الناتجة عن الفوائد المتراكمة على القروض. لذلك، عادة ما تتطلب منشأة المراجعة مزيدًا من الوقت والجهد لمراجعة حسابات الشركات عالية الكفاءة لتجنب أي تقاضي محتمل ضدهم في المستقبل. وكلما زاد الوقت والجهد اللازمين لإكمال عملية المراجعة، زادت أتعاب مراقبي الحسابات. وبالتالي، عادة ما ترتبط أتعاب مراقبي الحسابات بشكل إيجابي بمخاطر منشآت عملاتهم.

بينما علي الجانب الأخر توصلت دراسات أخرى (Stanley, 2011; Tahir and Paino, 2013; Mohammed & Saeed, 2018; Santhosh & Ganesh, 2020) إلي وجود تأثير سلبي لمخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة علي أتعاب المراجعة، لأن الشركات التي لا تشارك في عمليات الغش ولديها مخاطر عمل منخفضة يتم تحميلها بأتعاب مراجعة أعلى والعكس صحيح. وتستخدم نسب الديون كمقاييس لمخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة، ويمكن أيضًا قياسها بنسبة الأصول المتداولة إلى إجمالي الأصول؛ الديون طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول؛

الدخل قبل الضرائب إلى إجمالي الأصول (Kimeli, 2016). ويعد أفضل مقياس لمخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة هو نسبة الدين (الدين طويل الأجل / إجمالي الأصول)، فهو يوضح مدى قدرة الشركة على سداد ديونها طويلة الأجل، حيث تشير نسبة الديون المرتفعة إلى احتمال تأثر هيكل رأس المال طويل الأجل للشركة، حيث قد تواجه الشركة صعوبات في سداد الديون مما قد يؤدي إلى خفض التصنيف الائتماني للشركة (Musah, 2017). وسيعتمد الباحثان علي نسبة الديون إلي اجمالي الاصول لقياس مخاطر أعمال منشأة العميل عند إجراء الدراسة التطبيقية. ويتفق الباحثان مع غالبية الدراسات بوجود تأثير ايجابي معنوي لمخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة علي أتعاب المراجعة، وبالتالي يمكن اشتقاق فرض الدراسة الثالث كما يلي:

الفرض الثالث (H3): تؤثر مخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة ايجابا ومعنويا علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

٥- تحليل العلاقة بين تعقيد عمليات منشأة عميل المراجعة واتعاب المراجعة واشتقاق

الفرض الرابع للبحث

يشير التعقيد complexity إلي تعدد فروع الشركة، وزيادة عدد الشركات التابعة لها، وتنوع منتجاتها، وتعدد الأسواق التي تستهدفها الشركة (Kikhia, 2015)، ويعكس ذلك تعقد التقرير المحاسبي عن عمليات تلك الشركة، ومعاملاتها مع الشركات الأخرى، ونوع القطاع الصناعي الذي تنتمي إليه الشركة (Kimeli, 2016)، بالإضافة لاستراتيجية الإدارة اللامركزية المتبعة لها تأثير على زيادة تعقد عملياتها بسبب تعدد مراكز اتخاذ القرار، وزيادة عدد القرارات الناتجة عنها، فكلما زاد تعقد العمليات في شركة عميل المراجعة، أصبح أداء مراقب الحسابات لعملية المراجعة أصعب، مما يتطلب المزيد من الجهد والوقت (Musah, 2017; Naser & Hassan, 2016).

وأضافت دراسة (Owusu & Bekoe, 2019) أن المؤشر الشائع لمدى تعقيد الشركة الخاضعة للمراجعة هو عدد الفروع والشركات التابعة لمنشأة عميل المراجعة. حيث تتطلب الشركات شديدة التنوع التي لديها العديد من الشركات التابعة ولها عمليات معقدة مراجعة شاملة من قبل مراقب الحسابات، وبالتالي سيتم فرض أتعاب مراجعة عالية من قبل مراقبي الحسابات على هولاء العملاء. وتم تأكيد ذلك من خلال دراسة (ElGammal & Gharzeddine, 2020) والتي وجدت أن الشركات ذات العمليات المعقدة تدفع أتعاب أعلى لعمليات المراجعة، حيث يتعين على الشركات التابعة الأجنبية الالتزام بالعديد من القوانين ومتطلبات الإفصاح، الأمر الذي يتطلب

المزيد من القوى العاملة والوقت من قبل مراقبي الحسابات لإجراء مراجعتهم. وتوصلت الدراسة لوجود علاقة إيجابية بين تعقيد الشركة الخاضعة للمراجعة وأتعاب المراجعة التي يتقاضاها مراقبو الحسابات.

وعلي الجانب الآخر قامت دراسة (Naser & Hassan, 2016) بدراسة واختبار المحددات الأساسية التي قد تؤثر على أتعاب مراقب الحسابات التي تدفعها الشركات الإماراتية غير المالية المقيدة في سوق دبي المالي. وباستخدام تحليل الانحدار لقياس تأثير مجموعة من خصائص الشركة على أتعاب مراجعة القوائم المالية، توصلت الدراسة من ضمن نتائجها إلى وجود تأثير سلبي ومعنوي لتعقيد الأعمال علي أتعاب مراقب الحسابات. ويمكن تفسير ذلك بأن حجم معظم الشركات الإماراتية المدرجة في سوق دبي المالي إما صغيرة أو متوسطة بالإضافة إلى تعيين تلك الشركات لموظفين مؤهلين للغاية واعتمادها علي نظم معلومات محاسبية متقدمة للغاية. وهذا يضمن جودة القوائم المالية المعدة، وقد يتطلب الحد الأدنى من المراجعة الخارجية، وبالتالي فإنهم يدفعون أتعاب مراجعة أقل.

ووفقاً لدراسات أخرى (Kikhia, 2015; Waqas & Middleton, 2018; Samsuri & Arifin, 2018; Hossain & Sobhan, 2019) يعد تعقيد الشركة عاملاً آخر يؤثر على تكلفة الوقت، حيث ستتأثر متطلبات المراجعة بدرجة تعقيد المهمة. لذلك، فإنه يشير إلى أن الشركات الخاضعة للمراجعة ذات التعقيد تتحمل مستوى أعلى من أتعاب المراجعة. وقدمت هذه الدراسات العديد من مقاييس التعقيد منها، التعقيد المادي مقاساً بعدد وموقع وحدات التشغيل وتنوع خطوط الإنتاج، التعقيد القانوني مقاساً بعدد الشركات التابعة للشركة والشركات التابعة لها، وعدد البلدان التي تعمل فيها الشركة، والتقرير عن التعقيد وفقاً لعدد تقارير المراجعة المنفصلة التي تصدر سنوياً للشركة مثل دمج القوائم المالية والتقارير المنفصلة عن الشركات والشركات التابعة. وتم قياس التعقيد لمنشأة عميل المراجعة في بعض الدراسات بنسبة القيمة السوقية إلي القيمة الدفترية لحقوق الملكية (MTB (Market To Book value of Equity) أو العكس BTM مقلوب النسبة (Book To Market value)، وأظهرت النتائج أثراً إيجابياً ضعيفاً علي أتعاب المراجعة (Santhosh & Ganesh, 2020)، ولكن وفقاً لكلاً من (Shakhatreh & Kanakriyah, 2020; Alsmadi, 2021) عند قياس تعقد العمليات بنسبة العملاء والمخزون إلي إجمالي الأصول، نتج عنها تأثير إيجابي كبير علي أتعاب المراجعة، حيث تفسر أكثر من ٦٠% من التغير في أتعاب

مراجعة القوائم المالية، لكونها من أكثر الأرصدة التي تعتمد علي الحكم الشخصي لمراقب الحسابات لتحديد قيمتها وأكثرها صعوبة في المراجعة.

وسيعتمد الباحثان علي اللوغاريتم الطبيعي لعدد الفروع او الشركات التابعة لمنشأة عميل المراجعة أو اللوغاريتم الطبيعي لاجمالي المخزون والعملاء، لقياس تعقيد أعمال منشأة عميل المراجعة عند إجراء الدراسة التطبيقية. ويتفق الباحثان مع غالبية الدراسات بوجود علاقة ايجابية بين اتعاب المراجعة وتنوع وتعقيد أنشطة وعمليات منشأة عميل المراجعة ، وبالتالي يمكن اشتقاق فرض الدراسة الرابع كما يلي:

الفرض الرابع (H4): يؤثر تعقيد أعمال منشأة عميل المراجعة ايجابا ومعنويا علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

٦- تحليل العلاقة بين حجم منشأة مراقب الحسابات واتعاب المراجعة واشتقاق الفرض الخامس للبحث:

يقصد بحجم منشأة المراجعة الطاقة والإمكانيات المادية والبشرية والمهنية التي تسمح لمراقب الحسابات بأداء تشكيلة واسعة من الخدمات المهنية ذات الجودة، لعدد أكبر من العملاء يمثلون حصة كبيرة من السوق (Urhoghide & Izedonmi, 2015). واتفقت معظم الدراسات (Urhoghide & Izedonmi, 2015; Kikhia, 2015; Naser & Hassan, 2016; Kimeli, 2016; Musah, 2018; Samsuri & Arifin, 2017) علي أن مراقبي الحسابات يتم تحديد أتعابهم وفقا لسمعتهم وانتمائهم لمنشآت المراجعة الأقوى، فإذا كانت منشأة المراجعة في شراكة مع إحدى المنشآت الأربعة الكبرى (PWC ; KPMG ; Deloitte ; Ernst & Young) أو كانت منها، تكون أتعاب المراجعة أعلى مقارنة بمنشآت المراجعة صغيرة الحجم (Non-BIG4).

وتوصلت دراسة (Kanakriyah (2020) إلي أن حجم منشأة مراقب الحسابات من المحددات الهامة لاتعاب المراجعة، حيث تمتاز منشآت المراجعة الكبرى بمستوي أعلى من جودة المراجعة ويتوفر فيها؛ الكفاءات البشرية، والخبرات والمزايا التكنولوجية، واجراءات حوكمة فعالة، والوفاء بمتطلبات معايير مراقبة الجودة، مقارنةً بمنشآت المراجعة صغيرة الحجم. حيث تحرص على سمعتها في السوق المهنية لأنها تكون أكثر عرضة للمساءلة القانونية.

وفي نفس السياق توصلت دراسات (Barua et al., 2020; Nekhili et al., 2020; Li et al., 2020) إلي أن حجم منشأة المراجعة عنصرًا مهمًا في تحديد أتعاب المراجعة، حيث أن منشآت

المراجعة الكبيرة يمكنها تقديم جودة مراجعة وموثوقية أكبر للقوائم المالية للعملاء مقارنة بمنشآت المراجعة صغيرة الحجم. ويؤدي ذلك إلى أتعاب مراجعة أعلى تفرضها منشآت المراجعة الكبيرة، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين أتعاب المراجعة وحجم منشأة المراجعة.

واضافت دراسة (ElGammal & Gharzeddine,2020) أن العلاقة الايجابية بين حجم منشأة المراجعة واتعاب المراجعة ترجع إلى التفسيرات التالية، زيادة تكلفة المسؤولية القانونية المحتملة لمنشآت المراجعة الأربعة الكبار، وبالتالي يكون الحافز لمنشآت المراجعة الأربعة الكبار لزيادة جهوده أعلى أيضاً، مما يؤدي إلى زيادة أتعاب المراجعة من أجل التعويض عن تكلفة الجهود المتزايدة. وكذلك أن العملاء الذين يعانون من مشاكل وكالة وكافة مكثفة والملاك الذين لديهم مصالح تتعارض مع مصالح المساهمين الأقلية قد تم تحصيل أتعاب اضافية عليها نظراً لأنه من المتصور أن اختيار منشآت المراجعة الأربعة الكبار سوف يخفف من مشاكل الوكالة بين الملاك والمديرين.

وأيضاً توصلت دراسة (Sangchan et al.,2020) إلى أن حجم منشأة المراجعة عامل مهم في التأثير على مبلغ أتعاب المراجعة، حيث تهيمن منشآت المراجعة الأربعة الكبرى على سوق خدمة المراجعة، وبالتالي تواجه منشآت المراجعة الأصغر عقبات كبيرة لدخول السوق. علاوة على ذلك، قد تكون الأتعاب التي تتقاضاها منشآت المراجعة الكبرى أعلى من الأتعاب التي تتقاضاها المنشآت غير الكبيرة، نظراً لتأثير السمعة ومزايا الأولى.

واتفقت دراسات (Hsieh et al.,2020; Jha et al.,2021; Oradi,2021; Alkebesee et al.,2021) مع الدراسات السابقة في أن حجم منشأة المراجعة وعلامتها التجارية من المؤشرات المهمة لجودة المراجعة، حيث تكون أتعاب المراجعة أعلى عندما يتم الاعتراف بأن منشأة المراجعة ذات جودة أعلى من مثيلاتها الأخرى. وتوصلت الدراسة لوجود تأثير ايجابي معنوي لحجم منشأة المراجعة على أتعاب مراجعة القوائم المالية وذلك بسبب أن منشأة المراجعة الكبيرة لديها الموارد المالية والحوافز الكبيرة لتقديم خدمات عالية الجودة لتقليل، أو تجنب، مخاطر التقاضي التي قد تنجم عن فشل المراجعة. وكذلك تحاول الشركات الكبيرة الخاضعة للمراجعة تجنب الضغط السياسي العالي وتقليل تكاليف المراقبة من خلال تحسين جودة تقاريرها وتوظيف منشآت مراجعة دولية كبيرة.

ولكن توجد بعض الدراسات التي لم تثبت وجود ارتباط معنوي بين حجم منشأة المراجعة وأتعاب المراجعة مثل (Gandía & Huguet,2021; Miah et al.,2020; Salehi,2020;

(Shakhatreh et al.,2020) ، حيث توصلت تلك الدراسات إلي أن حجم منشأة مراقب الحسابات (منشأة المراجعة "الكبيرة" مقابل منشأة المراجعة "غير الكبيرة") ليس له تأثير إحصائي في تحديد مبلغ أتعاب المراجعة.

ويمكن قياس حجم منشأة مراقب الحسابات من خلال العديد من المقاييس مثل حجم الاصول التي تحتفظ بها منشأة المراجعة ، وحصتها في السوق ، وعدد العاملين لديها ، ومدى انتمائها لمنشآت المراجعة الكبرى (ElGammal & Big4,2018; Mohammed & Saeed,2018) (Gharzeddine,2020). وسيعتمد الباحثان علي مدى الانتماء أو المشاركة مع منشآت المراجعة الكبرى Big4 لقياس حجم منشأة المراجعة. ويتفق الباحثان مع غالبية الدراسات بوجود علاقة ايجابية بين اتعاب المراجعة وحجم منشأة مراقب الحسابات في مصر ، وبالتالي يمكن اشتقاق فرض الدراسة الخامس كما يلي:

الفرض الخامس (H5): يؤثر حجم منشأة مراقب الحسابات ايجابا ومعنويا علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

٧- تحليل العلاقة بين التخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات واتعاب المراجعة واشتقاق الفرض السادس للبحث:

يشير التخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات إلي وجود مراقب الحسابات الذي يتمتع بفهم عميق ولديه خبرات طويلة في الأعمال والصناعة الخاصة بالعميل، ولديه معرفة حول طبيعة الشركة، وإرشادات محاسبية ومراجعة محددة ضرورية لإجراء مراجعة عالية الجودة (Samsuri & Arifin, 2018). بينما ناقشت دراسة (Bae et al.(2019) أن التخصص الصناعي لمنشأة المراجعة هو منشأة المراجعة كخبرات طويلة مطبقة وفهم عميق للإرشادات المحاسبية العامة والخاصة لصناعة العميل المحدد، ويتضمن فهماً للتحديات التشغيلية ودرجات هذه الصناعة. بالإضافة إلى ذلك، فإن الشركات التي تتعامل مع منشأة المراجعة المتخصصة صناعيا، ستكون قادرة على تنفيذ إجراءات المراجعة بشكل أكثر فعالية مقارنة بغير التخصص، حيث أن الكفاءة والخبرة يتم الحصول عليها من المهام المتكررة في إجراءات المراجعة في صناعات محددة. وإضافت دراسة (Nisrina (2021 أن التخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات يعكس استراتيجية التميز لديه ،ويمنحه، قوة تفاوضية إضافية في تحديد الاتعاب العادلة.

وهناك الكثير من الدراسات (De Fuentes & Sierra,2015; Bae et al.,2019; Kharuddin et al.,2019; Miah,2019; ElGammal & Gharzeddine,2020; Nisrina,2021; Shakhathreh & Alsmadi ,2021) التي حاولت اختبار تأثير التخصص الصناعي لمنشأة مراقبة الحسابات على أتعاب مراجعة القوائم المالية؛ وتوصلت هذه الدراسات إلى أن منشآت المراجعة التي لديها تخصص صناعي تحصل على أتعاب اضافية للمراجعة عن منشآت المراجعة المتخصصة صناعيا، حيث أن منشآت المراجعة التي لديها تخصص صناعي تقوم بإجراءات مراجعة أكثر شمولاً لضمان الأعمال والفعالية الكافية. بالإضافة إلى ان التخصص الصناعي لمنشأة مراقبة الحسابات يعزز مصداقية المعلومات المحاسبية ويزيد من فعالية المراجعة، ويعتبر استراتيجية تمايز تهدف لخلق ميزة تنافسية مستدامة في مواجهة مراقبي الحسابات غير المتخصصين. لذلك فإن التخصص الصناعي لمنشأة مراقبة الحسابات هو بالتأكيد محدد رئيسي لتسعير المراجعة وله تأثير كبير على الأتعاب المفروضة.

في حين أن دراسات أخرى (Fleming et al.,2014; Nagy,2014; Cahan & Sun,2015; Cairney & Stewart,2015; Kamath et al.,2018; Xiong & Zhang,2018) توصلت لوجود علاقة سلبية بين التخصص الصناعي لمنشأة المراجعة واتعاب مراجعة القوائم المالية، حيث يترتب على التخصص الصناعي لمنشأة المراجعة تخفيض تكرار العمل في صناعة معينة مما يؤدي لانخفاض جهد المراجعة، نظرا لتشابه إجراءات وخطوات عملية المراجعة في منشآت نفس الصناعة وتفهم أنشطة منشأة العميل في نفس الصناعة بدرجة أكبر، بالإضافة إلى قدرة منشآت المراجعة المتخصصة في الاحتياج لوقت أقل لفهم نظام المعلومات المحاسبي لمنشأة العميل، فضلا عن مهارات اكتشاف التحريفات الجوهرية مما يؤدي لانخفاض اتعاب المراجعة التي يتقاضاها مراقبو الحسابات.

ويمكن قياس التخصص الصناعي لمنشأة المراجعة أما من خلال مدخل الحصة السوقية Market Share Approach حيث تعتبر منشأة المراجعة متخصصة في قطاع معين إذا قامت بمراجعة ٢٠% أو أكثر من الشركات التي تنتمي لهذا القطاع، أو من خلال مدخل المحفظة Portfolio Share Approach حيث تعتبر منشأة المراجعة متخصصة في القطاع الصناعي الذي يمثل النسبة الأكبر من محفظتها أو أتعابها، وأخيرا يمكن قياس التخصص الصناعي من خلال مدخل المتخصصين في الصناعة والذي يقوم على أساس تحديد أكبر مقدمي الخدمة في كل صناعة، بالإضافة إلى ثاني وثالث أكبر مقدمي الخدمة. وإذا كانت هناك فروق واضحة بين الثاني

والثالث أو بين الثالث وباقي مقدمي الخدمة فهذا يشير إلى تخصص مراقبي الحسابات في تلك الصناعة (ElGammal & Gharzeddine,2020).

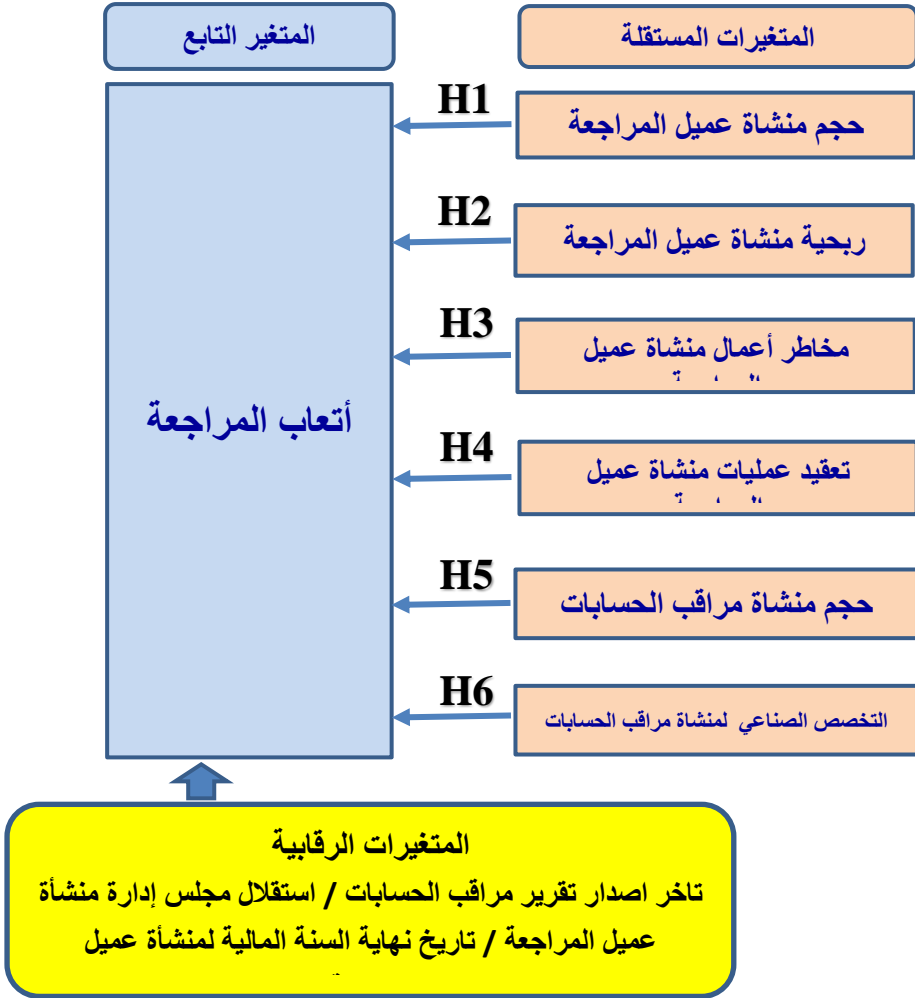
ويلاحظ مما سبق تعدد واختلاف مداخل قياس التخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات ، وسوف يعتمد الباحثان في قياس التخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات علي مدخل الحصة السوقية، عن طريق إيجاد نسبة إيرادات مبيعات عملاء مراقب الحسابات في قطاع معين إلى إجمالي إيرادات مبيعات كل عملاء المراجعة داخل نفس القطاع . ويعتقد الباحثان بوجود علاقة ايجابية بين اتعاب المراجعة والتخصص الصناعي لمنشأة المراجعة، وبالتالي يمكن اشتقاق فرض الدراسة السادس كما يلي:

الفرض السادس (H6): يؤثر التخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات ايجابا ومعنويا علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

ثانيا: نموذج ومنهجية البحث.

١ - نموذج البحث:

يظهر نموذج البحث كالتالي:



شكل (١): نموذج البحث

(المصدر: إعداد الباحثان)

٢- منهجية البحث:

لعرض منهجية البحث سوف يعرض الباحثان لكل من، هدف الدراسة التطبيقية، مجتمع وعينة الدراسة، أدوات وإجراءات الدراسة، توصيف وقياس المتغيرات، النماذج الإحصائية المستخدمة لاختبار فروض الدراسة، ونتائج اختبار الفروض على النحو التالي:

١/٢ هدف الدراسة التطبيقية:

تستهدف الدراسة التطبيقية اختبار فروض البحث، ومن ثم اختبار أثر كل من حجم وربحية ومخاطر وتعقيد منشأة عميل المراجعة (الخصائص التشغيلية للشركة) وحجم منشأة المراجعة والتخصص الصناعي (خصائص منشأة مراقب الحسابات) على أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية، قياساً على (El-Gammal,2012; El-Gammal & Gharzeddine,2020).

٢/٢ مجتمع وعينة الدراسة:

يتكون مجتمع الدراسة من الشركات المصرية غير المالية المقيدة بالبورصة خلال فترة خمس سنوات من ٢٠١٥ حتى ٢٠١٩. وقد تم إستبعاد المؤسسات المالية (البنوك وشركات التأمين)، نظراً لخضوع هذا القطاع للمعايير والمتطلبات الرقابية الخاصة واختلاف طبيعة نشاطها عن الشركات غير المالية وذلك قياساً على (Rwczuk & Modzelewski,2019). وقد بلغ عدد شركات العينة محل الدراسة (٥٠ شركة) تتوافر بياناتها اللازمة لقياس متغيرات الدراسة، باجمالي عدد مشاهدات (٢٥٠) مشاهدة تنتمي للقطاعات المختلفة، واعتمدت الدراسة للحصول على بيانات هذه المشاهدات على القوائم والتقارير المالية السنوية المصدرة من قبل هذه الشركات والمنشورة على مواقع الشركات الالكترونية وموقع مباشر مصر www.mubasher.ifo وذلك قياساً على (حسين، ٢٠٢١).

٣/٢ توصيف وقياس المتغيرات:

يوضح الجدول التالي توصيف وقياس متغيرات الدراسة:

جدول (١): توصيف وقياس متغيرات البحث

المتغير	نوعه	توصيفه وقياسه	الاثار المتوقع
حجم منشأة عميل المراجعة Fsize.	مستقل	يعبر عن القدرات والإمكانات والموارد المادية والبشرية والتكنولوجية المتاحة لمنشأة عميل المراجعة ويتم قياسه باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي القيمة الدفترية لأصولها، قياسا علي (Owusu & Bekoe (2019	+
ربحية منشأة عميل المراجعة Profit.	مستقل	وتعني قدرة الادارة علي الاستخدام الفعال للموارد المخصصة لها ، وتم قياس ربحية منشأة عميل المراجعة باستخدام معدل العائد علي الاصول (ROA) قياسا علي (Naser & Hassan (2016	+ أو -
مخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة Lev.	مستقل	وتعني احتمالية حصول منشأة عميل المراجعة علي ارباح اقل من المتوقع، أو تعرضها لخسائر ، وتتطلب هذه المخاطر إمام مراقب الحسابات بطبيعة نشاط العميل والعمليات الأساسية والمساعدة ومؤشرات الاداء والبيئة القانونية والسياسية . وتم قياس مخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة باستخدام مستوي الرفع المالي (LEV) وهي نسبة الديون إلي إجمالي الاصول، قياسا علي (Naser & Hassan (2016).	+ أو -
درجة تعقد عمليات منشأة عميل المراجعة Comp.	مستقل	وتعني صعوبة عمليات وأنشطة منشأة عميل المراجعة وتقاس أما باللوغاريتم الطبيعي لعدد الفروع او الشركات التابعة للعميل أو من خلال اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي المخزون والعملاء حيث يعبران عن تعقد أعمال العميل ويتم الحصول عليها من خلال التقارير المالية للعميل، وذلك قياسا علي (Hong & My (2017)	+ أو -
حجم منشأة مراقب الحسابات AuSize.	مستقل	وتعني ان منشأة المراجعة يتوافر لديها الموارد والامكانيات المادية والبشرية والتقنيات التكنولوجية، كما تستوفي شروط القيد في سجل مراقب الحسابات لدي هيئة الرقابة المالية التي تتطلب تاهيلا مهنيا ملائما. وتم قياس حجم منشأة مراقب الحسابات بالقيمة (١) اذا كانت في شراكة مع إحدى منشآت المراجعة الكبرى Big4، والقيمة (٠) بخلاف ذلك، قياسا علي (Mohammed & Saeed (2018)	+
التخصص الصناعي لمراقب الحسابات AindSpec.	مستقل	ويعني مخزون الخبرة لدي منشأة مراقب الحسابات بصناعة معينة مهنيا، واعتمد الباحثان في قياس التخصص الصناعي لمراقب الحسابات علي مدخل الحصة السوقية عن طريق إيجاد نسبة إيرادات مبيعات عملاء منشأة المراجعة في قطاع معين إلى إجمالي إيرادات مبيعات المنشآت داخل نفس القطاع. ولتحديد ما إذا كان منشأة المراجعة متخصصة أم لا ، تم استخدام المعيار الخاص بمدي تحقيق منشأة المراجعة لنسبة معينة في الصناعة، حيث تعتبر متخصصة إذا كانت	+ أو -

المتغير	نوعه	توصيفه وقياسه	الاثار المتوقع
		حصتها السوقية بين نسبة ١٠% إلى ٢٠% قياساً على El-Gammal (2012) ، ويتم التعبير عن هذا المتغير كمتغير وهمي يأخذ القيمة (١) إذا كانت الحصة السوقية لمنشأة المراجعة في قطاع معين بين نسبة ١٠% إلى ٢٠%، وتأخذ القيمة (صفر) في خلاف ذلك، قياساً على (منصور، ٢٠١٨).	
أتعاب المراجعة AuFees	تابع	وتعني المبالغ التي يتقاضها مراقب الحسابات نظير قيامه وفريق عمله بمراجعة القوائم المالية لمنشأة عملية. وتقاس باللوغاريتم الطبيعي لقيمة أتعاب المراجعة التي يتم الحصول عليها بشكل مباشر من خلال محاضر اجتماعات الجمعية العامة العادية للمساهمين المنشورة على موقع البورصة المصرية نتيجة لمناقشة تعيين أو عزل مراقب الحسابات وتحديد مهامه وأتعابه والخدمات الأخرى التي يقدمها وأتعابها في هذه الاجتماعات، قياساً على Rewczuk & Modzelewski (2019)	
فترة تأخير اصدار تقرير المراجعة LNARL	رقابي	وتعني الفترة من تاريخ الانتهاء من القوائم المالية إلى تاريخ التوقيع على تقرير مراقب الحسابات وسوف يقاس بعدد الايام بين التاريخين، قياساً على: Santhosh & Ganesh (2020)	-
استقلال مجلس الادارة BDIND	رقابي	وتعني أن يكون غالبية اعضائه غير تنفيذيين، وتقاس بنسبة المديرين غير التنفيذيين داخل المجلس، قياساً على Urhoghide & Izedonmi, 2015	+
تاريخ نهاية السنة المالية FISYR	رقابي	يعني موسم ذروة الأعمال Busy Season وتقاس كمتغير وهمي يأخذ قيمة (١) للشركات التي تنتهي السنة المالية لها في ٣١ ديسمبر من كل عام والقيمة (٠) بخلاف ذلك، قياساً على (Urhoghide & Izedonmi, 2015; Mohammed & Saeed, 2018)	+ او -

(المصدر إعداد الباحثان)

٤/٢ أدوات وإجراءات الدراسة:

بشأن أدوات الدراسة التطبيقية فقد أعتمد الباحثان عند إجراء الدراسة التطبيقية علي البيانات الثانوية الفعلية الواردة القوائم والتقارير المالية لشركات عينة الدراسة خلال الفترة من ٢٠١٥ حتى ٢٠١٩، بالإضافة إلي الاستعانة بالبيانات المتاحة علي الموقع الالكتروني مباشر مصر (www.mubasher.info) ومواقع الشركات الالكترونية وذلك للحصول علي المعلومات المتعلقة بمتغيرات خصائص منشأة عميل المراجعة (الحجم والربحية والمخاطر والتعقيد) وخصائص منشأة مراقب الحسابات (الحجم والتخصص الصناعي) وأتعاب المراجعة، وذلك قياساً علي **(Naser & Nuseibeh, 2007; Joshi et al., 2014; Urhoghide & Izedonmi, 2015; Rewczuk & Modzelewski, 2019)**

٥/٢ النماذج الاحصائية المستخدمة لاختبار فروض الدراسة:

يعتمد الباحثان في اختبار فروض البحث على البرنامج الاحصائي SPSS الإصدار رقم (٢٦) وذلك باستخدام نماذج الانحدار المتعدد، نظرا لأهميتها في التنبؤ بتغيرات المتغير التابع الذي يؤثر فيه عدة متغيرات مستقلة. وكذلك في شرح العلاقة التأثيرية بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع للبحث، قياسا على (Hong & My,2017; Rewczuk & Modzelewski,2019).
ولاختبار فرض الدراسة الأول (H1)، والذي يتناول تأثير حجم منشأة عميل المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية لعينة من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. سوف يتم استخدام نموذج الانحدار المتعدد التالي:

$$\text{AuFees} = \beta_0 + \beta_1 \text{FSize} + \beta_2 \text{LNARL} + \beta_3 \text{FISYR} + \beta_4 \text{BDIND} + \varepsilon \quad \textcircled{1}$$

حيث، AuFees: أتعاب مراجعة القوائم المالية، FSize: حجم منشأة عميل المراجعة، LNARL: فترة تاخير اصدار تقرير المراجعة، FISYR: تاريخ نهاية السنة المالية لمنشأة عميل المراجعة، BDIND: استقلال مجلس إدارة منشأة عميل المراجعة، β_0 : الجزء الثابت، والذي يمثل القيمة المتوقعة لأتعاب مراجعة القوائم المالية (المتغير التابع) في حالة حصول المتغيرات المستقلة على القيمة صفر، $\beta_4:\beta_1$: معاملات الانحدار للمتغيرات، ε : الخطأ العشوائي.

ولاختبار فرض الدراسة الثاني (H2)، والذي يتناول تأثير ربحية منشأة عميل المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية لعينة من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. سوف يتم استخدام نموذج الانحدار المتعدد التالي:

$$\text{AuFees} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit} + \beta_2 \text{LNARL} + \beta_3 \text{FISYR} + \beta_4 \text{BDIND} + \varepsilon \quad \textcircled{2}$$

حيث، Profit: ربحية منشأة عميل المراجعة، وباقي المتغيرات كما في نموذج (١).
ولاختبار فرض الدراسة الثالث (H3)، والذي يتناول تأثير مخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية لعينة من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. سوف يتم استخدام نموذج الانحدار المتعدد التالي:

$$\text{AuFees} = \beta_0 + \beta_1 \text{Lev} + \beta_2 \text{LNARL} + \beta_3 \text{FISYR} + \beta_4 \text{BDIND} + \varepsilon \quad \textcircled{3}$$

حيث، Lev: مخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة، وباقي المتغيرات كما في نموذج (١).

ولاختبار فرض الدراسة الرابع (H4)، والذي يتناول تأثير تعقيد أنشطة منشأة عميل المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية لعينة من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. سوف يتم استخدام نموذج الانحدار المتعدد التالي:

$$\text{AuFees} = \beta_0 + \beta_1 \text{Comp} + \beta_2 \text{LNARL} + \beta_3 \text{FISYR} + \beta_4 \text{BDIND} + \varepsilon \quad (4)$$

حيث، Comp: تعقيد أنشطة منشأة عميل المراجعة، وباقي المتغيرات كما في نموذج (١).

ولاختبار فرض الدراسة الخامس (H5)، والذي يتناول تأثير حجم منشأة المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية لعينة من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. سوف يتم استخدام نموذج الانحدار المتعدد التالي:

$$\text{AuFees} = \beta_0 + \beta_1 \text{AuSize} + \beta_2 \text{LNARL} + \beta_3 \text{BDIND} + \beta_4 \text{FISYR} + \varepsilon \quad (5)$$

حيث، AuSize: حجم منشأة مراقب الحسابات، وباقي المتغيرات كما في نموذج (١).

ولاختبار فرض الدراسة السادس (H6)، والذي يتناول تأثير التخصص الصناعي لمراقب الحسابات علي أتعاب مراجعة القوائم المالية لعينة من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. سوف يتم استخدام نموذج الانحدار المتعدد التالي:

$$\text{AuFees} = \beta_0 + \beta_1 \text{IndSpec} + \beta_2 \text{LNARL} + \beta_3 \text{BDIND} + \beta_4 \text{FISYR} + \varepsilon \quad (6)$$

حيث، AIndSpec: التخصص الصناعي لمراقب الحسابات، وباقي المتغيرات كما في

نموذج (١).

٦/٢ نتائج الدراسة التطبيقية:

وفيما يلي عرض لنتائج الدراسة التطبيقية:

١/٦/٢ الاحصاءات الوصفية:

يوضح الجدول رقم (٢) التالي الإحصائيات الوصفية لمتغيرات الدراسة، والتي تتمثل في الوسط الحسابي والانحراف المعياري، وأدنى قيمة وأقصى قيمة. وأظهرت الاحصاءات الوصفية في السنوات الخمس التي تخضع للاختبار من قبل الدراسة أن الحد الأقصى لاتعاب المراجعة مقاسة باللوغاريتم الطبيعي لقيمة الاتعاب ١٤.٦١ بينما كان الحد الأدنى ١٠.٣١ والانحراف المعياري الاتعاب المراجعة يبلغ ٠.٨٦ بمتوسط ١١.٩٥ ويشير ذلك إلى تباين كبير في أتعاب المراجعة المفروضة. أما حجم منشأة عميل المراجعة والذي تم قياسه باللوغاريتم الطبيعي

إجمالي الأصول، كان الحد الأدنى لحجم عميل منشأة المراجعة ١٧.٢٥ والحد الأقصى ٢٥.٣٢ ، ويشير الجدول أدناه إلى أن متوسط حجم عميل منشأة المراجعة للشركات المقيدة البالغ عددها ٥٠ شركة يبلغ ٢١.٥٢ بانحراف معياري قدره ١.٦٢ والذي يشير إلى اختلافات كبيرة في أحجام الشركات المقيدة في البورصة.

جدول رقم (٢) نتائج الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة

المتغيرات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	أقل قيمة	أكبر قيمة
أتعاب مراجعة القوائم المالية	11.95	0.86	10.31	14.61
حجم عميل منشأة المراجعة	21.52	1.62	17.25	25.32
ربحية عميل منشأة المراجعة	0.07	0.10	-0.26	0.45
مخاطر عميل منشأة المراجعة	0.48	0.21	0.02	0.87
تعقيد عميل منشأة المراجعة	0.2831	0.2128	0	1
حجم منشأة المراجعة	0.528	0.500	0	1
التخصص الصناعي لمنشأة المراجعة	0.38	0.44	0	1

(المصدر: التحليل الإحصائي للبيانات)

ويوضح جدول (٢) أيضا الإحصاءات الوصفية لربحية العميل والتي تم قياسها بمعدل العائد على الأصول حيث بلغ الحد الأدنى -0.26 بينما بلغ الحد الأقصى 0.45 خلال فترة الدراسة، وكان متوسط العائد على الأصول 7 ٪ بانحراف معياري 0.10 ويشير ذلك إلى مستويات ربحية متفاوتة للشركات المقيدة بالبورصة المصرية. في حين أظهرت الإحصاءات الوصفية لمخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة والتي تم قياسها بمستوي الرفع المالي معبرا عنه كنسبة مئوية، أن الحد الأدنى للقيمة 0.02 والحد الأقصى 0.86 بمتوسط 0.48 والانحراف المعياري 0.21. وهذا يشير إلى الاختلافات في بيانات مخاطر العملاء بالنسبة للشركات المقيدة البالغ عددها 50 التي تم تحليلها. فيما يتعلق بتعقيد عمليات منشأة عميل المراجعة، فإن متوسط نسبة الحسابات المدينة إلي إجمالي الأصول هو 0.1763 والانحراف المعياري 0.0745 ويشير ذلك إلى وجود تباين كافٍ في مدى تعقيد منشأة عميل المراجعة لشركات العينة تبعا لاختلاف هيكل تلك الشركات.

كما ويوضح جدول (٢) الاحصاءات الوصفية لحجم منشأة مراقب الحسابات والتي تقاس بمدى وجود شراكة مع احدى منشآت المراجعة الكبرى Big4، حيث نجد أن متوسط حجم منشأة المراجعة يبلغ 0.528 بانحراف معياري 0.500، مما يشير إلى أن 26 شركة من شركات العينة خضعت للمراجعة من قبل منشآت مراجعة داخلة في شراكة مع احدى منشآت المراجعة الكبرى Big4. أما التخصص الصناعي لمنشأة المراجعة والذي يتم قياسية من خلال الحصة السوقية باستخدام متغير وهمي تتراوح قيمته بين (1) وهي اقصى قيمة اذا كانت منشأة المراجعة متخصصة وقيمة (صفر) وهي ادنى قيمة اذا كانت منشأة المراجعة غير متخصصة، ويبلغ متوسط التخصص الصناعي لمنشأة المراجعة 0.38 بانحراف معياري قدره 0.444 ويشير كبر الانحراف المعياري إلى تباين التخصص الصناعي لمنشأة المراجعة في القوائم المالية لشركات العينة التي تشتمل على قطاعات مختلفة عن سنوات مختلفة.

٢/٦/٢ تحليل العلاقة بين متغيرات الدراسة باستخدام معامل ارتباط بيرسون:

أعتمد الباحثان علي معامل ارتباط Pearson لإستكشاف العلاقة المبدئية بين متغيرات الدراسة ويوضح جدول(٣) التالي وجود ارتباط طردي معنوي (0.548 ، 0.000) بين حجم منشأة عميل المراجعة (FSize) وأتعاب المراجعة (AuFees)، وارتباط عكسي معنوي (-0.217، 0.000) بين ربحية منشأة عميل المراجعة (Profit) وأتعاب المراجعة (AuFees)، وارتباط طردي معنوي (0.304 ، 0.000) بين مخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة (LEV) وأتعاب المراجعة (AuFees)، وارتباط عكسي غير معنوي (-0.078 ، 0.105) بين تعقيد عمليات منشأة عميل المراجعة (Comp) وأتعاب المراجعة (AuFees)، وارتباط طردي معنوي (0.627 ، 0.000) بين حجم منشأة مراقب الحسابات (AuSize) وأتعاب المراجعة (AuFees)، وارتباط عكسي معنوي (-0.103، 0.032) بين التخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات (IndSpec) وأتعاب المراجعة (AuFees).

جدول (٣): مصفوفة الارتباط بين متغيرات الدراسة Pearson Correlation

Correlations		AuFees	FSize	Profit	Lev	Comp	AuSize	IndSpec	LNARL	BDIND	FISYR
AuFees	المعامل	1									
Size	المعامل	.548**									
Profit	المعامل	-.217									
Lev	المعامل	.304**									
Comp	المعامل	-.078									
AuSize	المعامل	.627**									
IndSpec	المعامل	-.103									
LNARL	المعامل	.063	.038	.213	.190	.165**	-.240	.316**			
BDIND	المعامل	-.192	.180	.156*	-.053	-.095	.110	-.023	-.084		
FISYR	المعامل	.034	.097	.024	-.220	.100	.071	-.129*	-.350**	.243**	1
N		250	250	250	250	250	250	250	250	250	250

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

ويوضح جدول (٣) أيضا وجود ارتباط طردي غير معنوي بين كل من تاخر اصدار تقرير المراجعة (LNARL) وتاريخ نهاية السنة المالية (FISYR) وبين أتعاب المراجعة (AuFees) من جهة، وارتباط عكسي معنوي بين استقلال مجلس الادارة (BDIND) وبين أتعاب المراجعة (AuFees) من جهة أخرى. مما يشير إلى أهمية هذه المتغيرات، لما لها من تأثير علي لتحديد المبلغ الذي يتقاضاه مراقبي الحسابات. ولمعرفة إتجاه العلاقة ومدى تأثير أتعاب المراجعة كمتغير تابع بخصائص منشأة عميل والمراجعة وخصائص منشأة مراقب الحسابات وتاخر اصدار تقرير المراجعة واستقلال مجلس الادارة وتاريخ نهاية السنة المالية كمتغيرات مستقلة ورقابية، تم إجراء تحليل باستخدام نموذج الانحدار المتعدد علي النحو التالي:

٣/٦/٢ نتائج اختبار فروض البحث:

أ- نتائج اختبار الفرض الأول (H₁):

استهدف هذا الفرض اختبار ما إذا كان هناك تأثير ايجابي معنوي لمتغير حجم منشأة عميل المراجعة (FSize) كمتغير مستقل على أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة

بالبورصة المصرية (AuFees) كمتغير تابع، واختبار هذا الفرض تم تحويله الي صيغة الفرض
العدم كالتالي:

H_0 : لا يؤثر حجم منشأة عميل المراجعة ايجابا ومعنويا على أتعاب مراجعة القوائم المالية
للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.
وتم اختباره بالاعتماد على نموذج الانحدار الخطي المتعدد رقم (١) وفقا للمعادلة التالية:

$$AuFees = \beta_0 + \beta_1 FSize + \beta_2 ARL + \beta_3 BDIND + \beta_4 FISYR + \varepsilon \quad (1)$$

ويوضح الجدول رقم (4) نتائج نموذج الانحدار رقم (1):

جدول (٤) نتائج تحليل الانحدار المتعدد للنموذج الاول (1) MODLE

MODLE (1)	FSize	LNARL	BDIND	FISYR
β	0.294	0.149	٠.٣٩٠	٠.٢٥٨
T	10.282	0.518	1.885	١.٤٦٨
Sig	0.000	0.٠٤5	٠.٠١٢	٠.١٤٤
VIF	0.969	0.858	0.941	0.815
R2 =	0.312			
F = 27.74	Sig. F = 0.000			

ويتضح من جدول (٤) السابق لنتائج نموذج تحليل الانحدار الاول (1) Model ما يلي :

- عدم وجود المشكلة الأحصائية المعروفة بالإرتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المستقلة (حجم عميل منشأة المراجعة، تاخر اصدار تقرير المراجعة، استقلال مجلس الادارة ، نهاية السنة المالية) عند إجراء تحليل الانحدار، لأن معامل تضخم التباين (VIF) للمتغيرات المستقلة أقل من (١٠)، مما يشير إلى عدم وجود إرتباط خطي بين المتغيرات المستقلة.

- وبالنسبة لاختبار مدى معنوية النموذج ككل، يستخدم تحليل التباين ANOVA لاختبار فرض العدم القائل بأن جميع معاملات الانحدار تساوى الصفر، في مقابل الفرض البديل القائل بأنه على الأقل واحدة من معاملات الانحدار لا تساوى الصفر. ويعني قبول فرض العدم أن نموذج الانحدار لا يفسر معنويا التغيرات في المتغير التابع وبالتالي تنعدم قيمة هذا النموذج. كما أن رفض فرض العدم يعني أن النموذج يمكنه معنويا تفسير التغيرات التي تطرأ على المتغير التابع، رغم إمكانية عدم معنوية بعض معاملات الانحدار

(Connelly, 2021). وعند تطبيق نموذج الانحدار الخطي المتعدد بلغت إحصائية الاختبار $F (27.74)$ وكان النموذج معنويا ($Sig.=0.000$) عند مستوي معنوية 0.05 ، وبالتالي يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل وهو ما يشير إلى أن النموذج يمكنه معنويا تفسير التغيرات التي تطرأ على المتغير التابع.

• بلغ معامل التحديد يبلغ ($R^2=0.312$) وهو يشير إلى القدرة التفسيرية الجيدة للنموذج حيث أن فقط 31.2% من إجمالي التغيرات التي تحدث في أتعاب مراجعة القوائم المالية (المتغير التابع) يمكن تفسيرها من خلال حجم منشأة عميل المراجعة (المتغير المستقل) والمتغيرات الرقابية (تاخر اصدار تقرير المراجعة، استقلال مجلس الادارة ، نهاية السنة المالية) وباقي التغيرات وقدرها 68.8% ترجع إلي الخطأ العشوائي في التقدير، أو لعدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من الممكن إدراجها ضمن النموذج ويكون لها تأثير علي المتغير التابع.

• وباستخدام إحصائية الأختبار T ، تبين وجود تأثير ايجابي معنوي ($sig.=0.000$) لحجم منشأة عميل المراجعة ($FSize$) علي أتعاب مراجعة القوائم المالية لعينة الدراسة ($AuFees$) وبلغ معامل إنحدار المتغير المستقل ($B1=0.294$). مما يعني أن متغير حجم الشركة ($FSize$) هو العامل الرئيسي في تفسير الاختلافات في أتعاب المراجعة التي تدفعها الشركات المصرية غير المالية المقيدة ببورصة الاوراق المالية، وأن مراقبي الحسابات في ظل منشأة عميل المراجعة الاكبر يقوم ببذل المزيد من الجهد وبالتالي زيادة أتعاب المراجعة المفروضه. وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل القائل بوجود تأثير ايجابي معنوي لحجم منشأة عميل المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات ومن ثم قبول الفرض الأول للبحث (H_1).

• وتتوافق هذه النتيجة مع بعض الدراسات (Owusu & Bekoe,2019; Hossain & Sobhan,2019; Kanakriyah,2020; Shakhathreh & Alsmadi ,2021)

• ويرجع الباحثان هذه النتيجة إلى أن الشركات كبيرة الحجم تشارك في معاملات ذات قيم مرتفعة أكثر من الشركات الصغيرة، ولديهم أيضاً موارد مالية كافية لتوظيف منشآت مراجعة تنتمي لإحدى منشآت المراجعة الاربعة الكبرى. ومن ثم، تميل الشركات الكبيرة إلى الإفصاح عن المزيد من المعلومات المالية وغير المالية. وبالتالي، يحتاج مراقبو

الحسابات إلى مزيد من الجهود والوقت لمراجعة حسابات الشركات الكبيرة ، وسوف ينعكس ذلك في زيادة أتعاب المراجعة.

ومن ناحية أخرى، توضح نتائج نموذج تحليل الانحدار (1) Model وجود تأثير إيجابي ($\beta_2=0.149$) معنوي ($\text{sig.}=0.045$) لتأخر إصدار تقرير المراجعة (LNARL) عند مستوي معنوية 5%، وهو ما يتفق مع بعض الدراسات (Jha & Chen,2015; Lai, 2019; Kanakriyah,2020; Oradi,2021; Ismail et al.,2022) والتي توصلت لوجود ارتباط كبير بين تأخر إصدار تقرير منشأة المراجعة وأتعاب المراجعة بين عينة شركات الدراسة، حيث عادة ما يرتبط تأخير إصدار تقرير منشأة المراجعة بالوقت الذي تكمل فيه الشركة قوائمها المالية، وقد تتأخر الشركات في تقديم قوائمها المالية إلى مراقبي الحسابات لضمان الحد الأدنى من المراجعة. وسينعكس ذلك في أتعاب المراجعة. بينما تختلف نتيجة الدراسة مع دراسة (Naser & Hassan (2016) التي توصلت لتأثير سلبي لتأخر إصدار تقرير المراجعة، ويرجع ذلك إلى أن أتعاب المراجعة تحددها منشأة المراجعة عند توقيع عقد المراجعة مع منشأة عميل المراجعة وقد حدث هذا قبل إصدار منشأة المراجعة لتقرير المراجعة.

وتبين أيضاً وجود تأثير إيجابي ($\beta_3=0.390$) معنوي ($\text{sig.}=0.012$) لاستقلال مجالس ادارات الشركات (BDIND) عند مستوي معنوية 5%. وذلك يشير إلى أن مجالس الإدارة ذات الاستقلالية الأعلى تزيد من مراقبتها من خلال جداول أعمال مراجعة موسعة، مما يؤدي إلى أتعاب مراجعة أعلى. ويتفق ذلك مع دراسات (Zhang & Yu,2016; Bozec & Dia, 2017; Jizi & Nehme,2018; Salehi & Rashidi Soorestani,2019) التي توصلت إلى أن استقلال مجالس ادارات الشركات يعكس فعالية هذه المجالس لحماية مصالح المساهمين. ويشير هذا إلى أنه تماشياً مع الإطار النظري للوكالة، فإن المديرين المستقلين يشجعون على الحاجة إلى جودة مراجعة أعلى لحماية مصالح المساهمين، مما يزيد من أتعاب المراجعة المقابلة.

وأخيراً، تبين وجود تأثير إيجابي ($\beta_4=0.258$) غير معنوي ($\text{sig.}=0.114$) لتأخير نهاية السنة المالية (FISYR) وهو ما يتفق مع دراسات (Urhoghide & Izedonmi, 2015; Mohammed & Saeed,2018) التي توصلت لوجود علاقة إيجابية غير معنوية بين تاريخ نهاية السنة المالية وأتعاب المراجعة

ب- نتائج اختبار الفرض الثاني (H₂):

استهدف هذا الفرض اختبار ما إذا كان هناك تأثير ايجابي معنوي لمتغير ربحية منشأة عميل المراجعة (Profit) كمتغير مستقل على أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية (AuFees) كمتغير تابع. ولاختبار هذا الفرض تم تحويله إلي صيغة الفرض العدم كالتالي:

H₀ : لا تؤثر ربحية منشأة عميل المراجعة ايجابا ومعنويا على أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

وتم اختياره بالاعتماد على نموذج الانحدار الخطي المتعدد رقم (٢) وفقا للمعادلة التالية:

$$\text{AuFees} = \beta_0 + \beta_1 \text{Profit} + \beta_2 \text{ARL} + \beta_3 \text{BDIND} + \beta_4 \text{FISYR} + \varepsilon \quad (2)$$

ويوضح الجدول رقم (٥) نتائج نموذج الانحدار رقم (٢):

جدول (٥) نتائج تحليل الانحدار المتعدد للنموذج الثاني (2) MODLE

MODLE (2)	Profit	LNARL	BDIND	FISYR
β	-0.0131	0.291	0.913	0.152
T	- 247	0.854	1.651	1.151
Sig	0.035	0.034	0.014	0.251
VIF	1.027	1.142	1.089	1.203
R ² =	0.115			
F = 8.93	Sig. F = 0.002			

ويتضح من جدول (٥) السابق نتائج نموذج تحليل الانحدار الثاني (2) Model كما يلي:

- عدم وجود المشكلة الأحصائية المعروفة بالإرتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المستقلة عند إجراء تحليل الانحدار، لأن معامل تضخم التباين (VIF) للمتغيرات المستقلة أقل من (١٠)، مما يشير إلى عدم وجود إرتباط خطي بين المتغيرات المستقلة.
- وعند تطبيق نموذج الانحدار الخطي المتعدد بلغت إحصائية الاختبار F (8.93) وكان النموذج معنويا (Sig.=0.002) عند مستوي معنوية 0.05، وهو ما يشير إلى أن النموذج يمكنه معنويا تفسير التغيرات التي تطرأ على المتغير التابع.

- بلغ معامل التحديد يبلغ ($R^2=0.115$) وهو يشير إلى القدرة التفسيرية المقبولة للنموذج حيث أن فقط 11.5 % من إجمالي التغيرات التي تحدث في أتعاب مراجعة القوائم المالية (المتغير التابع) يمكن تفسيرها من خلال ربحية منشأة عميل المراجعة (المتغير المستقل) والمتغيرات الرقابية (تاخر اصدار تقرير المراجعة، استقلال مجلس الادارة ، نهاية السنة المالية) وباقي التغيرات وقدرها 88.5 % ترجع إلي الخطأ العشوائي في التقدير، أو لعدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من الممكن إدراجها ضمن النموذج ويكون لها تأثير علي المتغير التابع.
- باستخدام إحصائية الأختبار T، تبين وجود تأثير سلبي معنوي ($\text{sig.}=0.035$) لربحية منشأة عميل المراجعة (Profit) علي أتعاب مراجعة القوائم المالية لعينة الدراسة (AuFees) حيث بلغ معامل إنحدار المتغير المستقل ($\beta_1 = - 0.131$). وعليه يتم قبول فرض العدم ورفض الفرض البديل القائل بوجود تأثير ايجابي معنوي لربحية عميل منشأة المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات ومن ثم رفض الفرض الثاني للبحث (H2).
- وتتوافق هذه النتيجة مع بعض الدراسات (Alanezi & Alfraih,2016; Abdullah et al.,2017; Owusu & Bekoe ,2019) بينما تختلف مع دراسات (Joshi et al.,2014; Kikhia,2015; Kanakriyah ,2020).
- ويرجع الباحثان تفسير التأثير السلبي لربحية منشأة عميل المراجعة علي أتعاب المراجعة إلي أن الشركات الرباحة لديها هيكل رقابية داخلية فعال، مما يقلل من مخاطر ونطاق أعمال المراجعة. لذلك تنخفض أتعاب المراجعة عندما تحقق الشركات أرباحاً، بينما الشركات التي تحقق خسائر تزداد مخاطرها ويقوم مراقبو الحسابات بإجراء مراجعة تفصيلية، مما يتطلب المزيد من الوقت والجهد وبالتالي تزيد أتعاب المراجعة المفروضة.
- ولم يختلف تأثير المتغيرات الرقابية علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية في النموذج الثاني عما كان عليه في النموذج الاول، حيث تبين وجود تأثير ايجابي ($\beta_2=0.291$) معنوي ($\text{Sig.}=0.034$) لتأخير اصدار تقرير المراجعة عند مستوي معنوية 5%، ووجود تأثير ايجابي ($\beta_3=-0.913$)

معنوي (Sig.=0.014) لاستقلال مجلس الإدارة. وأخيراً، تبين وجود تأثير ايجابي
($\beta_4=0.152$) غير معنوي (sig.=0.251) لتاريخ نهاية لسنة المالية.

ج- نتائج اختبار الفرض الثالث (H3):

استهدف هذا الفرض اختبار ما إذا كان هناك تأثير ايجابي معنوي لمتغير مخاطر أعمال
منشأة عميل المراجعة (LEV) كمتغير مستقل على أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير
المالية المقيدة بالبورصة المصرية (AuFees) كمتغير تابع. ولاختبار هذا الفرض تم تحويله إلي
صيغة الفرض العدم كالتالي:

H_0 : لا تؤثر مخاطر عميل منشأة المراجعة ايجاباً ومعنوياً على أتعاب مراجعة القوائم المالية
للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

وتم اختباره بالاعتماد على نموذج الانحدار الخطي المتعدد رقم (٣) وفقاً للمعادلة التالية:

$$\text{AuFees} = \beta_0 + \beta_1 \text{FLev} + \beta_2 \text{ARL} + \beta_3 \text{BDIND} + \beta_4 \text{FISYR} + \varepsilon \quad (3)$$

ويوضح الجدول رقم (٦) نتائج نموذج الانحدار رقم (٣):

جدول (٦) نتائج تحليل الانحدار المتعدد للنموذج الثالث (3) MODLE

MODLE (3)	Lev	LNARL	BDIND	FISYR
β	1.229	0.208	-0.715	0.098
T	4.857	0.639	-1.366	0.771
Sig	0.000	0.523	0.043	0.441
VIF	1.011	1.143	1.068	1.212
$R^2 =$	0.151			
F = 6.90	Sig. F = 0.000			

يتضح من جدول (٦) السابق نتائج نموذج تحليل الانحدار الثالث (3) Model كما يلي :

- عدم وجود المشكلة الأحصائية المعروفة بالإرتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المستقلة (مخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة، تاخر اصدار تقرير المراجعة، استقلال مجلس الإدارة، تاريخ نهاية السنة المالية) عند إجراء تحليل الانحدار، لأن معامل تضخم التباين (VIF) للمتغيرات المستقلة أقل من (١٠)، مما يشير إلى عدم وجود إرتباط خطي بين المتغيرات المستقلة.

- وعند تطبيق نموذج الانحدار الخطي المتعدد بلغت إحصائية الاختبار $F(6.901)$ وكان النموذج معنوياً ($Sig.=0.000$) عند مستوي معنوية 0.05، وهو ما يشير إلى أن النموذج يمكنه معنوياً تفسير التغيرات التي تطرأ على المتغير التابع.
- بلغ معامل التحديد يبلغ ($R^2=0.151$) وهو يشير إلى القدرة التفسيرية المقبولة للنموذج حيث أن فقط 15.1% من إجمالي التغيرات التي تحدث في أتعاب مراجعة القوائم المالية (المتغير التابع) يمكن تفسيرها من خلال مخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة (المتغير المستقل) والمتغيرات الرقابية (تاخر اصدار تقرير المراجعة، استقلال مجلس الادارة ، تاريخ نهاية السنة المالية) وباقي التغيرات وقدرها 84.9% ترجع إلي الخطأ العشوائي في التقدير، أو لعدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من الممكن إدراجها ضمن النموذج ويكون لها تأثير علي المتغير التابع.
- وباستخدام إحصائية الأختبار T ، تبين وجود تأثير ايجابي معنوي ($sig.=0.000$) لمخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة (LEV) علي أتعاب مراجعة القوائم المالية لعينة من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية (AuFees) حيث بلغ معامل إنحدار المتغير المستقل ($\beta_1=1.229$). وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل القائل بوجود تأثير ايجابي معنوي لمخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات ومن ثم قبول الفرض الثالث للبحث (H3).
- وتتوافق هذه النتيجة مع بعض الدراسات (Kikhia,2015; ElGammal & Ghazzeddine,2020; Shakhathreh & Alsmadi ,2021) بينما تختلف مع دراسات (Stanley ,2011; Tahir and Paino ,2013; Mohammed & Saeed ,2018; . Santhosh & Ganesh ,2020)
- ويرجع الباحثان التأثير الايجابي المعنوي لمخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة علي أتعاب المراجعة إلي أن الشركات التي يتوقع أن يكون لديها مخاطر أعمال مرتفعة أن تواجه دعاوي قانونية علي مراقب الحسابات أو الفشل في تسوية التزاماتها قصيرة الاجل وبالتالي يتعين عليه أن يجري مزيد من إجراءات واختبارات المراجعة وبالتالي مزيد من الوقت في العمل مما يترتب عليه فرض أتعاب مراجعة أعلى.

- اختلف تأثير المتغيرات الرقابية علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية في النموذج الثالث عما كان عليه في النموذج الاول، فيما يتعلق بتأخير اصدار تقرير المراجعة حيث تبين وجود تأثير إيجابي ($\beta_2=0.208$) غير معنوي ($\text{Sig.}=0.523$) عند مستوي معنوية 5%، واستقلال مجلس الادارة له تأثير سلبي ($\beta_3=-0.715$) معنوي ($\text{Sig.}=0.043$). بينما لم يختلف تأثير تاريخ نهاية السنة المالية في النموذج الثالث عما كان عليه في النموذج الاول بوجود تأثير ايجابي ($\beta_4=0.098$) غير معنوي ($\text{sig.}=0.441$).

د- نتائج اختبار الفرض الرابع (H4):

استهدف هذا الفرض اختبار ما إذا كان هناك تأثير ايجابي معنوي لمتغير تعقيد عمليات منشأة عميل المراجعة (Comp) كمتغير مستقل على أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية (AuFees) كمتغير تابع. واختبار هذا الفرض تم تحويله إلى صيغة الفرض العدم كالتالي:

H_0 : لا يؤثر تعقيد عمليات منشأة عميل المراجعة ايجاباً ومعنوياً على أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

وتم اختباره بالاعتماد على نموذج الانحدار الخطي المتعدد رقم (٤) وفقاً للمعادلة التالية:

$$\text{AuFees} = \beta_0 + \beta_1 \text{Comp} + \beta_2 \text{ARL} + \beta_3 \text{BDIND} + \beta_4 \text{FISYR} + \varepsilon \quad (4)$$

ويوضح الجدول رقم (٧) نتائج نموذج الانحدار رقم (٤):

جدول (٧) نتائج تحليل الانحدار المتعدد للنموذج الرابع (4) MODLE

MODLE (4)	Comp	LNARL	BDIND	FISYR
β	-0.260	0.226	0.835	0.130
T	-0.818	0.648	1.517	0.964
Sig	0.000	0.٠17	0.٠31	0.336
VIF	1.196	1.196	1.080	1.250
R2 =	0.117			
F = 5.08			Sig. F = 0.041	

يتضح من جدول (٧) السابق نتائج نموذج تحليل الانحدار الرابع (4) Model كما يلي :

- عدم وجود المشكلة الأحصائية المعروفة بالإرتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المستقلة (تعقيد عمليات منشأة عميل المراجعة، تاخر اصدار تقرير المراجعة، استقلال مجلس الادارة، تاريخ نهاية السنة المالية) عند إجراء تحليل الإنحدار، لأن معامل تضخم التباين (VIF) للمتغيرات المستقلة أقل من (١٠)، مما يشير إلى عدم وجود إرتباط خطي بين المتغيرات المستقلة.
- وعند تطبيق نموذج الانحدار الخطي المتعدد بلغت إحصائية الاختبار F (5.084) وكان النموذج معنوياً (Sig.=0.041) عند مستوي معنوية 0.05، وهو ما يشير إلى أن النموذج يمكنه معنوياً تفسير التغيرات التي تطرأ على المتغير التابع.
- بلغ معامل التحديد يبلغ ($R^2=0.117$) وهو يشير إلى القدرة التفسيرية المقبولة للنموذج حيث أن فقط 11.7 % من إجمالي التغيرات التي تحدث في أتعاب مراجعة القوائم المالية (المتغير التابع) يمكن تفسيرها من خلال تعقيد عميل منشأة المراجعة (المتغير المستقل) والمتغيرات الرقابية (تاخر اصدار تقرير المراجعة، استقلال مجلس الادارة ، تاريخ نهاية السنة المالية) وباقي التغيرات وقدرها 88.3 % ترجع إلي الخطأ العشوائي في التقدير، أو لعدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من الممكن إدراجها ضمن النموذج ويكون لها تأثير علي المتغير التابع.
- وباستخدام إحصائية الأختبار T، تبين وجود تأثير سلبي معنوي (sig.=0.000) لتعقيد عمليات منشأة عميل المراجعة (Comp) علي أتعاب مراجعة القوائم المالية لعينة الدراسة (AuFees) حيث بلغ معامل إنحدار المتغير المستقل ($\beta_1 = -0.260$). وعليه يتم قبول فرض العدم ورفض الفرض البديل القائل بوجود تأثير ايجابي معنوي لتعقيد عميل منشأة المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات ومن ثم رفض الفرض الرابع للبحث (H4).
- وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (Naser & Hassan, 2016) ، وتتعارض مع دراسات (Kikhia ,2015; Waqas & Middleton,2018; Samsuri & Arifin,2018; Hossain & Sobhan,2019; Kanakriyah ,2020; Shakhathreh & Alsmadi ,2021)
- ويرجع الباحثان التأثير السلبي المعنوي لتعقيد عمليات منشأة عميل المراجعة المقاسة بنسبة المستحقات والمخزون إلى إجمالي الأصول علي أتعاب المراجعة لعينة الشركات

غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية إلي أن الشركات المعقدة تقوم بتوظيف فريق مؤهل جيداً، حيث تتطلب طبيعة وعدد المعاملات التي تجريها تلك الشركات توظيف محاسبين مؤهلين وذوي خبرة. بالإضافة إلي قيامها بتثبيت نظام محاسبة متقدم، والاعتماد علي نظام محاسبي ورقابي سليم يسهل اعتماد مراقب الحسابات عليه، وبالتالي يقلل من أعمال المراجعة الخارجية مما يترتب عليه أتعاب مراجعة أقل.

- ولم يختلف تأثير المتغيرات الرقابية علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية في النموذج الرابع عما كان عليه في النموذج الأول، حيث تبين وجود تأثير إيجابي ($\beta_2=0.226$) معنوي ($\text{Sig.}=0.017$) لتأخير اصدار تقرير المراجعة عند مستوي معنوية 5%، ووجود تأثير ايجابي ($\beta_3=-0.835$) معنوي ($\text{Sig.}=0.031$) لاستقلال مجلس الادارة. وأخيراً، تبين وجود تأثير ايجابي ($\beta_4=0.130$) غير معنوي ($\text{sig.}=0.336$) لتاريخ نهاية لسنة المالية.

هـ- نتائج اختبار الفرض الخامس (H_5):

استهدف هذا الفرض اختبار ما إذا كان هناك تأثير ايجابي معنوي لمتغير حجم منشأة مراقب الحسابات (AuSize) كمتغير مستقل على أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية (AuFees) كمتغير تابع. واختبار هذا الفرض تم تحويله إلي صيغة الفرض العدم كالتالي:

H_0 : لا يؤثر حجم منشأة مراقب الحسابات ايجاباً ومعنوياً على أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.

وتم اختباره بالاعتماد على نموذج الانحدار الخطي المتعدد رقم (٥) وفقاً للمعادلة التالية:

$$\text{AuFees} = \beta_0 + \beta_1 \text{AuSize} + \beta_2 \text{LNARL} + \beta_3 \text{BDIND} + \beta_4 \text{FISYR} + \varepsilon \quad (5)$$

ويوضح الجدول رقم (٨) نتائج نموذج الانحدار رقم (٥):

جدول (٨) نتائج تحليل الانحدار المتعدد للنموذج الخامس (5) MODLE

MODLE (5)	AuSize	LNARL	BDIND	FISYR
β	1.084	0.460	0.746	0.081
T	12.75	1.743	1.760	0.791
Sig	0.000	0.083	0.080	0.430
VIF	1.008	1.143	1.063	1.206
R2 =	0.408			
F = 42.16			Sig. F = 0.000	

يتضح من جدول (٨) السابق نتائج نموذج تحليل الانحدار الخامس (5) Model كما يلي :

- عدم وجود المشكلة الأحصائية المعروفة بالإرتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المستقلة (حجم منشأة المراجعة، تاخر اصدار تقرير المراجعة، استقلال مجلس الادارة، تاريخ نهاية السنة المالية) عند إجراء تحليل الانحدار، لأن معامل تضخم التباين (VIF) للمتغيرات المستقلة أقل من (١٠)، مما يشير إلى عدم وجود إرتباط خطي بين المتغيرات المستقلة.
- وعند تطبيق نموذج الانحدار الخطي المتعدد بلغت إحصائية الاختبار F (42.165) وكان النموذج معنويا (Sig.=0.000) عند مستوي معنوية 0.05، وهو ما يشير إلى أن النموذج يمكنه معنويا تفسير التغيرات التي تطرأ على المتغير التابع.
- بلغ معامل التحديد يبلغ (R²=0.408) وهو يشير إلى القدرة التفسيرية المقبولة للنموذج حيث أن فقط 40.8% من إجمالي التغيرات التي تحدث في أتعاب مراجعة القوائم المالية (المتغير التابع) يمكن تفسيرها من خلال حجم منشأة المراجعة (المتغير المستقل) والمتغيرات الرقابية (تاخر اصدار تقرير المراجعة، استقلال مجلس الادارة ، تاريخ نهاية السنة المالية) وباقى التغيرات وقدرها 59.2% ترجع إلي الخطأ العشوائي في التقدير، أو لعدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من الممكن إدراجها ضمن النموذج ويكون لها تأثير علي المتغير التابع.
- وباستخدام إحصائية الأختبار T، تبين وجود تأثير إيجابي معنوي (sig.=0.000) لحجم منشأة مراقب الحسابات (AuSize) علي أتعاب مراجعة القوائم المالية لعينة الدراسة

(AuFees) حيث بلغ معامل إنحدار المتغير المستقل ($\beta_1=1.084$). وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل القائل بوجود تأثير ايجابي معنوي لحجم منشأة المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات ومن ثم قبول الفرض الخامس للبحث (H_5).

• وتتفق هذه النتيجة مع بعض الدراسات (Kanakriyah,2020; Barua et al.,2020; Nekhili et al.,2020; Li et al.,2020; ElGammal & Gharzeddine,2020; Sangchan et al.,2020; Hsieh et al.,2020; Jha et al.,2021; Oradi,2021; Alkebsee et al.,2021) ، وتتعارض هذه النتيجة مع (Gandía & Huguét,2021; Miah et al.,2020; Salehi,2020; Shakhatreh et al.,2020)

• ويرجع الباحثان التأثير الايجابي المعنوي لحجم منشأة المراجعة علي أتعاب المراجعة إلي أن منشآت المراجعة التي لديها شراكة أو تنتمي لإحدى منشآت المراجعة الاربعة الكبرى تمتاز بمستوي أعلى من جودة المراجعة وموثوقية أكبر للقوائم المالية لعملائها ويتوفر فيها الكفاءات البشرية، والخبرات والمزايا التكنولوجية، واجراءات حوكمة فعالة، والوفاء بمتطلبات معايير مراقبة الجودة ، وكذلك لتجنب الدعاوي القضائية وبالتالي يكون الحافز لمنشآت المراجعة لبذل جهود أعلى مما يؤدي إلى زيادة أتعاب المراجعة من أجل التعويض عن تكلفة الجهود المتزايدة.

• اختلف تأثير المتغيرات الرقابية علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية في النموذج الخامس عما كان عليه في النموذج الاول، فيما يتعلق بتأخير اصدار تقرير منشأة المراجعة حيث تبين وجود تأثير ايجابي ($\beta_2=0.460$) غير معنوي ($\text{Sig.}=0.083$) عند مستوي معنوية 5%، واستقلال مجلس الادارة والذي اظهر تأثير ايجابي ($\beta_3=-0.746$) معنوي ($\text{Sig.}=0.080$). بينما لم يختلف تأثير تاريخ نهاية السنة المالية في النموذج الخامس عما كان عليه في النموذج الاول بوجود تأثير ايجابي ($\beta_4=0.081$) غير معنوي ($\text{sig.}=0.430$).

و- نتائج اختبار الفرض السادس (H_6):

استهدف هذا الفرض اختبار ما إذا كان هناك تأثير ايجابي معنوي لمتغير التخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات (IndSpec) كمتغير مستقل على أتعاب مراجعة القوائم المالية

للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية (AuFees) كمتغير تابع. ولاختبار هذا الفرض تم تحويله إلى صيغة الفرض العدم كالتالي:

H_0 : لا يؤثر التخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات ايجابا ومعنويا على أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. وتم اختباره بالاعتماد على نموذج الانحدار الخطي المتعدد رقم (٦) وفقا للمعادلة التالية:

$$\text{AuFees} = \beta_0 + \beta_1 \text{IndSpec} + \beta_2 \text{LNARL} + \beta_3 \text{BDIND} + \beta_4 \text{FISYR} \quad \textcircled{6}$$

ويوضح الجدول رقم (٩) نتائج نموذج الانحدار رقم (٦):

جدول (٩) نتائج تحليل الانحدار المتعدد للنموذج السادس (6) MODLE

MODLE (6)	IndSpec	LNARL	BDIND	FISYR
β	- 0.223	0.482	0.883	0.146
T	- 1.891	1.365	1.627	1.111
Sig	0.060	0.٠٤4	0.٠05	0.268
VIF	1.111	1.245	1.063	1.203
$R^2 =$	0.129			
F = 7.821			Sig. F = 0.025	

يتضح من جدول (٩) السابق نتائج نموذج تحليل الانحدار السادس (6) Model كما يلي :

- عدم وجود المشكلة الأحصائية المعروفة بالإرتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المستقلة (التخصص الصناعي لمنشأة المراجعة، تاخر اصدار تقرير المراجعة، استقلال مجلس الادارة، تاريخ نهاية السنة المالية) عند إجراء تحليل الانحدار، لأن معامل تضخم التباين (VIF) للمتغيرات المستقلة أقل من (١٠)، مما يشير إلى عدم وجود إرتباط خطي بين المتغيرات المستقلة.
- وعند تطبيق نموذج الانحدار الخطي المتعدد بلغت إحصائية الاختبار F (7.821) وكان النموذج معنويا (Sig.=0.025) عند مستوي معنوية 0.05، وهو ما يشير إلى أن النموذج يمكنه معنويا تفسير التغيرات التي تطرأ على المتغير التابع.
- بلغ معامل التحديد يبلغ (R2=0.129) وهو يشير إلى القدرة التفسيرية المقبولة للنموذج حيث أن فقط 12.9 % من إجمالي التغيرات التي تحدث في أتعاب مراجعة القوائم المالية (المتغير التابع) يمكن تفسيرها من خلال التخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات (المتغير المستقل) والمتغيرات الرقابية (تاخر اصدار تقرير المراجعة، استقلال مجلس

الإدارة ، تاريخ نهاية السنة المالية) وباقي التغيرات وقدرها 87.1 % ترجع إلي الخطأ العشوائي في التقدير، أو لعدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من الممكن إدراجها ضمن النموذج ويكون لها تأثير علي المتغير التابع.

• وباستخدام إحصائية الاختبار T، تبين وجود تأثير سلبي غير معنوي ($\text{sig.}=0.060$) للتخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات (IndSpec) علي أتعاب مراجعة القوائم المالية لعينة الدراسة (AuFees) حيث بلغ معامل إنحدار المتغير المستقل ($\beta_1=-0.223$) وعليه يتم قبول فرض العدم ورفض الفرض البديل القائل بوجود تأثير ايجابي معنوي للتخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات ومن ثم رفض الفرض السادس للبحث (H_6).

• وتتعارض هذه النتيجة مع بعض الدراسات (Bae et al.,2019; Kharuddin et al.,2019; Miah,2019; ElGammal & Gharzeddine,2020; Nisrina, 2021; Shakhathreh & Alsmadi, 2021) ، بينما تتفق هذه النتيجة مع بعض الدراسات (Cahan et al.,2015 Cairney & Stewart,2015; Kamath et al.,2018; Xiong & Zhang,2018)

• ويرجع الباحثان التأثير السلبي غير المعنوي للتخصص الصناعي لمنشأة المراجعة علي أتعاب المراجعة إلي أنه يترتب علي التخصص الصناعي لمنشأة المراجعة تخفيض تكرار العمل في صناعة معينة مما يؤدي لانخفاض جهد المراجعة نظرا لتشابها إجراءات وخطوات عملية المراجعة في منشآت نفس الصناعة وتفهم أنشطة منشأة العميل في نفس الصناعة بدرجة أكبر، بالإضافة إلي قدرة منشآت المراجعة المتخصصة في الاحتياج لوقت اقل لفهم نظام المعلومات المحاسبي للمنشأة، فضلا عن مهارات اكتشاف التحريفات الجوهرية مما يؤدي لانخفاض اتعاب المراجعة التي يتقاضاها مراقبو الحسابات.

• ولم يختلف تأثير المتغيرات الرقابية علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية في النموذج السادس عما كان عليه في النموذج الاول، حيث تبين وجود تأثير ايجابي ($\beta_2=0.482$) معنوي ($\text{Sig.}=0.044$) لتأخير اصدار تقرير منشأة المراجعة عند مستوى معنوية 5%، ووجود تأثير ايجابي ($\beta_3=-0.883$) معنوي ($\text{Sig.}=0.005$) لاستقلال مجلس الإدارة. وأخيراً، تبين وجود تأثير ايجابي ($\beta_4=0.146$) غير معنوي ($\text{Sig.}=0.268$) لتاريخ نهاية لسنة المالية.

وفيما يلي ملخص بنتائج اختبار فروض الدراسة:

جدول (١٠): نتائج اختبار فروض الدراسة

الفرص	فروض البحث	نتيجة الاختبار
H ₁	يؤثر حجم منشأة عميل المراجعة ايجابا ومعنويا علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.	قبول
H ₂	تؤثر ربحية منشأة عميل المراجعة ايجابا ومعنويا علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.	رفض
H ₃	تؤثر مخاطر أعمال منشأة عميل المراجعة ايجابا ومعنويا علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.	قبول
H ₄	يؤثر تعقيد عمليات منشأة عميل المراجعة ايجابا ومعنويا علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.	رفض
H ₅	يؤثر حجم منشأة المراجعة ايجابا ومعنويا علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.	قبول
H ₆	يؤثر التخصص الصناعي لمنشأة المراجعة ايجابا ومعنويا علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية.	رفض

(المصدر: إعداد الباحثان)

ثالثا: النتائج والتوصيات ومجالات البحث المقترحة:

استهدف البحث دراسة واختبار أثر كل من خصائص منشأة عميل المراجعة وخصائص منشأة المراجعة علي أتعاب مراجعة القوائم المالية للشركات المصرية، وذلك للحصول على دليل من الواقع العملي من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. واعتمد الباحثان علي جميع بيانات فعلية لعدد ٥٠ شركة (لمدة ٥ سنوات) من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية من مختلف قطاعات الصناعة ، وبإجمالي ٢٥٠ مشاهدة سنوية شكلت عينة الدراسة خلال الفترة من ٢٠١٥-٢٠١٩. وتم استخدام أسلوب تحليل الانحدار المتعدد باعتباره الأسلوب الأكثر ملاءمة للتنبؤ بتغيرات المتغير التابع الذي يؤثر فيه عدة متغيرات مستقلة.

وبناء علي نتائج تحليل الانحدار المتعدد تم قبول الفرض الأول، بمعنى وجود تأثير ايجابي معنوي لحجم منشأة عميل المراجعة علي أتعاب المراجعة. وفي الوقت نفسه أظهرت نتائج التحليل الإحصائي ما يختلف مع توقعات الباحثين بشأن تأثير ربحية منشأة عميل المراجعة علي أتعاب المراجعة ؛ فقد تم رفض الفرض الثاني، لأن هناك تأثير سلبي معنوي لربحية منشأة عميل المراجعة علي أتعاب المراجعة. من ناحية أخرى، يوجد تأثير ايجابي معنوي لمخاطر أعمال منشأة

عميل المراجعة علي أتعاب المراجعة وبالتالي قبول الفرض الثالث. وخلصت الدراسة ايضا إلي وجود تأثير سلبي معنوي لتعقيد عمليات منشأة عميل المراجعة علي أتعاب المراجعة، واختلفت تلك النتيجة ايضا مع توقعات الباحثين وبالتالي تم رفض الفرض الرابع. وكذلك خلصت الدراسة إلي وجود تأثير ايجابي معنوي لحجم منشأة المراجعة علي أتعاب المراجعة وهو مع اتفق مع توقعات الباحثين وكذلك العديد من الدراسات السابقة وبالتالي تم قبول الفرض الخامس. واخير خلصت الدراسة إلي وجود تأثير سلبي معنوي للتخصص الصناعي لمنشأة مراقب الحسابات علي أتعاب المراجعة، ومن ثم رفض الفرض السادس.

وخلص الباحثان ايضا في الشق التطبيقي للبحث إلي أن أكثر العوامل أهمية في تحديد أتعاب المراجعة هو حجم منشأة مراقب الحسابات من خلال وجود شراكة لمنشآت المراجعة المصرية مع إحدى منشآت الاربعة الكبرى Big4، حيث وجدت الدراسة أن حجم منشأة مراقب الحسابات مع المتغيرات الرقابية لديه اكبر قدرة تفسيرية لاتعاب المراجعة، ويليه في الاهمية حجم منشأة عميل المراجعة.

وفي ضوء النتائج السابقة، نجد أنه في سوق خدمة المراجعة المصري، قد يؤدي الخوف من خسارة العملاء والعائدات الناتجة عن أنشطة التأكيد المختلفة إلى الإضرار باستقلالية مراقب الحسابات، وبالتالي، يوصي الباحثان بضرورة وضع الية لتنظيم وتحديد والتحقق من مدي كفاية اتعاب المراجعة ومدي اتفاقها مع الجهد والوقت المطلوبين لعملية المراجعة للمساعدة في تقليل النزاعات الخاصة بتراجع استقلالية مراقب الحسابات، بالاضافة إلي ضرورة أن يلزم القانون في مصر بافصاح الشركات المقيدة بالبورصة المصرية عن المبالغ الفعلية المدفوعة لمراقبي الحسابات كاحد بنود الافصاح الاضافي المرفق للقوائم المالية، وان توضح هذه المبالغ أتعاب مراجعة القوائم المالية والاتعاب الاخرى بخلاف ذلك. بالاضافة إلي ضرورة قيام الهيئة العامة للرقابة المالية بعقد دروات تدريبية لمنشآت المراجعة لتدريب العاملين فيها وزيادة مهاراتهم وقدرتهم وخبراتهم، ليصبحوا اكثر قدرة علي تقديم أفضل خدمة باعلي جودة وياتعاب مقبولة.

وأخيراً، وفي ضوء ما توصل إليه البحث من نتائج، ولمعالجة حدوده قدر الامكان؛ يوصى الباحثان بمزيد من البحوث المستقبلية بشأن قضية محددات أتعاب المراجعة في البيئة المصرية من خلال إدخال محددات وعوامل جديدة مثل خصائص لجنة المراجعة وخصائص مجلس الادارة والقدرة الإدارية والثقة المفرطة وقوة المدير التنفيذي وقابلية القوائم المالية السنوية للقراءة والأزمات مثل أزمة فيروس كورونا، يتوسطها أو يعدلها العديد من العوامل مثل تبني معايير التقرير المالي الدولي IFRS وهيكل الرقابة الداخلية وطبيعة الصناعة. ومن المنطقي أن تمتد البحوث المستقبلية أيضاً لتشمل اختبار العلاقة بين الاستثمار الاجنبي المباشر والافصاح عن مخاطر الامن السيبراني وأتعاب المراجعة.

المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية:

- ابراهيم، محمد الشرييني اسلام (٢٠١٨). التأثير المشترك لخصائص مجلس الادارة ولجنة المراجعة علي أتعاب المراجعة: دراسة تطبيقية علي الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. *المجلة المصرية للدراسات التجارية* - جامعة المنصورة - كلية التجارة، المجلد ٤٢، العدد ٣، ص: ٣ - ٥٣.
- حسين ، محمد سعد أحمد (٢٠٢١). العلاقة بين قابلية التقارير المالية للقراءة وأتعاب المراجعة - دليل من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية. *مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية* - قسم المحاسبة والمراجعة كلية التجارة جامعة الاسكندرية - المجلد الخامس - العدد الثاني - ص : ٣٠٢-٣٦٧.
- سمرة، ياسر محمد السيد (٢٠١٥). نموذج مقترح لقياس أتعاب المراجعة في ظل بيئة مخاطر الاعمال وزيادة المسؤولية الاجتماعية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية، *مجلة البحوث التجارية*، كلية التجارة ، جامعة الزقازيق، المجلد ٣٧ ، العدد ٢ ، ص ٤٥٦ - ٥١٦.
- صالح ، يوسف خالد براهيم; أحمد، عبد الناصر محمد (٢٠١٩). أثر أتعاب المراجعة علي فاعلية تقارير المراجعة الخارجية :دراسة ميدانية. *الأكاديمية العربية الامريكية للعلوم والتكنولوجيا*، المجلد ١٠ ، العدد ٣٥، ص: ٨٧ - ١٠٢.
- علي، محمود أحمد أحمد (٢٠١٩). اثر حجم منشأة مراقب الحسابات والخصائص التشغيلية لمنشأة عميله علي قيمة اتعابها عن مراجعة لقوائم المالية - دراسة تطبيقية علي الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. *مجلة المحاسبة والمراجعة اتحاد الجامعات العربية* - كلية التجارة جامعة بني سويف ، المجلد الثامن ، العدد الثاني، ص: ١٨٦ - ٢٣٨.
- منصور، محمد السيد. (٢٠١٨). أثر التخصص الصناعي لمراقب الحسابات وحجم منشأته على فترة إصدار تقرير المراجعة-دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية *مجلة الفكر المحاسبي* - عين شمس ، العدد (٢٢) ، المجلد الرابع، ص: ٩٥٨ - ١٠٢٩ .
- Abdullah, A. M., Naser, K., & Al-Enazi, N. (2017). An empirical investigation of factors affecting audit fees: evidence from Kuwait. **International advances in economic research**, 23(3), 333-347.
- Alanezi, F., & Alfraih, M. (2016). The awareness of external auditors and the management of Kuwaiti listed companies on determinants of audit fees: an exploratory study. **International Journal of Business and Management**, 11(1), 108.
- Al-Harshani, M. (2008). The pricing of audit services: Evidence from Kuwait. **Managerial Auditing Journal**, 23(7), 685-696.
- Alkebesee, R. H., Tian, G. L., Usman, M., Siddique, M. A., & Alheby, A. A. (2021). Gender diversity in audit committees and audit fees: evidence from China. **Managerial Auditing Journal**.
- Amba, S. M., & Al-Hajeri, F. K. (2013). Determinants of audit fees in Bahrain: An empirical study. **Journal of Finance and Accountancy**, 13, 1

- Arens, A. A., Elder, R. J., Beasley, M. S., & Hogan, C. E. (2016). Auditing and assurance services. **Auditing and Assurance Services**.
- Bae, G. S., Choi, S. U., & Lee, J. E. (2019). Auditor industry specialization and audit pricing and effort. **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, 38(1), 51-75.
- Barua, A., Lennox, C., & Raghunandan, A. (2020). Are audit fees discounted in initial year audit engagements? **Journal of Accounting and Economics**, 69(2-3), 101282.
- Bozec, R., & Dia, M. (2017). Monitoring function of the board and audit fees: contingent upon ownership concentration. **International Journal of Accounting & Information Management**.
- Cahan, S. F., & Sun, J. (2015). The effect of audit experience on audit fees and audit quality. **Journal of Accounting, auditing & finance**, 30(1), 78-100.
- Calderon, T. G., Wang, L., & Klenotic, T. (2012). Past control risk and current audit fees. **Managerial Auditing Journal**, 27(7), 693-708.
- Cairney, T. D., & Stewart, E.G. (2015). Audit fees and client industry homogeneity. **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, 34(4),33-57.
- Connelly, L. M. (2021). Introduction to analysis of variance (ANOVA). **Medsurg Nursing**, 30(3), 218-158.
- De Fuentes, C., & Sierra, E. (2015). Industry specialization and audit fees: a meta-analytic approach. **Academia Revista Latinoamericana de Administración**.
- El-Gammal, W. (2012). Determinants of audit fees: Evidence from Lebanon. **International Business Research**, 5(11), 136.
- ElGammal, W., & Gharzeddine, M. (2020). Determinants of audit fees in developing countries: Evidence from Egypt.
- Fleming, D., Hee, K., & Romanus, R. N. (2014). Auditor industry specialization and audit fees surrounding Section 404 implementation. **Review of Accounting and Finance**.
- Gandía, J. L., & Hugueta, D. (2021). Audit fees and earnings management: differences based on the type of audit. **Economic Research-Ekonomska Istraživanja**, 34(1), 2628-2650.
- Gonthier- Besacier, N., & Schatt, A. (2007). Determinants of audit fees for French quoted firms. **Managerial Auditing Journal**.
- Hassan, Y., & Naser, K. (2013). Determinants of audit fees: Evidence from an emerging economy.
- Hong, N. T. P., & My, T. L. H. (2017). The Determinants of Audit Fees for Companies in Vietnam. **Journal of Economics and Development**, 19 (2), 68, 88.
- Hossain, M. N., & Sobhan, R. (2019). Determinants of audit fees: Evidence from pharmaceutical and chemical industry of Bangladesh. **International Journal of Trend in Scientific Research and Development**, 4(1), 815-821.
- Hsieh, T. S., Kim, J. B., Wang, R. R., & Wang, Z. (2020). Seeing is believing? Executives' facial trustworthiness, auditor tenure, and audit fees. **Journal of Accounting and Economics**, 69(1), 101260.
- Ismail, T. H., Mansour, K., & Sayed, E. (2022). Effects of other comprehensive income on audit fees and audit report lag in Egyptian firms: does board gender diversity matter? **Journal of Economic and Administrative Sciences**.

- Januarti, I., Darsono, D., & Chariri, A. (2020). The relationship between audit committee effectiveness and audit fees: Insights from Indonesia. **The Journal of Asian Finance, Economics, and Business**, 7(7), 179-185.
- Jha, A., & Chen, Y. (2015). Audit fees and social capital. **The Accounting Review**, 90(2), 611-639.
- Jha, A., Kulchania, M., & Smith, J. (2021). US political corruption and audit fees. **The Accounting Review**, 96(1), 299-324.
- Jizi, M., & Nehme, R. (2018). Board monitoring and audit fees: the moderating role of CEO/chair dual roles. **Managerial Auditing Journal**.
- Joshi, P. L., & Al- Bastaki, H. (2000). Determinants of audit fees: evidence from the companies listed in Bahrain. **International journal of auditing**, 4(2), 129-138.
- Joshi, P. L., Deshmukh, A., Salleh, N. M. Z. N., & Jaffar, N. (2014). Determinants of Audit Fees in Malaysia's Top 100 Listed Companies: An Empirical Study. **International Journal of Strategic Decision Sciences (IJSDS)**, 5(4), 79-98.
- Kamath, R., Huang, T. C., & Moroney, R. A. (2018). Auditor rotation and perceived competence and independence: the effect of fees and industry specialization. **Journal of International Accounting Research**, 17(3), 153-175.
- Kanakriyah, R. (2020). Model to determine main factors used to measure audit fees. **Academy of Accounting and Financial Studies Journal**, 24(2), 1-13.
- Kharuddin, K. A. M., Basioudis, I. G., & Hay, D. (2019). Partner industry specialization and audit pricing in the United Kingdom. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, 35, 57-70.
- Kikhia, H. Y. (2015). Determinants of audit fees: Evidence from Jordan. **Accounting and finance Research**, 4(1), 42-53.
- Kimeli, E. K. (2016). Determinants of Audit Fees Pricing: Evidence from Nairobi Securities Exchange (NSE).
- Lai, K. W. (2019). Audit report lag, audit fees, and audit quality following an audit firm merger: Evidence from Hong Kong. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, 36, 100271.
- Li, H., No, W. G., & Boritz, J. E. (2020). Are external auditors concerned about cyber incidents? Evidence from audit fees. **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, 39(1), 151-171.
- Miah, M. S. (2019). Audit fee premium for industry specialization: A developed country perspective. **Journal of Accounting, Business and Management (JABM)**, 26(2), 1-11.
- Miah, M. S., Jiang, H., Rahman, A., & Stent, W. (2020). Audit effort, materiality and audit fees: evidence from the adoption of IFRS in Australia. **Accounting Research Journal**.
- Mohammed, N. H., & Saeed, A. (2018). Determinants of Audit Fees: Evidence from UK Alternative Investment Market. **Academic Journal of Nawroz University**, 7(3), 34-47.
- Moradi, J., Valipour, H., & Pahlavan, Z. (2012). Earnings management, board independence and audit fees considering the firm's profitability level. **Asian Economic and Financial Review**, 2(2), 358-366.

- Musah, A. (2017). Determinants of audit fees in a developing economy: evidence from Ghana. **International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences**, 7(11), 716-730.
- Nagy, A. L. (2014). Audit partner specialization and audit fees. **Managerial Auditing Journal**.
- Naser, K., & Hassan, Y. M. (2016). Factors influencing external audit fees of companies listed on Dubai Financial Market. **International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management**.
- Naser, K., & Nuseibeh, R. (2007). Determinants of audit fees: empirical evidence from an emerging economy. **International Journal of Commerce and Management**.
- Nekhili, M., Gull, A. A., Chtioui, T., & Radhouane, I. (2020). Gender- diverse boards and audit fees: What difference does gender quota legislation make? **Journal of Business Finance & Accounting**, 47(1-2), 52-99.
- Nisrina, N. (2021). Product Market Competition and Audit Fees: Auditor Industry Specialization as A Moderating Variable. **Jurnal Dinamika Akuntansi dan Bisnis**, 8(1).
- Oradi, J. (2021). CEO succession origin, audit report lag, and audit fees: Evidence from Iran. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, 45, 100414.
- Owusu, G. M. Y., & Bekoe, R. A. (2019). Determinants of audit fees: The perception of external auditors. **Journal of Research in Emerging Markets**, 1(4), 44-54.
- Rewczuk, K., & Modzelewski, P. (2019). Determinants of audit fees: Evidence from Poland. **Central European Economic Journal**, 6(53), 323-336.
- Salehi, M. (2020). The relationship between the companies' political connections and audit fees. **Journal of Financial Crime**.
- Salehi, M., & Rashidi Soorestani, N. (2019). The effect of audit committee and board of directors' characteristics on audit fees and internal control quality in Iran.
- Samsuri, A. S. B., & Arifin, T. R. B. T. (2018). Determinants of Audit Fees: A Conceptual View of Audit Quality Characteristics. **International Journal of Advanced Scientific Research and Management**, 3(5), 110-116.
- Sangchan, P., Habib, A., Jiang, H., & Bhuiyan, M. B. U. (2020). Fair value exposure, changes in fair value and audit fees: evidence from the Australian real estate industry. **Australian Accounting Review**, 30(2), 123-143.
- Santhosh, N., & Ganesh, R. S. (2020). Determinants of Audit Fees: Evidence from Companies Listed in the Industrial Sector of Muscat Securities Market. **Journal of Critical Reviews**, 7(3), 33-36.
- Schierstedt, B., & Corten, M. (2021). The influence of private family firm characteristics on audit fees: the family name as a red flag. **Managerial Auditing Journal**.
- Shakhatreh, M. Z., & Alsmadi, S. A. (2021). Determinants of Audit Fees and the Role of the Board of Directors and Ownership Structure: Evidence from Jordan. **The Journal of Asian Finance, Economics and Business**, 8(5), 627-637.
- Shakhatreh, M. Z., Alsmadi, S. A., & Alkhataybeh, A. (2020). The effect of audit fees on disclosure quality in Jordan. **Cogent Business & Management**, 7(1), 1771076.
- Shan, Y. G., Troshani, I., & Tarca, A. (2019). Managerial ownership, audit firm size, and audit fees: Australian evidence. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, 35, 18-36.

- Stanley, J. D. (2011). Is the audit fee disclosure a leading indicator of clients' business risk? *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30(3), 157-179.
- Tahir, W. M. M. W., & Paino, H. (2013). The influence of business risk on audit pricing and fraud. *International Proceedings of Economics Development and Research*, 67(11), 50-54.
- Urhoghide, R. O., & Izedonmi, F. O. I. (2015). An empirical investigation of audit fee determinants in Nigeria. *International Journal of Business and Social Research*, 5(8), 48-58.
- Wahab, E. A. A., Zain, M. M. (2013). Audit fees during initial engagement in Malaysia. *Managerial Auditing Journal*, 28(8), 735-754.
- Waqas, M., & Middleton, A. (2018). Determinants of audit fees: Analysis of legal systems & macro-economic Determinants.
- Xiong, Y., & Zhang, Y. (2018). Auditor Industry Specialization, Industry Homogeneity, and Audit Costs: Evidence from the Chinese Capital Markets. *Transformations in Business & Economics*, 17(1).
- Xu, Y. (2011). The Determinants of Audit Fees: An Empirical Study of China's listed companies.
- Yang, R., Yu, Y., Liu, M., & Wu, K. (2018). Corporate risk disclosure and audit fee: A text mining approach. *European Accounting Review*, 27(3): 583-594.
- Zhang, J. Z., & Yu, Y. (2016). Does board independence affect audit fees? Evidence from recent regulatory reforms. *European Accounting Review*, 25(4), 793-814.

**أثر الملكية المؤسسية على العلاقة بين الروابط السياسية
للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم
فى ضوء تكاليف الوكالة
دراسة اختبارية**

أ.م.د/ السيد أحمد محمود فودة *

(* أ.م.د/ السيد أحمد محمود فودة : أستاذ مساعد بقسم المحاسبة – كلية التجارة – جامعة الزقازيق.
وتتمثل الاهتمامات البحثية فى مجال المحاسبة المالية والاستثمار فى سوق الأوراق المالية.

Email: Foda80us@yahoo.com

ملخص البحث

استهدف البحث اختبار أثر الملكية المؤسسية على العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم. بالإضافة إلى اختبار مدى توقف الدور الوسيط لتكاليف الوكالة في تفسير العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم على الملكية المؤسسية (كمُتغير مُنظم). وتم تطبيق البحث على عينة حُكْمِيَّة مكونة من (١٣٤) شركة مدرجة ببورصة الأوراق المالية المصرية، وبإجمالي عدد مشاهدات قدره (٩٢١) مشاهدة، وذلك خلال السلسلة الزمنية الممتدة من عام ٢٠١٤م حتى عام ٢٠٢٠م.

واعتمد الباحث على استخدام نموذج الوساطة الشرطية تطبيقاً لمنهجية تحليل المسار. وأشارت نتائج البحث، إلى وجود أثر مُنظم سالب ومعنوي للملكية المؤسسية على العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، بما يعكس أهمية الدور الرقابي للملكية المؤسسية خاصة في الشركات ذات الروابط السياسية، وذلك للحد من سلوكيات اكتناز الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية عن الملاك (أو المساهمين)، أو غموض التقارير المالية. ومن ثمَّ تأييد فرضية زيادة المعلومات نتيجة تفاعل الروابط السياسية للشركات مع ارتفاع الملكية المؤسسية، بما يترتب عليه انخفاض التقييم المُفرط لأسعار أسهم الشركات، وانخفاض مخاطر انهيارها في المستقبل.

كما أشارت نتائج البحث، إلى توقف العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توظيف تكاليف الوكالة على الملكية المؤسسية (كمُتغير مُنظم)، وذلك بسبب ثبوت معنويتها، بما يعكس دور تكاليف الوكالة (كمُتغير وسيط) باعتبارها أحد القنوات التي يمكن أن ينتقل من خلالها أثر الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم. ولكن يتوقف التأثير الوسيط لتكاليف الوكالة على الملكية المؤسسية؛ نظراً لتفاعل الملكية المؤسسية مع الروابط السياسية للشركات لتخفيض تكاليف الوكالة، بما ينعكس إيجابياً على تخفيض مخاطر انهيار أسعار أسهمها.

الكلمات الدالة: الملكية المؤسسية، الروابط السياسية، مخاطر انهيار أسعار الأسهم، تكاليف الوكالة.

Abstract:

This research aimed to investigate the effect of institutional ownership on the relationship between political connections of firms and stock prices crash risk. In addition to, investigate the conditionality of the mediating role of agency costs in explaining the relationship between the political connections of firms and stock prices crash risk on institutional ownership; (as a moderator variable). Using a series of balanced data, the research was applied on a purposive sample of (134) firms listed in the Egyptian Stock Exchange, with a total of (921) observations, during the period from 2014 to 2020.

The researcher depended on moderated mediation model in application of the Path Analysis methodology. The results indicated that, there was a significant and negative effect of institutional ownership on the relationship between political connections of firms and stock prices crash risk, which reflected the importance of the monitoring role of institutional ownership, especially in firms with political connections. In order to reduce behavior of hoarding bad news and negative accounting information about owners or shareholders, and then reducing the opacity of financial reports, which support the information-increasing hypothesis as a result of the interaction of the political connections of firms with the increase in institutional ownership. Reflected in a future decrease in both, excessive evaluation of firms' stock prices and stock prices crash risk.

However, the results indicated the significance of the indirect relationship between the political connections of firms and stock prices crash risk, through mediating agency costs; depended on institutional ownership (as a moderator variable). This reflected the role of agency costs (as a mediating variable) as one of the channels that could be transmitted the effect of the political connections of firms on stock prices crash risk through it. The mediating effect of agency costs depended on institutional ownership; because the interaction between institutional ownership and political connections of firms reduced agency costs, which reflected positively on reducing stock prices crash risk.

Keywords: Institutional Ownership, Political Connections, Stock Prices Crash Risk, Agency Costs.

أولاً: المقدمة

تزايد اهتمام الباحثين والأكاديميين في الآونة الأخيرة بظاهرة انهيار أسعار الأسهم (Stock Crash Risk) خاصة بعد الانهيارات التي لحقت بكبرى الشركات العالمية في أوائل العقد الأول من القرن العشرين، ومنها على سبيل المثال؛ شركة (Enron) للطاقة في عام ٢٠٠١م، وشركة (Worldcom) للاتصالات في عام ٢٠٠٢م. بالإضافة إلى ما أثارته الأزمة المالية العالمية في عام ٢٠٠٨م من أهمية لإجراء المزيد من البحوث بشأن ظاهرة انهيار أسعار الأسهم وما يرتبط بها من مخاطر (Bhagat and Bolton, 2019). وجدير بالذكر أن هذا النوع من الظواهر، وما قد ينشأ عنها من تقلبات أو قفزات في أسعار الأسهم سيؤدي إلى عدم استقرار أسواق المال، وتدمير ثقة المستثمرين في الأسواق المالية، وكذلك هروب رؤوس الأموال النادرة، بالشكل الذي قد ينعكس سلباً على الاستقرار المالي للدولة ككل. وفي النهاية قد تتسبب ظاهرة انهيار أسعار الأسهم في ارتفاع مخاطر التشغيل للاقتصاد ككل، بما قد يُؤثر عن تزايد احتمالية وقوع أزمات اقتصادية (Chen et al. 2021).

لذا، فإن كيفية الحد من مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات أصبح محل اهتمام مشترك بين المستثمرين والشركات والعديد من الهيئات الرقابية، وذلك نظراً للدور الذي قد تلعبه مخاطر انهيار أسعار الأسهم في التأثير على اتخاذ القرارات بالنسبة للمستثمرين. بالإضافة إلى دور إدارة الشركات في إدارة تلك المخاطر، وكذلك دور الهيئات الرقابية والتنظيمية في تحقيق الرقابة الفعالة على ذلك النوع من المخاطر (Dang et al. 2018b).

وعرفت الأدبيات المحاسبية والتمويلية، مخاطر انهيار أسعار الأسهم على أنها تلك المخاطر المرتبطة باحتمالية حدوث انخفاض أو هبوط مفاجيء في أسعار أسهم بعض الشركات، ولكن بدرجة كبيرة وبشكل غير متكرر، بما قد يلحق انخفاضاً حاداً في ثروة المساهمين (Zhu, 2016; Dang et al. 2018b)، وأشارت دراسة كل من (Chen et al. 2001; Kim and Zhang, 2014; Callen and Fang, 2015) إلى أن مخاطر انهيار أسعار الأسهم مرتبطة بالانحراف أو الإلتواء السلبي في توزيع العوائد على أسهم بعض الشركات. وذلك بشكل متكرر خلال فترة زمنية قصيرة نسبياً، بما قد يزيد من احتمالية الانهيار المفاجيء لأسعار أسهم تلك الشركات نتيجة انفجار الفقاعات السعيرية، والتي قد تنشأ عن التعامل على أسهم بعض الشركات بأسعار تفوق قيمتها الحقيقية (العادلة) (Luo et al. 2016).

واستكمالاً للجهود البحثية بشأن مخاطر انهيار أسعار الأسهم، أشارت بعض الدراسات (Kim et al. 2011(b); Xu et al. 2014; Kothari et al. 2009; Jin and Myers, 2006)، إلى أن مخاطر انهيار أسعار الأسهم، قد تفسر في ضوء ميل المدراء نحو حجب (تخزين) الأخبار السيئة، أو إخفاء المعلومات المحاسبية السلبية الخاصة بالشركات لفترات طويلة، بما قد

يؤدي إلى المبالغة في تقدير أسعار أسهمها. ولكن عندما تتراكم الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، وتصل لمستوى معين، يصبح عندئذ حجب الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية أكثر تكلفة، بحيث يصعب على المدراء الاستمرار في إخفاؤها. ومن ثم، يتم إطلاقها فجأة ومرة واحدة في سوق الأوراق المالية، بما قد يؤدي إلى انهيار أسعار الأسهم.

لذا، ركزت العديد من الدراسات على تحديد أهم العوامل التي قد تسهل أو تعيق حوافز المدراء لحجب الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية الخاصة بالشركات، وذلك باعتبارها من أهم محددات مخاطر انهيار أسعار الأسهم، ومن هذه العوامل: غموض التقارير المالية (Financial Reporting Opacity) (An et al. 2015; Hutton et al. 2009)، عقود المكافآت (Kim et al. 2011b)، التجنب الضريبي (Benmelech et al. 2010; Kim et al. 2011a)، التقديرات المتقابلة للتنبؤات المحللين الماليين (Xu et al. 2013)، تغطية المحللين الماليين (Callen and Fang, 2015)، الثقافة (An et al. 2018)، التغطية الإعلامية (Aman, 2013)، وآليات حوكمة الشركات (Andreou et al. 2016; Robin and Zhang, 2015). كما أوضحت، دراسة (Habib et al. 2018)، العديد من العوامل التي قد تحد من مخاطر انهيار أسعار الأسهم، بخلاف ما سبق، أهمها: التنبؤ الإلزامي لمعايير التقارير المالية الدولية، جودة المراجعة، التحفظ المحاسبي، المسؤولية الاجتماعية للشركات، ودقة التنبؤات الإدارية.

وعلى الرغم من الاهتمام الواضح من قبل الأدبيات المحاسبية السابقة بشأن الوقوف على محددات انهيار أسعار الأسهم، إلا أن دور الضغوط الخاصة بالاستحواذ على الموارد نتيجة الروابط السياسية (Political Connections)، ودورها في تحفيز المدراء لحجب الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، بما قد يؤثر سلباً على ارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم، لا يزال غير واضح. وهو ما سيكون محور اهتمام البحث الحالي.

ثانياً: مشكلة البحث

حظيت ظاهرة الروابط السياسية للشركات* على اهتمام العديد من الأدبيات المحاسبية على مستوى العالم، لاسيما فيما يتعلق بآثارها الاقتصادية (Tee et al. 2021)؛ حيث درست معظم الدراسات

* تعرف الشركات على أنها مرتبطة سياسياً إذا كان أحد كبار المساهمين (ممن يسيطر على نسبة ١٠% من إجمالي الأسهم المتداولة) أو أحد قادتها (المدير التنفيذي، رئيس مجلس الإدارة، أعضاء مجلس الإدارة) جزءاً لا يتجزأ من الساحة السياسية سواء من خلال العمل في مؤسسة خاضعة لسيطرة الحكومة أو الارتباط بعلاقات أسرية واجتماعية مع السياسيين، أو ممن هم معروفون بماضيهم السياسي (Faccio, 2006; Su and Fang, 2013; Bao et al. 2016).

السابقة آثار الروابط السياسية على اقتناء موارد الشركات وأدائها، وعلى سبيل المثال (e.g., Faccio, 2008; Fan et al. 2007; Boubakri et al. 2008). وفي الأونة الأخيرة أشارت دراسة (Piotroski et al. 2015) إلى أن الشركات المرتبطة سياسياً تشهد ارتفاعاً في مخاطر انهيار أسعار الأسهم خاصةً في ظل فترات عدم الاستقرار السياسي، وذلك انطلاقاً من قيام مدراء الشركات بحجب الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية مؤقتاً من أجل تلبية أجداتهم السياسية، والإبقاء على روابطهم مع المسؤولين السياسيين، والحفاظ على علاقاتهم بالحكومة، وذلك لتلقى الحماية السياسية من الحكومة والهيئات الرقابية والتنظيمية، وتأمين الحماية من الملاحقة القضائية، والحصول على التمويل اللازم لهم بمعدلات تفضيلية (تمييزية) من الممولين، والحصول على الدعم والإنقاذ الحكومي، إلى جانب الإعانات الحكومية خاصة في أوقات الأزمات المالية.

ومن ثمّ، فإن نشر أية أخبار سيئة أو معلومات محاسبية سلبية عن الشركات المرتبطة سياسياً قد تنعكس بشكل سىء على سمعتها وأدائها، بما يمكن أن ينتقص من مكانة السياسيين المرتبطين بها، ويضر بحياتهم المهنية. وبهذا الشكل فإن الشركات المرتبطة سياسياً لديها العديد من الحوافز التي قد تدفعها نحو تجنب إصدار أية أخبار سيئة أو معلومات محاسبية سلبية حتى في ظل الأوقات العادية، وذلك للحد من مخاطر انهيار أسعار أسهم تلك الشركات في المستقبل القريب.

وعلى الرغم مما سبق، أشارت دراسة كلٍ من (Hu and Xu, 2017; Luo et al. 2016) إلى أن الروابط السياسية قد تُحثُّ الشركات على الإفراج عن الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية وليس إخفاؤها، نظراً لأن الشركات ذات الأداء الضعيف، سيكون لها شرعية أفضل للاستفادة من روابطها السياسية، من خلال الوصول إلى الموارد القيمة، وتطويع السياسات لخدمتها، ومن ثمّ تخفيض تكاليف الوكالة نتيجة الحد من حالة عدم تماثل المعلومات بين المدراء والمساهمين، أو بين المساهمين المسيطرين وحملة الأسهم من الأقلية. وعلى هذا النحو، قد تميل كل من الشركات المرتبطة سياسياً والسياسيين المرتبطين بها إلى الإفصاح عن المزيد من الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، بما قد يؤدي إلى تخفيض المخاطر المستقبلية لانهيار أسعار الأسهم.

كما توصلت دراسة (Liu et al. 2010) إلى أن المدراء يميلون نحو المبالغة في الأرباح وإخفاء الأخبار والمعلومات المحاسبية السلبية في الفترات المحيطة بمعاملات سوق رأس المال مثل: إصدار الأوراق المالية وعمليات الاستحواذ الممولة من الأسهم. ومع ذلك، إذا كان من الممكن تخفيف ضغط البحث عن الموارد المستتدة إلى السوق من خلال القنوات الأخرى للحصول على

الموارد؛ أى من خلال الاستفادة من الروابط السياسية للشركات، فلن يخاطر المدراء بزيادة مخاطر انهيار أسعار الأسهم فى المستقبل، من خلال إخفاء الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية. بما قد يسهم فى تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

ومما سبق، يتضح تناقض الأدلة البحثية حول الدور الذى يمكن أن تلعبه الروابط السياسية للشركات فى تعظيم أو الحد من مخاطر انهيار أسعار الأسهم؛ حيث لا يوجد استنتاج واضح يمكن استخلاصه حول العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم. لذا يتوقع الباحث أن هذا التناقض قد يُبنى عن وجود مُتغيرات قد تنظم هذه العلاقة. وفى إطار آليات الرقابة الخارجية لحوكمة الشركات ودورها فى تحقيق الرقابة الفعالة على كافة الممارسات التى قد تفيد (أو تضر) بأصحاب المصالح، ومن بينها الروابط السياسية للشركات. يقترح الباحث أن الملكية المؤسسية قد تلعب هذا الدور المُنظّم للعلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك خاصة بعد ثبوت ضعف آليات الرقابة الداخلية الخاصة بالحوكمة خاصة فى الشركات ذات الروابط السياسية (Tee et al. 2021) وذلك استناداً على ما يلى:

أوضحت دراسة (Goldman et al. 2009) أن تمثيل المستثمرين المؤسسيين فى مجلس إدارة الشركات ذات الروابط السياسية مرتبط بتدفق أعلى للمعلومات، وانخفاض مخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك نتيجة خفض قدرة المدراء على قمع (إخفاء) المعلومات المحاسبية السلبية أو الأخبار السيئة عن المساهمين؛ حيث يمكن إجبار المدراء على الكشف عن كل ما لديهم من معلومات مالية أكثر تفصيلاً فى التوقيت المناسب للمساهمين، ومن ثمّ قد يعمل ارتفاع مستوى الإفصاح والشفافية فى الشركات ذات الروابط السياسية على تخفيض حالة عدم تماثل المعلومات بين المدراء (أو المساهمين المسيطرين)، إلى جانب تخفيض تكاليف الوكالة، للوصول فى النهاية إلى تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم (Guedhami et al. 2014).

كذلك أشارت دراسة (Callen and Fang, 2013) إلى قدرة المستثمرين المؤسسيين على تخفيض مخاطر الانهيار من خلال مراقبة السلوك الانتهازي للمدراء، أى من خلال تخفيض تكاليف الوكالة، وضمان شفافية التقارير المالية. ووفقاً لما جاء بدراسة (Habib et al. 2018) قد تسهم الرقابة الفعالة من قبل المستثمرين المؤسسيين فى تقييد قدرة المدير على إدارة الاستحقاقات غير العادية بشكل انتهازي، وبالتالي تحسين جودة الأرباح (Mitra and Cready, 2005; Velury and Jenkins, 2006)، بما قد يعكس إيجابياً على تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم. كما توصلت دراسة (An and Zhang, 2013; Callen and Fang, 2013) إلى أن الملكية

المؤسسية من قبل مستثمرين مؤسسيين محليين (عابرين) يخفض (يزيد) من مخاطر الانهيار. وبالتالي فإن استقرار المستثمر المؤسسي يرتبط سلباً بمخاطر الانهيار. وبهذا الشكل، قد تحقق العلاقة التفاعلية بين الملكية المؤسسية والروابط السياسية للشركات قيمة أعلى للشركات، ومخاطر أقل، وشفافية أكبر، وذلك بشكل يفوق تكاليف الترحيح السياسى. ومن ثم، يتوقع أن تزداد العلاقة المباشرة السالبة بين الروابط السياسية ومخاطر انهيار أسعار الأسهم بزيادة نسبة الملكية المؤسسية لتأييد فرضية زيادة المعلومات (Information-Increasing Hypothesis). وعلى العكس عند انخفاض نسبة الملكية المؤسسية قد تزداد العلاقة المباشرة الموجبة بين الروابط السياسية ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك نتيجة تفوق الأثار السلبية للترحيح السياسى عن المزايا الناشئة عن الروابط السياسية للشركات، بما قد يضطر الشركات ذات الروابط السياسية إلى حماية الترحيح السياسى والمسئولين السياسيين المرتبطين بها، وذلك من خلال أن تكون تقاريرها المالية أقل شفافية (أكثر غموضاً) بشأن الخدمات السياسية المقدمة، والانخراط فى السلوكيات المالية الانتهازية، بالشكل الذى تزداد معه مخاطر انهيار أسعار الأسهم، لتأييد فرضية تناقص المعلومات (Information-Decreasing Hypothesis) (Kusnadi and Sirmidhi, 2020).

ومن هذا المنطلق يمكن إثارة التساؤل البحثى الأول على النحو التالى: هل يوجد أثر للملكية المؤسسية على العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم بالتطبيق على بيئة الأعمال المصرية؟.

وتأسيساً على ما قامت به الأدبيات المحاسبية الحالية - فى حدود علم الباحث - من تحليل للعلاقة المباشرة بين الروابط السياسية ومخاطر انهيار أسعار الأسهم دون التعمق فى تحديد الآلية (أو القناة) التى يمكن للروابط السياسية للشركات أن تؤثر من خلالها على مخاطر انهيار أسعار الأسهم وذلك بشكل غير مباشر. لذا يقترح الباحث استخدام تكاليف الوكالة كمتغير وسيط يُمكن من خلاله نقل أثر الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم، بما قد يعكس وجود تأثير للروابط السياسية على تكاليف الوكالة، بالإضافة إلى تأثير تكاليف الوكالة على مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

وفى هذا الإطار، قدم تياراً من الأبحاث المهمة بالروابط السياسية دليلاً دامغاً على أن الشركات المرتبطة سياسياً تعاني من ارتفاع مشاكل الوكالة وما قد يرتبط بها من تكاليف، بالإضافة إلى ضعف تطبيق آليات حوكمة الشركات؛ وعلى سبيل المثال، وثقت دراسة (Chaney et al. 2011)، أن الشركات ذات الروابط السياسية تشجع على التقرير عن أرباح ذات جودة منخفضة، حتى لا يتم معاقبتهم بارتفاع تكلفة الديون. كما قد يستغل المساهمون المسيطرون سلطتهم خاصة

فى ظل ارتباطهم بروابط سياسية للإبلاغ عن المعلومات المحاسبية الاحتمالية لسرقة موارد الشركة (Boubakri et al. 2012a; Guedhami et al. 2014). أيضاً قد يساعد السياسيون الشركات ذات الروابط السياسية على إخفاء المعلومات المحاسبية السلبية أو الأخبار السيئة التى قد تنعكس بشكل سىء على سمعتهم، نظراً لافتقار الشركات ذات الروابط السياسية إلى التنظيم فى سياسة الإفصاح، بما قد يؤدى إلى حماية مصالح كبار المساهمين على حساب حقوق ومصالح مساهمى الأقلية، ويتسبب فى ارتفاع تكاليف الوكالة (Piotroski et al. 2015).

ولكن فى المقابل، ووفقاً لنظرية الاعتماد على الموارد (The Resource Dependency Theory) تُعدّ الروابط السياسية أحد الموارد غير الملموسة باهظة الثمن بالنسبة للشركة، ويمكن استخدامها من قبل الشركات فى الحصول على الدعم من الحكومة لتخفيف حالة عدم التأكد الناجمة عن البيئة الخارجية المتعلقة بالسياسات واللوائح الحكومية، التى غالباً ما توفر بيئة يشوبها حالة من عدم التأكد وارتفاع تكاليف المعاملات لمُنظمات الأعمال. لذا يمكن استخدام الروابط السياسية من قبل الشركات للحصول على العقود الحكومية، تأمين الوصول النقضلى للتمويل الخارجى اللازم وفى التوقيت المناسب، خفض الضرائب والرسوم، الحصول على الدعم والإعانات الحكومية فى أوقات الأزمات المالية (Claessens et al. 2008; Bliss and Gul, 2012; Boubakri et al. 2012 b).

وبهذا الشكل، تُعدّ عملية بناء الروابط السياسية بمثابة مشروعاً محفوفاً بالمخاطر، إلا أنه قد يفيد الشركات المرتبطة سياسياً، طالما لم تبلغ ممارسات الترشح السياسى مداها الأقصى بالنسبة للسياسيين المرتبطين بالشركات التى يديرونها، بحيث يتمكن المساهمون من تحقيق مكاسب من تلك الروابط السياسية. لذا قد تتفوق المزايا المحققة من الروابط السياسية على التكاليف المرتبطة بها، ومن ثمّ لا يوجد حافز لإخفاء الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، بالإضافة إلى الحد من ممارسة أنشطة حفر الأنفاق* لتغطية التكاليف المرتبطة بالروابط السياسية والحفاظ على مزاياها. بما قد يؤدى فى النهاية إلى انخفاض حالة عدم تماثل المعلومات التى قد يترتب عليها انخفاض تكاليف الوكالة، وانخفاض مخاطر انهيار أسعار الأسهم (Chae et al. 2020).

وانطلاقاً من أن مخاطر انهيار أسعار الأسهم قد تنتج عن تعمد المدراء التأخير فى الكشف عن الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية أو اكتنازها، وذلك لتقديم أفضل صورة عن ظروف الشركة، والاحتفاظ بتوقعات المستثمرين والحفاظ على مستوى سعر السهم، فإن ارتفاع مخاطر

* هى الأنشطة المسؤولة عن تحويل الموارد من الشركة إلى كبار المساهمين المسيطرين ممن لديهم حصة كبيرة فى ملكية أسهم الشركة.

انهيار أسعار الأسهم قد يُنبئ عن ارتفاع تكاليف الوكالة. بالشكل الذي قد يجعل تكليف الوكالة محدداً لمخاطر انهيار أسعار الأسهم (Hu and Xu, 2017).

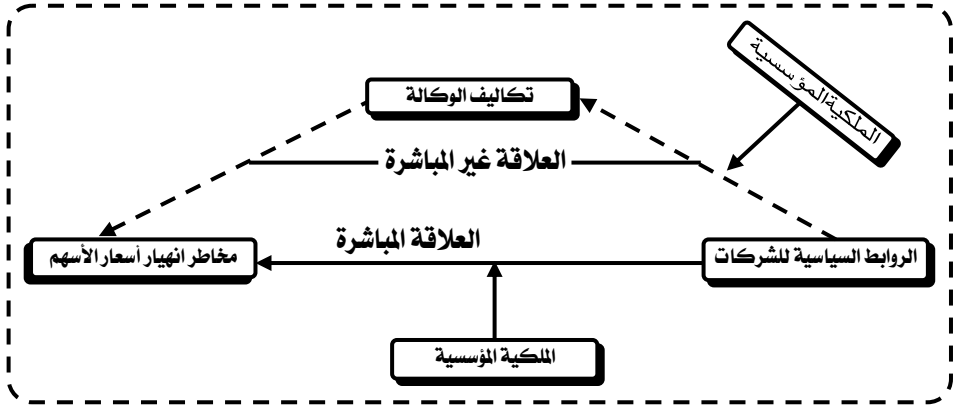
وفي ضوء ما تقدم يتضح للباحث، تناقض الأدلة البحثية حول العلاقة بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة، بينما وثقت الأدلة البحثية أن تكاليف الوكالة تصلح لأن تكون محدداً لمخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات. وبهذا الشكل، يقترح الباحث أنه من الممكن أن تتوقف العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم من خلال تكاليف الوكالة على الملكية المؤسسية كمتغير مُنظم، وذلك استناداً على ما وثقته دراسة كلٍ من الخارجية من قبل المستثمرين المؤسسيين تُضعف الارتباط الإيجابي بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك من خلال الحد من مشاكل الوكالة (وما يرتبط بها من تكاليف) التي قد تعاني منها الشركات ذات الروابط السياسية.

كما أشارت دراسة (An and Zhang, 2013) إلى أن المستثمرين المؤسسيين يعملون على الحد من مخاطر انهيار أسعار الأسهم، من خلال الحد من سلوكيات المدراء نحو اكتناز (إخفاء) الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية المدفوعة بدوافع الوكالة مثل: الحصول على المكافآت والأمان الوظيفي، ومن ثمّ قد يسهم ذلك في تخفيض تكاليف الوكالة، وذلك نتيجة لتخفيض حالة عدم تماثل المعلومات بين المدراء والمساهمين. كذلك بينت دراسة (Guedhami et al. 2014) أن الملكية المؤسسية كمؤشر لقوة البيئة المؤسسية يمكن أن تتفاعل مع الروابط السياسية للشركات، بحيث تظهر الجانب الإيجابي منها، من خلال توفير معرفة أكبر باللوائح والسياسيات الحكومية، وتخفيض تكاليف المعاملات بالنسبة لمنظمات الأعمال، بالإضافة إلى الاهتمام بتحسين جودة المراجعة الخارجية، للإشارة إلى ميل الشركات ذات الروابط السياسية إلى أن تكون أكثر شفافية مع وجود المستثمرين المؤسسيين، بما قد يؤدي إلى تخفيض تكاليف الوكالة. بالشكل الذي قد ينعكس على تخفيض مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات.

وفي نفس السياق دعمت نتائج دراسة (Khan et al. 2016) نتائج كلٍ من دراسة (Choy et al. 2012a; Boubakri et al. 2011) حول أن العلاقة بين الروابط السياسية وتكاليف الوكالة مشروطة بجودة البيئة المؤسسية للشركات؛ وبالتالي فإن انتشار نُخبَة من رجال الأعمال ذوى الروابط السياسية إلى جانب ضعف سيادة القانون، وانتشار الفساد، وضعف حماية المستثمرين، سيدعم الارتباط الإيجابي بين الروابط السياسية وتكاليف الوكالة. إلا أن هذه الدراسة لم تأخذ في اعتبارها الملكية المؤسسية للإشارة إلى جودة البيئة المؤسسية للشركات (معبراً عنها بجودة المراجعة)، وهو ما سوف يهتم به البحث الحالي. لذا

يمكن إثارة التساؤل البحثى الثانى كما يلى: هل تتوقف العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم من خلال تكاليف الوكالة على الملكية المؤسسية (كمتغير مُنظم) وذلك بالتطبيق على بيئة الأعمال المصرية؟.

ويُلخص الشكل التالى التساؤلات البحثية للبحث الحالى، وذلك كما يلى:



شكل رقم (١): التصور العام لمشكلة البحث

ثالثاً: أهداف البحث

فى ضوء تساؤلى مشكلة البحث، تتمثل أهداف البحث فى هدفين رئيسيين هما:

- اختبار أثر الملكية المؤسسية على العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- اختبار ما إذا كانت العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر تسييط تكاليف الوكالة تتوقف على الملكية المؤسسية كمتغير مُنظم.

رابعاً: أهمية البحث

يَسْتَمِد البحث أهميته من الناحية الأكاديمية كونه امتداداً للأدبيات المحاسبية التى تناولت الجدل القائم، حول ما إذا كانت الروابط السياسية للشركات ترتبط بارتفاع (أو انخفاض) مخاطر انهيار أسعار الأسهم وذلك من منظور تكاليف الوكالة، بالإضافة إلى الكشف عن دور آليات الرقابة الخارجية لحكومة الشركات (ومن أهمها: الملكية المؤسسية) فى ضبط هذه العلاقة، وكذلك تحديد ما إذا كانت العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم من خلال تكاليف الوكالة تتوقف على الملكية المؤسسية. كما قد يستمد البحث أهميته من الناحية العملية من خلال الأبعاد التالية:

- تُعدُّ مخاطر انهيار أسعار الأسهم من الموضوعات الحديثة التي جذبت انتباه المستثمرين والشركات والهيئات التنظيمية والرقابية معاً، لتحديد مسببات انهيار أسعار الأسهم مع إلقاء الضوء على الروابط السياسية وما يمكن أن تتسبب به من تشويه لتطور أسواق رأس المال. وذلك إنطلاقاً مما قد يترتب عليها من تزايد رغبة مدراء الشركات نحو إخفاء (اكتناز) الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية من أجل الحفاظ على المزايا التي قد تحققها الروابط السياسية للشركات، ومن ثمَّ التأثير على مخاطر انهيار أسعار الأسهم. لذا يوسع البحث الحالي، من نطاق اهتمام الأدبيات المحاسبية السابقة، من خلال البحث حول الآثار الاقتصادية للروابط السياسية من منظور مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات، والتحقق مما إذا كانت الروابط السياسية للشركات تعمل كعامل محدد جديد لمخاطر انهيار أسعار الأسهم في بيئة الأعمال المصرية.
- تعزيز مهارات إنقضاء الأسهم لدى المستثمرين وغيرهم من صانعي قرار الاستثمار، بالإضافة إلى الوقوف على مدى إدراكهم لمخاطر انهيار أسعار الأسهم مقارنة بالأنواع الأخرى للمخاطر، خاصةً في الشركات ذات الروابط السياسية. وذلك لمعرفة ما إذا كانت الروابط السياسية للشركات تُؤلِّد قيمةً للمساهمين أم لا، بالشكل الذي قد ينعكس على جاذبية الاستثمار من عدمه في الشركات ذات الروابط السياسية. وبالتالي اتخاذ قرارات استثمارية أفضل.
- تقديم دليل علمي للمستثمرين وغيرهم من صانعي قرار الاستثمار حول دور تكاليف الوكالة باعتبارها أحد القنوات التي يمكن أن ينتقل من خلالها أثر الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- زيادة وعى الجهات التنظيمية والرقابية بشأن التأثير السلبي (أو الإيجابي) المتوقع للروابط السياسية على سلوكيات الإدارة استناداً إلى تكاليف الوكالة، بالإضافة إلى استكشاف تأثير ذلك على مخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- توعية المستثمرين وغيرهم من صانعي قرار الاستثمار، بالإضافة إلى الهيئات الرقابية والتنظيمية بأهمية الدور الرقابي للملكية المؤسسية (كأحد أهم آليات الرقابة الخارجية لحوكمة الشركات) خاصةً في الشركات ذات الروابط السياسية، وذلك للحد من سلوكيات اكتناز الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية عن الملاك (أو المساهمين)، أو غموض التقارير المالية. بما قد يؤدي إلى تخفيض تكاليف الوكالة، وينعكس إيجابياً على تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- نُدره الدراسات المحاسبية (في حدود علم الباحث) العربية خاصةً في بيئة الأعمال المصرية، التي اهتمت باختبار العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وكذلك اختبار العلاقة غير المباشرة بينهما عبر توسيط تكاليف الوكالة. بالإضافة إلى

اختبار الأثر المُنظَّم للملكية المؤسسية لهذه العلاقة سواء المباشرة أو غير المباشرة. وهو ما قد يشكل الفجوة البحثية التي سيسعى البحث الحالي إلى تغطيتها في بيئة الأعمال المصرية.

خامساً: تحليل ومناقشة بعض الدراسات السابقة واشتقاق فرضى البحث

يستعرض الباحث بعض الدراسات السابقة المتعلقة بموضوع البحث تمهيداً لاشتقاق فرضى البحث واستخلاص الفجوة البحثية، وذلك من خلال التركيز على ما تناولته الأدبيات المحاسبية من أدلة بحثية عند فحص العلاقة السببية بين الروابط السياسية للشركات (المتغير المستقل) ومخاطر انهيار أسعار الأسهم (المتغير التابع) وذلك بشكل متكامل، أو فحص العلاقات الجزئية التي قد يستدل من خلالها على العلاقة المتكاملة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وما قد تتضمنه من متغيرات وسيطة ومُنظمة، وذلك وفقاً لنموذج الوساطة الشريطية. لذا، سيقوم الباحث بتقسيم الدراسات السابقة المتعلقة بموضوع البحث إلى مجموعتين رئيسيتين كما يلي:

(١) المجموعة الأولى: الدراسات الدالة على توقع وجود أثر للملكية المؤسسية على العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية لشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم

يتناول الباحث فى هذه المجموعة المبررات التى استند إليها للتفكير فى دخول الملكية المؤسسية كمتغير يُنظَّم العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وتتلخص تلك المبررات فى الآتى:

١/١ تناقض الأدلة البحثية حول العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم:

تناقضت الأدلة البحثية حول العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم؛ حيث اهتمت دراسة (Luo et al. 2016) باختبار أثر الروابط السياسية للشركات على مخاطر انهيار أسعار الأسهم بالتطبيق على عينة من الشركات الصينية المدرجة فى بورصتى (Shanghai and Shenzhen)، خلال فترة الدراسة الممتدة من عام ٢٠٠٦م حتى عام ٢٠١١م. وتوصلت الدراسة إلى أن الشركات ذات الروابط السياسية تتعرض أسهمها لمخاطر انهيار أقل من مثيلتها. ومن ثمَّ قد تشجع الشركات المرتبطة سياسياً المدراء على الإفراج عن الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية وليس تخزينها (إخفاؤها) فى الأوقات العادية للاستفادة من روابطها الحكومية للوصول إلى الموارد القيمة، وتطوير السياسات لخدمتها. بما يؤدي إلى تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم المستقبلية للشركات المرتبطة سياسياً، لأن أحداث انهيار أسعار أسهم تلك الشركات غالباً ما ستؤدي إلى تدقيق تنظيمى انتقائى من قبل الدولة. ومن ثمَّ، سيكون هذا الوضع مكلفاً لكلاً من الشركات المرتبطة سياسياً والسياسيين المرتبطين بها.

كما توصلت نتائج دراسة (Luo et al. 2016) إلى اختلاف تأثير الروابط السياسية حسب قوتها وأنواعها، حيث يرتبط تأثير التخفيض في مخاطر انهيار أسعار الأسهم بشكل إيجابي مع قوة الروابط السياسية، وفي نفس الإطار أشارت نتائج دراستي (Hu and Xu, 2017; Hu and Wang, 2018) إلى أن الروابط السياسية للشركات يمكن أن تخفض من مخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات الصينية خلال فترات زمنية مختلفة، وتتوافق نتائجها مع وجهة النظر القائلة بأن: الروابط السياسية تساعد الشركات على تخفيف قيود التمويل، والحد من أنشطة اكتناز (إخفاء) الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، وخاصةً الروابط مع المسؤولين الحكوميين. ومن ثم، قد يسهم الحفاظ على علاقات جيدة مع الحكومة من خلال المسؤولين الحكوميين في تجنب التقلبات الهائلة في التنمية الاقتصادية، وفي نفس الوقت الحصول على المزيد من الإعفاءات والخصومات الضريبية، والإعانات الحكومية، وتجنب مخاطر التحقيق القضائي بسبب انخفاض أسعار الأسهم بشكل حاد.

كما أوضحت نتائج دراسة كلٍ من (Zhang et al. 2017; Yu and Mai, 2020) أن تعطيل (إضطراب) الروابط السياسية - بعد إصدار دولة الصين اللوائح التنظيمية التي تحظر فيها على المسؤولين السياسيين الجمع بين شغل أحد المناصب السياسية مع الجلوس كعضو مستقل في مجالس إدارة الشركات سواء في الشركات المملوكة للدولة أو غير ذلك - نتيجة الاستقلالات القسرية للمدراء المستقلين (ممن يعملون في مناصب سياسية) يزيد من مخاطر انهيار أسعار الأسهم؛ نظراً لأن تعطيل الروابط السياسية، قد يتسبب في تعطيل المزايا التي تحققها تلك الروابط. ومنها على سبيل المثال، تعزيز قدرة الشركات على اكتساب الموارد عن طريق تخفيض تكاليف رأس المال (Sapienza, 2006; Houston et al. 2014)، والتخفيف من ردود الفعل السلبية المرتبطة بتخفيض التصنيف الائتماني للشركات، بما يعكس قدرة الروابط السياسية على حماية الشركات على الأقل من قوى السوق، والصددمات الاقتصادية السلبية (Jackowicz et al. 2020).

وفي سياق مشابه، أوضحت نتائج دراسة (Jackowicz et al. 2020) أن الروابط السياسية تحمي الشركات من النتائج السلبية لتخفيض التصنيف الائتماني لها، وأثبتت نتائج الدراسة، أن الشركات المملوكة للدولة لا تستفيد من الحفاظ على الروابط السياسية، وحاولت الدراسة تفسير ذلك من خلال حقيقة أن الروابط السياسية للشركات المملوكة للدولة على عكس الشركات التي يسيطر عليها القطاع الخاص، لا تعمل بشكل أساسي كوسيلة لتسهيل الوصول إلى الموارد النادرة والقيمة، ولكنها قد تستخدم كأداة إضافية لسيطرة الدولة على قرارات الشركة.

وأظهرت الاختبارات الإضافية لدراسة (Yu and Mai, 2020) أنه من المرجح أن تشهد الشركات التي تتسم قوائمها المالية بالغموض (Opaque) ارتفاعاً في مخاطر انهيار أسعار

أسهمها، وذلك عندما يزداد معدل الدوران السياسي (Political Turnover). كما قدمت الدراسة أدلة بحثية على أن تأثير معدل الدوران السياسي على مخاطر انهيار أسعار الأسهم لا يكون بشكل مباشر، وإنما قد يكون بشكل غير مباشر من خلال توسط التغطية الإعلامية (Media Coverage) للشركات المتأثرة بوجود دوران سياسي، وبالتالي إضطراب روابطها السياسية.

وفي ضوء الأدلة البحثية السابقة، يتضح أن الروابط السياسية للشركات قد تتسبب في تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم. ولكن على النقيض، أشارت دراسة (Chaney et al. 2011) إلى أن تعيين المدراء المرتبطين سياسياً قد يُمكن الشركات من أن تكون معزولة جزئياً على الأقل من العواقب السلبية المرتبطة بغموض التقارير المالية، وبيع قدرة الهيئات التنظيمية والرقابية على فرض غرامات أو أحكام بالسجن على السلوكيات الانتهازية التي قد تمارسها تلك الشركات، بما قد يدفعها نحو الإفصاح عن معلومات محاسبية منخفضة الجودة، وفي نفس الوقت يسهل من سلوكيات المدراء أو المساهمين المسيطرين نحو حفر الأنفاق لمصادرة حقوق الملكية الخاصة بمساهمي الأقلية. إلى جانب إخفاء الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية والعمل على تراكمها، بما يعرض تلك الشركات لارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم الخاصة بها.

كما بينت دراسة (Piotroski et al. 2015) أن الشركات ذات الروابط السياسية قد تعمل على تشجيع المدراء خاصة في الشركات المملوكة للدولة على حجب أي معلومات سلبية من شأنها أن تنعكس بشكل سيء على سمعتهم، لاسيما خلال الأحداث السياسية الكبرى، وذلك من خلال انخفاض حماية حقوق المساهمين أو إلغاء محاولات مساهمي الأقلية التماس اللجوء القانوني للقضاء عند مصادرة حقوقهم وثوراتهم من قبل المساهمين المسيطرين ذوى الروابط السياسية. بما قد يؤدي إلى ارتفاع مشاكل الوكالة في الشركات ذات الروابط السياسية، خاصة في الدول ذات الهياكل المؤسسية الضعيفة التي يغلب عليها تركيز الملكية، والهياكل الهرمية المعقدة بين المساهمين. بالشكل الذي قد تزداد معه جهود المدراء نحو إخفاء الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية عن أسواق رأس المال، وزيادة مخاطر الانهيارات المستقبلية في أسعار الأسهم.

بينما، وتقت دراسة (Lee and Wang, 2017) أدلة بحثية مختلطة حول العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات الصينية خلال الفترة من عام ٢٠٠٣م حتى عام ٢٠١٢م؛ حيث توصلت إلى وجود علاقة موجبة بين المدراء المرتبطين سياسياً ومخاطر الانهيار في أسعار أسهم الشركات خاصة المملوكة للدولة والمهتمة بتعيين مسئولين حكوميين محليين كمدراء (Local-Government-Connected Directors). في حين كانت العلاقة سالبة في الشركات التي يسيطر عليها القطاع الخاص والمهتمة بتعيين مسئولين بالحكومة المركزية (Central-Government-Connected Directors) أو أعضاء بمجلس الشعب الصيني (the

(Chinese People's Congress "CPC" أو أعضاء بالمؤتمر الاستشارى السياسى للشعب الصينى (Members of the Chinese People's Political Consultative Conference (CPPCC)).

أما دراسة (Tee, 2018)، فقد أظهرت نتائجها ارتباط الشركات ذات الروابط السياسية إيجابياً بمخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات الماليزية خلال الفترة الزمنية الممتدة من عام ٢٠٠٢م حتى عام ٢٠١٢م. واستندت الدراسة فى تفسير نتائجها، على نظرية المحسوبية السياسية (The Political Cronyism Theory) التى ترى أن المساهمين المسيطرين (أو المدراء) سيحاولون مصادرة ثروة الشركة. ولضمان بقاء الجهود الخاصة بتحويل الثروة الناتجة عن المحسوبية السياسية والفساد مخفية، قد يتلاعب مدراء الشركات ذات الروابط السياسية بالبيانات المالية، للاستمرار فى استنزاف موارد الشركة وتحقيق مصالحهم الذاتية، عن طريق حجب المعلومات أو الإبلاغ عن أرباح احتيالية (Chen et al. 2011; Guedhami, 2014) أو ذات جودة منخفضة (Chaney et al. 2011)، بما قد يؤدي إلى ارتفاع غموض (عدم شفافية) التقارير المالية فى الشركات ذات الروابط السياسية.

نظراً لأن الحماية السياسية من الحكومة والهيئات الرقابية والتنظيمية تجعلهم فى مأمن من أن تعاقبهم أسواق رأس المال عند الحصول على التمويل اللازم لهم، وذلك من خلال زيادة تكلفة التمويل الخارجى، خاصة وأن الحكومة يمكنها توجيه مؤسسات الإقراض نحو تقديم تمويل أرخص ويشروط مسرة لتلك الشركات، استناداً إلى الضمانات المالية الضمنية التى يوفرها الارتباط السياسى بالحكومة. وبالتالي التهرب من انضباط السوق والمساءلة والشفافية، بما قد ينعكس على ارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

كما وثقت دراسة (Harymawan et al. 2019) العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، مع استغلال الاستقالة المفاجئة لرئيس أندونيسيا (سوهارتو) باعتبارها حدث خارجى للإشارة إلى تعطل الروابط السياسية للشركات فى تلك الفترة (فترة الحدث)، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات الأندونيسية خلال الفترة الممتدة من عام ١٩٩٥م حتى عام ٢٠٠١م. وتوصلت الدراسة إلى ارتباط الشركات ذات الروابط السياسية بانخفاض مخاطر انهيار أسعار أسهمها فى الفترة السابقة لاستقالة سوهارتو. بينما تزايدت مخاطر انهيار أسعار أسهمها فى الفترة اللاحقة لاستقالة سوهارتو، للإشارة إلى أهمية الروابط السياسية بالنسبة للشركات. حيث تسببت استقالة سوهارتو والتغيير اللاحق فى النظام السياسى فى تعرض الشركات المرتبطة سياسياً بسوهارتو - مقارنة بمثيلاتها ممن لا ترتبط بروابط سياسية - إلى العديد من الصدمات المالية والتشغيلية، التى اضطرتهم إلى مواجهة جميع أنواع ضغوط السوق بأنفسهم، لتلبية متطلبات التمويل، وذلك من خلال تبنى مدراء الشركات سلوكيات إخفاء الأخبار السيئة (المعلومات المحاسبية السلبية). بما قد يؤدي إلى تزايد حالة عدم تماثل

المعلومات، وارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم. وبالتالي، فإن تكلفة وجود روابط سياسية قد لا تظهر إلا بعد أن تفقد هذه الروابط قوتها.

وفي نفس السياق وبالتطبيق على عينة مكونة من (٦٥٠) شركة تايبانية خلال الفترة من عام ٢٠٠٩م حتى عام ٢٠١٦م، أوضحت نتائج دراسة (Fang et al. 2020) أن الشركات المرتبطة سياسياً ستكون أكثر عرضة لمخاطر انهيار أسعار أسهمها، نظراً لأنها في الغالب تعاني من ارتفاع حدة مشاكل الوكالة، نتيجة تزايد حالة عدم تماثل المعلومات، وحياسة المستثمرين قدر أقل من المعلومات حول التوقعات الخاصة بمستقبل الشركات مقارنة بمدرائها. الأمر الذي قد يدفع المدراء نحو إخفاء الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، بالشكل الذي قد يؤدي إلى المبالغة في تقييم أداء الشركات، ليعقب ذلك انخفاضاً كبيراً في أسعار أسهم تلك الشركات، بما يعرضها لمخاطر الانهيار.

كما توصلت أيضاً، دراسة (Fang et al. 2020) إلى أن الشركات ذات الروابط السياسية غالباً ما تعاني من انخفاض جودة التقارير المالية، نظراً لأن هذه الشركات قد تعمل في بيئة لا تتسم بالشفافية، بما يؤدي إلى تزايد مخاطر انهيار أسعار أسهمها، وتأكيداً على أن زيادة جودة التقارير المالية قد تعمل على الحد من مشكلة عدم تماثل المعلومات التي قد تعاني منها الشركات ذات الروابط السياسية، أشارت نتائج الدراسة، إلى أن جودة التقارير المالية قد تلعب دوراً مُنظماً للعلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم. نظراً لأن ارتفاع جودة التقارير المالية، قد تشير إلى تحقيق رقابة أكثر صرامة على السلوكيات الانتهازية للمدراء، مما يؤدي إلى إضعاف العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم.

وبالإضافة إلى ما سبق، أظهرت دراسة (Tee et al. 2021)، أن الشركات المرتبطة سياسياً تعاني من ارتفاع مخاطر انهيار أسعار أسهمها، وذلك مع اختلاف الروابط السياسية المكونة سواء من خلال الارتباط بالحكومة، أو من خلال ارتباط أحد المساهمين المسيطرين بسلطة ونفوذ سياسي أو بعلاقة شخصية (أو أسرية) مع أحد السياسيين البارزين، وذلك حتى بالنسبة للشركات قديمة العهد ببناء روابطها السياسية.

ومما سبق، واستناداً إلى نظرية المحسوبية السياسية تُعدُّ الروابط السياسية بمثابة ظاهرة عالمية تعاني منها كلُّ من اقتصاديات الدول المتقدمة (مثل: فرنسا، ألمانيا، اليابان، والولايات المتحدة الأمريكية)، وكذلك الدول النامية اقتصادياً (مثل: البرازيل، ماليزيا، تاوان، أندونيسيا، روسيا، وكوريا الجنوبية) (Tee et al. 2021)، كما يتضح في الأوقات العادية أن الروابط السياسية للشركات تُعدُّ سلاحاً ذو حدين، وذلك من حيث تأثيرها على مخاطر انهيار أسعار الأسهم. لذا، إذا تفوقت المزايا المحققة من الروابط السياسية على التكاليف المرتبطة بها، فإن ذلك قد يؤدي إلى

تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم، والعكس صحيح. ومن ثمّ، فإن هناك نوعان من العلاقات المحتملة بين الشركات المرتبطة سياسياً ومخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات:

الاحتمال الأول، يعكس تأثير المساعدة المالية (Financial-Helping Effect)؛ ويركز هذا التأثير على أن الشركات التي لديها روابط سياسية قد تكون أقل عرضةً لمخاطر انهيار أسعار أسهمها، وذلك لما قد توفره الروابط السياسية من فوائد (مزايا) من حيث التمويل. حيث تُعدّ الروابط السياسية بالنسبة للشركات بمثابة تأميناً إضافياً لمقدمي رأس المال الخارجي، ممن يعتمدون على المعلومات المالية للشركات لاتخاذ قرارات الاستثمار المختلفة (Khwaja and Mian, 2005). ومن ثمّ، قد تخفض الروابط السياسية من مخاطر مقدمي رأس المال، لأنها يمكن أن تسهل وصول الشركات إلى المزيد من القنوتات المالية، كما أنها قد تتلقى المزيد من الدعم المالي الحكومي (Faccio, 2006)، ويكون التأثير أكثر وضوحاً إذا واجهت الشركات المرتبطة ضائقة (أو أزمات) مالية في المستقبل (Claessens et al. 2008; Duchin and Sosyura, 2012)، بالإضافة إلى تخفيف الأعباء الضريبية، وتسهيل المتطلبات التنظيمية والرقابية (Faccio, 2006). وتوقعاً لفوائد الروابط السياسية، لن يعتمد مقدموا رأس المال الخارجي على المعلومات المالية فحسب، بل سيعتمدون أيضاً على القيمة المحتملة للروابط السياسية التي قد تلعب دوراً في توضيح الوضع المالي الجيد، وإظهار مصداقية الشركات.

لذا، يمكن أن تعمل الروابط السياسية للشركات على تحرير مدرائها من الاضطرار إلى الانخراط في تطبيق الممارسات الانتهازية لمصادرة موارد الشركة وحقوق مساهمي الأقلية، لاسيما في الدول التي تعمل فيها الحكومة دوراً مهماً في تخصيص الموارد. وبالتالي، من غير المرجح أن تقوم الشركات المرتبطة سياسياً بأنشطة إخفاء الأخبار السيئة للحصول على الموارد من خلال قنوات السوق، بما قد يؤدي إلى انخفاض مخاطر انهيار أسعار الأسهم. ولكن على العكس، عندما يتعذر بناء الروابط السياسية أو تتعطل بشكل إلزامي، تضطر الشركات إلى إرضاء السوق، لتخفيف قيود اكتساب الموارد. ومن ثمّ، تكثيف حوافز المدراء لحجب الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، بما قد يجعل تلك الشركات أكثر عرضةً لانهيارات أسعار الأسهم.

وعلى النقيض مما سبق، يركز **الاحتمال الثاني**، على أن الشركات التي لديها روابط سياسية قد تكون أكثر عرضةً لمخاطر انهيار أسعار أسهمها، وذلك انطلاقاً من بعض الآثار السلبية التي قد تنتسب بها الروابط السياسية للشركات، ومن أهمها: انخفاض جودة المعلومات المحاسبية نتيجة تأمين الشركات المرتبطة سياسياً من العواقب السلبية المرتبطة بغموض التقارير المالية، وعدم قدرة الهيئات التنظيمية والرقابية على فرض غرامات أو أحكام بالسجن على السلوكيات الانتهازية التي قد تمارسها تلك الشركات،

بما قد يدفعها نحو الإفصاح عن معلومات محاسبية منخفضة الجودة. وفي نفس الوقت يسهل من سلوكيات المدراء نحو تشويه الأداء الحقيقي (العادل) للشركات من خلال الانخراط في تطبيق المزيد من أنشطة إدارة الأرباح (Chen et al. 2013).

لذا، يتوقع أن تزداد حوافز مدراء الشركات المرتبطة سياسياً نحو إخفاء الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، نظراً لأنها قد تنعكس بشكل سيء على سمعة السياسيين المرتبطين بها. بالإضافة إلى إخفاء المعلومات المحاسبية المتعلقة بالترشح السياسي عن باقي المساهمين، وذلك نتيجة استغلال كبار المدراء أو المساهمين المسيطرين لعلاقاتهم السياسية لمصادرة موارد الشركة وثروة حقوق الأقلية من المساهمين لتمويل حملاتهم الانتخابية (Lee and Wang, 2017; Guedhami et al. 2014; Chaney et al. 2011). كما قد تضطر الشركات غير المرتبطة سياسياً إلى إخفاء الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية لتخفيف قيود التمويل. ومن ثم، تزايد حدة فجوة عدم تماثل المعلومات، وارتفاع تكاليف الوكالة. بما قد ينعكس على ارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم مستقبلاً (Pan et al. 2008).

وفي ضوء ما سبق، يصعب على الباحث الوصول إلى استنتاج واضح يمكن استخلاصه في مختلف البيئات حول العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، نظراً لتباين الأدلة البحثية بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، بالشكل الذي قد ينبئ عن وجود مُتغيرات مُنظمة قد يتوقف عليها اتجاه هذه العلاقة.

٢/١ الملكية المؤسسية كأحد آليات الرقابة الخارجية لحوكمة الشركات:

استناداً إلى الدور المتوقع للملكية المؤسسية باعتبارها أحد أهم آليات حوكمة الشركات الخارجية التي يمكن أن تتفاعل مع الروابط السياسية لضمان رُشد الإدارة، والحد من ظاهرة إخفاء (حجب) المعلومات المحاسبية السلبية أو الأخبار السيئة، باعتبارها المسبب الرئيسي لانهيار أسعار الأسهم، بما قد ينعكس على تخفيض مخاطر الانهيار المستقبلية لأسعار أسهم الشركات.

وفي هذا الإطار، أوضحت العديد من الدراسات السابقة (Balsam et al. 2002; Cornett et al. 2008; Burns et al. 2010; Lin and Manowan, 2012) حقيقة اعتماد المستثمرون المؤسسيون على المعلومات المحاسبية لتقييم أداء محافظهم الاستثمارية، بما يجعل من موثوقية ومصداقية الأرقام المحاسبية الواردة في التقرير المالي، أمراً بالغ الأهمية للمستثمرين المؤسسيين خاصة في الشركات ذات الروابط السياسية، نظراً لتوقع تزايد السلوكيات الانتهازية للإدارة، والإبلاغ الاحتمالي أو إدارة الأرباح (Ayers et al. 2011). الأمر الذي يزداد معه قدرة المستثمرون المؤسسيون على تحقيق الرقابة الفعالة لاكتشاف تلك الممارسات والحد منها، لضمان رُشد الإدارة ومصداقية التقارير المالية للشركات. كذلك تشير نظرية التصويت (The Voice

(Exit Theory) (Chowdhury and Wang, 2009)، والتهديد بالانسحاب أو الخروج (Exit Theory) إلى قدرة المستثمرون المؤسسيون في التأثير على صنع واتخاذ القرارات من قبل الإدارة العليا وضمان رشد الإدارة، وذلك استغلالاً لوفورات الحجم وشبكة العلاقات والخبرة (Lin and Manowan, 2012; Shin and Seo, 2011)

كما اهتمت دراسة (Tee et al. 2018)، باختبار ما إذا كان هناك ارتباط بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، بالإضافة إلى اختبار ما إذا كانت الملكية المؤسسية تنظم هذه العلاقة، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من (٧٠٧) شركة ماليزية خلال الفترة الزمنية الممتدة من عام ٢٠٠٢م حتى عام ٢٠١٢م، وأظهرت نتائج الدراسة أن الارتباط الإيجابي بين الروابط السياسية ومخاطر انهيار أسعار الأسهم يمكن إضعافه من خلال زيادة الملكية المؤسسية. بما يعنى ضمناً دور الملكية المؤسسية في تحقيق الرقابة الفعالة على أداء وتصرفات الإدارة. كما توصلت الدراسة إلى أن المستثمرين المؤسسيين المحليين هم فقط من يمكنهم الحد بشكل معنوي من الارتباط الإيجابي بين الشركات ذات الروابط السياسية ومخاطر انهيار أسعار الأسهم. ويعكس ذلك وجود أنواع مختلفة من المستثمرين المؤسسيين بشكل يمكن أن يعمل على إنتاج مراقبة مختلفة في الشركات ذات الروابط السياسية.

وفي نفس السياق، أوضحت العديد من الأدبيات المحاسبية أن المراقبة من قبل المستثمرين المؤسسيين مرتبط بالتطبيق الفعال والكفاء لحوكمة الشركات (Aggarwal et al. 2011; Chung and Zhang, 2011)، وارتفاع أداء الشركة (Ting, 2013)، وحساسية أقوى لسداد مكافآت وحوافز المدراء التنفيذيين مقابل تحسن الأداء (Hartzell and Starks, 2003; Shin and Seo, 2011)، وارتفاع جودة إعداد التقارير المالية (Cornett et al. 2008; Lin and Manowan, 2012)، وميل أقل من قبل المدراء للإبلاغ المالي الخاطيء (Burns et al. 2010). علاوة على ذلك، تظهر النتائج المبلغ عنها ارتباطاً معنوياً بين موطن إقامة المستثمر المؤسسي وأداء الشركة وحوكمتها. وتوصلت العديد من الدراسات عبر الدول إلى أن المستثمرين المؤسسيين الأجانب مرتبطون بارتفاع أداء الشركات (Ferreira and Matos, 2008)، بما قد يخفض من مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

أما دراسة (Tee and Rasiah, 2020)، فقد أشارت إلى الجدل الذي أثارته نظرية كبار المساهمين (The Theory of Large Shareholder)، بشأن إمكانية الحد جزئياً من مشاكل الوكالة، وضعف حوكمة الشركات من خلال مراقبة المستثمرين المؤسسيين. علاوة على ذلك، تجادل نظرية السمعة (The Reputational Theory) بأن المستثمرين المؤسسيين يولون أهمية كبيرة للكيفية التي ينظر بها المساهمون والمحللون الماليون إلى سمعتهم كمراقبين فعالين. وذلك لأن العديد

من الدراسات تشير إلى أن المستثمرين المؤسسيين يخضعون للمساءلة من قبل مستثمريهم بشأن قراراتهم الاستثمارية (Hartzell et al. 2014)، لذا فمن المتوقع أن يزداد الدور الرقابي للمستثمرين المؤسسيين لتجنب الدعاوى القانونية من قبل مستثمريهم خاصة في الشركات المرتبطة سياسياً، وذلك بحكم أنها قد تعاني من حدة مشاكل الوكالة. كما أظهرت دراسة (Hartzell et al. 2014)، أن المستثمرين المؤسسيين من ذوي السمعة السيئة في مراقبة أداء الشركات، من المرجح، أن يواجهوا تدفقات مالية خارجية من مستثمريهم، نظراً لأن الشركات المرتبطة سياسياً تخضع للتدقيق والمتابعة الشديدة من قبل وسائل الإعلام، والمُنظِّمين، والمشرعين.

وبالتالي، يرى الباحث أن العلاقة التفاعلية المتوقعة بين الملكية المؤسسية والروابط السياسية للشركات قد تسهم في ضمان رُشد الإدارة، والحد من السلوكيات الانتهازية الخاصة بها. بالإضافة إلى ضمان تحقيق الروابط السياسية للشركات فوائد (مزايًا) تفوق التكاليف المرتبطة بها. ومن ثم، الحد من سلوكيات إخفاء (حجب) الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية عن المساهمين، بالشكل الذي قد يترتب عليه انخفاض التقييم المُفْرط لأسعار أسهم الشركات، وتخفيض مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات في المستقبل. وذلك استناداً على ما يلي:

– تمثيل المستثمرين المؤسسيين في مجالس إدارة الشركات ذات الروابط السياسية يمكنهم من المشاركة بنشاط وكفاءة وفعالية في تطبيق آليات حوكمة الشركات، وذلك من خلال تعزيز تعيين كل من المدراء المستقلين المختصين بأعباء لجنة المراجعة (Goldman et al. 2009). لذا، قد تسهم الرقابة الفعالة والنشطة للمستثمرين المؤسسيين من تدفق المعلومات وتخفيض قدرة المدراء على إخفاء المعلومات السلبية عن المساهمين الآخرين في الشركات ذات الروابط السياسية (Guedhami et al. 2014; Piotroski et al. 2015). وعلى سبيل المثال، يمكن إجبار المدراء في الشركات ذات الروابط السياسية من قبل المستثمرين المؤسسيين على الكشف عن معلومات مالية أكثر تفصيلاً في الوقت المناسب للمساهمين. بالشكل الذي قد يعمل على ارتفاع مستوى الإفصاح والشفافية، ويسهم في تحسين صناعة واتخاذ القرارات في مجلس الإدارة، وتخفيض حالة عدم تماثل المعلومات بين المدراء (أو المساهمين المسيطرين) والمساهمين الآخرين لا سيما في الشركات ذات الروابط السياسية. وتوصلت دراسة (Piotroski and Roulstone, 2004) إلى أن وجود المستثمرون المؤسسيون مرتبط بتدفق أعلى للمعلومات (Tee, 2017)، بما قد يؤدي إلى انخفاض مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

– يمكن للمستثمرين المؤسسيين المحليين الحصول على معلومات تفصيلية حول العمليات التجارية للشركات ذات الروابط السياسية، والتقارير المالية والعوامل غير الملموسة الأخرى، مثل: ثقافة

- الإدارة (Gaspar and Massa, 2007; Kang and Kim, 2010)، بما قد يضمن رُشد الإدارة، وتخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- توفر وسائل الإعلام المحلية تغطية كاملة عن الشركات ذات الروابط السياسية لزيادة الوعي بين المستثمرين المؤسسيين المحليين (Gurun et al. 2012; Kwak et al. 2009)، نظراً لمعرفتهم الوثيقة بالشركات ذات الروابط السياسية وقربهم منها. لذا من المرجح أن يحضر المستثمرون المؤسسيون المحليون اجتماعات الجمعية العمومية للمساهمين، ويقترحون تطبيق أقوى وفعال للآليات الداخلية لحوكمة الشركات، بما يجعلهم يؤثرن على اختيار المدراء الأكفاء، ويسيطرون على سلوكياتهم الانتهازية، ومن ثمّ المساهمة في تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- يتكبد المستثمرون المؤسسيون المحليون تكاليف أقل للاتصال وجمع المعلومات في الشركات ذات الروابط السياسية مقارنة بالمستثمرين الأجانب الذين يتخذون مقارهم في الخارج (Kwak et al. 2009). وبالتالي يكون للمستثمرين المؤسسيين المحليين دورٌ فعالٌ مقارنة بالأجانب في تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

لذا يمكن صياغة الفرض الأول للبحث في صيغة الفرض العدم كما يلي:

"لا يوجد أثر للملكية المؤسسية على العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم في بيئة الأعمال المصرية".

(٢) المجموعة الثانية: الدراسات الدالة على توقع وجود أثر للملكية المؤسسية على العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة

يستهدف الباحث من المجموعة الثانية من الدراسات السابقة البحث عن الكيفية التي ينتقل بها أثر الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة، بالإضافة إلى اختبار مدى توقف هذه العلاقة غير المباشرة على الملكية المؤسسية كمتغير مُنظّم. لذا سيستعرض الباحث دوافعه لإجراء ذلك في النقاط التالية:

١/٢ استدلالات الدراسات السابقة الخاصة بتوقع وجود علاقة غير مباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة:

يمكن الاستدلال على وجود علاقة غير مباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم في ضوء توسيط تكاليف الوكالة، وذلك من خلال تحديد قيمة حاصل ضرب معامل الاتحاد المتعلقين بتأثير الروابط السياسية على تكاليف الوكالة (المسار الأول)، ثم تأثير تكاليف الوكالة على مخاطر انهيار أسعار الأسهم (المسار الثاني) على التوالي، ولكن بعد ثبوت معنوية كلاً من المسارين.

لذا سوف يستعرض الباحث نتائج بعض الدراسات السابقة المتعلقة بـكلاً من المسارين السابقين، التي قد تؤيد على المستوى النظرى والاختبارى وساطة تكاليف الوكالة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك كما يلي:

١/١/٢ نتائج الدراسات السابقة التى تناولت المسار الأول بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة:

اهتمت دراسة (Khan et al. 2016) باختبار العلاقة بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة، بالإضافة إلى اختبار ما إذا كانت جودة المراجعة تنظم هذه العلاقة، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات المنتمية لدولة بنجلاديش خلال الفترة الممتدة من عام ٢٠٠٥م حتى عام ٢٠١٣م، وأظهرت نتائج الدراسة أن الشركات المرتبطة سياسياً تظهر تكاليف وكالة أعلى مقارنة بمثيلاتها ممن لا ترتبط بروابط سياسية، كما أن جودة المراجعة تعمل على تنظيم العلاقة بين الروابط السياسية وتكاليف الوكالة، وذلك يعكس أهمية جودة المراجعة فى الحد من مشاكل الوكالة التى تعانى منها فى الغالب معظم الشركات ذات الروابط السياسية خاصة فى بيئة الأسواق المالية والاقتصاديات الناشئة التى تنسم فى الغالب بضعف البيئة القانونية الخاصة بها، ومن ثمَّ ضعف حماية حقوق المساهمين.

وتتفق النتائج السابقة، مع ما أشارت إليه دراسة (Faccio, 2006) بشأن معاناة أغلب الشركات ذات الروابط السياسية من ارتفاع مشاكل الوكالة خاصة فى الأسواق المالية الناشئة ذات البيئات القانونية الضعيفة، بالشكل الذى يُمكن مدراء الشركات ذات الروابط السياسية من الانخراط فى السلوكيات الانتهازية لخدمة مصالحهم الذاتية ومصادرة حقوق مساهمى الأقلية، بما يودى إلى تحمل المزيد من التكاليف التى يمكن أن تفوق الفوائد المحتملة من الروابط السياسية، بالشكل الذى تزداد معه تكاليف الوكالة.

وعلى الرغم من المزايا والفوائد المحتملة للروابط السياسية الموثقة فى الأدبيات السابقة، إلا أن الروابط السياسية للشركات قد تُعدُّ أحد الأساليب التى يمكن من خلالها أن يمارس السياسيين تأثيرهم على الشركات من خلال الدعم والإعانات الحكومية، وفى المقابل تقوم الشركات بالتأثير على السياسيين من خلال المشاركة بالتبرعات فى حملاتهم الانتخابية. ومن ثمَّ، قد تخفى الشركات ذات الروابط السياسية أى ممارسات قد تقوم بها لاكتساب الروابط السياسية للشركات (Leuz and Oberholzer-Gee, 2003)، وبهذا الشكل يصبح أصحاب الأسهم من الأقلية ضحية للسيطرة الداخلية من قبل هؤلاء المدراء المرتبطين سياسياً (La Porta et al. 2000)، وبالتالي قد تتعرض الشركات ذات الروابط السياسية لمخاطر مصادرة ثروة وحقوق مساهمى الأقلية، وارتفاع تكاليف الوكالة، نتيجة الانخراط فى المخالفات المالية وتحويل الأصول أو المعاملات المشكوك فيها مع الأطراف ذات العلاقة (Alam and Teicher,

(2010). بالشكل الذي قد تصبح معه الشركات ذات الروابط السياسية أقل كفاءة، وتعانى من ارتفاع تكاليف الوكالة (Johnson and Mitton, 2003).

كذلك اهتمت دراسة (Ding et al. 2015)، باختبار الروابط السياسية للشركات، وصرعات الوكالة، لاستكشاف أدوار الملاك والمدراء نوى التأثير السياسى على مكافآت التنفيذيين، وذلك بالتطبيق على قطاع مستعرض من الشركات الصينية خلال عامى ٢٠٠٥م و ٢٠٠٦م. واستهدفت الدراسة، اختبار ما إذا كان هناك ارتباط بين التأثير السياسى ومقدار مكافآت التنفيذيين، للتحقق من قدرة المدراء التنفيذيين المرتبطين سياسياً على فرض مكافآت إضافية (زائدة) بعد التحكم فى العوامل المتعلقة ب (حجم الشركة، التعقيد، الحوكمة، والأداء المالى)، وذلك بافتراض أن مثل هذه المكافآت الزائدة أو الإضافية يمكن أن تكون من أعراض مشاكل الوكالة المرتبطة بشكل من أشكال التحصين الإدارى. حيث يمكن أن يطالب المدراء من نوى التأثير السياسى (الروابط السياسية) مكافآت أكبر (Aslan and Grinstein, 2011)، وذلك إنطلاقاً من إدراكهم لدورهم فى زيادة الأداء على مستوى الشركة نتيجة التأثير السياسى الخاص بهم.

علاوة على ذلك، قد تكون الشركات على استعداد لتقديم مكافآت أكبر للمدراء نوى الروابط السياسية بسبب الفوائد المرتبطة بهم، وذلك تماشياً مع قيمتهم فى سوق العمل الإدارى الفعال. لذا يمكن أن تؤدي الروابط السياسية الإدارية (الخاصة بالمدراء) إلى التحصين الإدارى. ومن ثم، قد تُقدّم الروابط السياسية من خلال المدراء التنفيذيين خاصة فى الأسواق الناشئة والنامية على أنها أحد مكونات القوة الإدارية للمدراء المرتبطين سياسياً، وهو ما قد يؤدي إلى تزايد احتمالية حدوث مشاكل الوكالة بين المالك والمدير (Morck et al. 2005).

كذلك أظهرت نتائج دراسة (Hussain et al. 2020) أن الشركات ذات الروابط السياسية قد تركز مواردها القيمة على أنشطة التريح الإدارى، ومضاعفة العائد (Rent seeking Activities)، وذلك بالتطبيق على عينة مكونة من (٣٧٤) شركة باكستانية خلال الفترة الزمنية الممتدة من عام ٢٠١٠م حتى عام ٢٠١٥م. وبالتالي، قد يتم إلغاء المزايا الناشئة عن الروابط السياسية للشركات، بما يعرضها لارتفاع الوكالة. نظراً لأن الشركات المرتبطة سياسياً قد تبني روابطها السياسية عن طريق تقديم الرشاوى، وذلك لإخفاء أدائها الضعيف، وتصوير صورة جيدة وعادلة عنها.

وبالتالى، لا تتحمل الشركات المرتبطة سياسياً ارتفاع تكاليف الوكالة فحسب، بل يتعين عليها أيضاً سداد تكاليف الرعاية السياسية للطرف السياسى الذى ترتبط به، وإعداد التقارير المالية لصالح الحلفاء السياسيين، بما قد يسهم فى ارتفاع مخاطر الأعمال التى قد تواجهها الشركات المرتبطة سياسياً (Micco et al. 2007).

وانطلاقاً من احتمالية بناء الروابط السياسية على أساس الفساد والرشاوى وسوء المعاملات المالية، فقد يتم تحفيز مدراء تلك الشركات (أو المساهمين المسيطرين) إلى الانخراط في أنشطة حفر الأنفاق (Tunneling)، للسيطرة على موارد الشركة وحقوق مساهمي الأقلية، سواء من خلال الاستعانة بمعاملات الأطراف ذات العلاقة، أو الدخول في مشروعات استثمارية ذات صافي قيمة حالية سالبة، وذلك لتغطية التكاليف اللازمة لإنشاء الروابط السياسية، كالتبرعات وتكاليف المشاركة في الحملات الانتخابية للسياسيين (Boubakri et al. 2012a)، وجدير بالذكر أن التبرعات السياسية قد لا تتطلب موافقة جميع المساهمين. ولكن يتم اكتساب الموارد من قبل جميع المساهمين بالتساوي للإتفاق على إنشاء الروابط السياسية (Faccio, 2006). وبهذا الشكل قد تتسبب الروابط السياسية للشركات في ارتفاع تكاليف الوكالة (Choy et al. 2011).

وأخيراً، اهتمت دراسة (Hu et al. 2020) باختبار أثر الروابط السياسية للشركات على صراعات الوكالة بين المساهمين المسيطرين وحملة الأسهم من الأقلية، وذلك بعد صدور الملف رقم (١٨) لمكافحة الفساد بالصين، وبالتطبيق على عينة من الشركات الصينية خلال الفترة من عام ٢٠١٠م حتى عام ٢٠١٦م، توصلت الدراسة، إلى أن أنشطة مصادرة ثروة حملة الأسهم من الأقلية تحت ما يسمى بأنشطة حفر الأنفاق (المعنية بتحويل ثروة وموارد الشركة، وحقوق مساهمي الأقلية بصفة خاصة) من قبل المساهمين المسيطرين في الشركات ذات الروابط السياسية قد انخفضت بشكل معنوي بعد صدور الملف رقم (١٨) لمكافحة الفساد. وكان الانخفاض أكثر معنوية بالنسبة للشركات الأقل جدارة ائتمانية، أو التي لديها احتياجات تمويلية أكبر. وتتوافق نتائج الدراسة مع حقيقة أن الروابط السياسية للشركات قد تحفز أنشطة مصادرة حقوق حملة الأسهم من الأقلية، بما يعمل على ارتفاع صراعات وتكاليف الوكالة، وذلك استناداً على ما يلي:

- من المرجح أن تتم مصادرة ملكية المساهمين المسيطرين في الشركات ذات الروابط السياسية لتغطية الموارد التي يتم إنفاقها على إنشاء الروابط السياسية.
- يتم استثناء الشركات المرتبطة سياسياً من الخضوع لمعايير الرقابة الخارجية من قبل كلٍ من الأسواق المالية (Chaney et al. 2011) والمؤسسات المالية كالبنوك (Houston et al. 2014)، ومن ثم تكون الشركات المرتبطة سياسياً في مأمن من عقوبات السلطات القانونية (Correia, 2014).

لذا فإن إضعاف إجراءات الضبط والرقابة الخارجية بشكل معنوي على الشركات المرتبطة سياسياً يزيد من فرص قيام المساهمون المسيطرون بتنفيذ المزيد من أنشطة حفر الأنفاق لتحقيق منافعهم الخاصة، وذلك من خلال فرض سيطرتهم الكاملة على غالبية الأسهم بما فيها الأسهم الخاصة بمساهمي الأقلية، بالشكل الذي تزداد معه كلٍ من صراعات وتكاليف الوكالة.

وأظهرت العديد من الأدبيات المحاسبية، قيام المساهمون المسيطرون بتنفيذ أنواع مختلفة من الأنشطة لمصادرة موارد الشركة، وحقوق مساهمي الأقلية. ومنها على سبيل المثال، أوضحت دراسة كلٍ من (Cheung et al. 2009; Lei and Song, 2011; Peng et al. 2011)، قيام المساهمون المسيطرون بالتلاعب بالأرباح، وإعادة توجيه معاملات الأطراف ذات العلاقة نحو مصادرة موارد الشركة. كما قد تعتمد إدارة الشركات، تمكين المساهمين المسيطرين من مصادرة الفائض من التدفقات النقدية الحرة، من خلال سداد توزيعات الأرباح الخاصة بهم (Chen et al. 2009). كذلك وثقت دراسة (Liu and Tian, 2012)، أيضاً أن الشركات ذات الروابط السياسية قد تقترض بشكل مفرط لزيادة الموارد لكبار المساهمين المسيطرين لحفر الأنفاق على حساب مساهمي الأقلية، وأوضحت دراسة (Jiang et al. 2010) أن المساهمين المسيطرين يستخدمون القروض بين الشركات لأغراض حفر الأنفاق، بالشكل الذي ينعكس في النهاية على ارتفاع صراعات وتكاليف الوكالة.

وإجمالاً لما سبق، يُمكن للباحث أن يلخص العوامل التي قد تسهم من خلالها الروابط السياسية للشركات في ارتفاع تكاليف الوكالة فيما يلي:

- قد تتسبب الروابط السياسية للشركات في انخفاض جودة التقارير المالية وتزايد غموضها، نظراً لأن الروابط السياسية قد تحمي الشركات من الخضوع للعواقب السلبية المرتبطة بممارسات إعداد التقارير المالية منخفضة الجودة من قبل الهيئات الرقابية والتنظيمية للإفصاح عن المعلومات، بما قد يؤدي إلى ارتفاع مشكلة عدم تماثل المعلومات بين المستثمرين والمدراء، وتزايد رغبة المدراء في الاستمرار في إخفاء الأداء الضعيف لشركاتهم. بالشكل الذي قد يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الوكالة (Chen et al. 2017; Li and Chan, 2016; Wang et al. 2019).
- قد تتسبب الروابط السياسية للشركات في زيادة مخاطر الانحراف في موارد الشركة نحو تحقيق الأهداف الاجتماعية والسياسية وذلك عند تحسن الوضع المالي للشركة؛ حيث أشارت دراسة (Bertrand et al. 2018)، إلى أن المدراء التنفيذيين المرتبطين سياسياً يسجلون أعلى معدلات للتوظيف في الشركات، لتحقيق أهدافهم الاجتماعية والسياسية، وتسهيل جهود إعادة انتخابهم، بما قد يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الوكالة، نتيجة السيطرة على موارد الشركة، وتوجيهها نحو خدمة مصالح السياسيين المرتبطين على حساب مساهمي الأقلية.
- قد تتسبب الروابط السياسية للشركات في احتفاظ مدراءها بالمزيد من الأرصدة النقدية لخدمة مصالحهم الشخصية أو تمويل التزاماتهم السياسية، بما قد يؤدي إلى ارتفاع مشاكل الوكالة وما يرتبط بها من نتائج، وذلك لتنفيذ مخططاتهم السياسية وخدمة مصالحهم. ومن ثم، استهلاك

- الأرصدة النقدية المحتفظ بها في أنشطة غير موجهة لتعظيم قيمة الشركة، بما يضر بمصالح المساهمين (Boubakri et al. 2013; Lin et al. 2019).
- قد تتسبب الروابط السياسية للشركات في تخفيض قيمتها، وذلك نتيجة تفاقم مشكلة الاستثمار الزائد (المفرط) عن المستوى الأمثل خاصة في الشركات المملوكة للدولة، مما يشير إلى مصادر حقوق مساهمي الأقلية وارتفاع تكاليف الوكالة (Wang, 2015; Su et al. 2013).
 - قد تعمل الروابط السياسية على زيادة مشاكل وتكاليف الوكالة نتيجة شعور كل من المدراء والسياسيين الشعور بالحماية، وذلك من خلال الروابط السياسية الخاصة بهم. بما قد يمكنهم من استخدام سلطتهم من خلال التحصين الإداري والانتخاط في أنشطة حفر الأنفاق، من خلال معاملات الأطراف ذات العلاقة، والاستثمار في المشروعات ذات صافي القيمة الحالية السالبة التي تحقق المصالح الذاتية للمدراء أو كبار المساهمين المسيطرين ذوي الروابط السياسية، ولكنها تضر بمصالح مساهمي الأقلية. بالشكل الذي قد يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الوكالة (Andreou et al. 2021; Faccio, 2010; Fan et al. 2007; Johnson and Mitton, 2003).
- وعلى الرغم مما سبق، أشارت نتائج دراسة (Ding et al. 2015) إلى أن التأثير السياسي للمالك يمكن أن يحد من مشاكل الوكالة، وبالتالي التخفيض من المكافآت الزائدة أو الإضافية للمدراء المرتبطين سياسياً أو من ذوي التأثير السياسي، وذلك لما يلي:
- إذا كان للمالك تأثير سياسي فقد يكون قادر على التخفيف من مشكلة التحصين المرتبطة بالمدراء التنفيذيين من ذوي النفوذ السياسي، لأنه في هذه الحالة يمكن للمالك تطبيق عملية الإشراف بفعالية وفقاً لمنظور الوكالة، مما يخفض بشكل فعال من قوة التأثير السياسي للمدراء.
 - أكدت دراسة (Firth et al. 2007)، أن ملكية الدولة قد تعمل على تخفيض مكافآت المدراء التنفيذيين خاصة المرتبطين سياسياً. وقد يكون أحد الأسباب لاستعداد المدراء المرتبطين سياسياً قبول مكافآت أقل في الشركات المملوكة للدولة هو أنهم يأخذون في اعتبارهم الفرص المحتملة للحصول على ترقية سياسية. حيث وجدت بعض الدراسات (Park et al. 2006; Chang and Xu, 2008)، أنه يمكن ترقية مدراء الشركات المملوكة للدولة إلى مناصب أعلى مع قوة سياسية أكبر من خلال تحقيق أداء مالي متفوق. لذا، من الممكن أن يستعد المدراء غير المرتبطين سياسياً لقبول مكافآت أقل، لأن العمل في الشركات المملوكة للدولة قد تسمح لهم بتطوير علاقاتهم السياسية الخاصة.
 - قد تسهم الروابط السياسية في تعزيز صورة الشركات، وإضفاء الثقة في سمعتها أمام المجتمع، وذلك في إطار نظرية السمعة. وبهذا الشكل، قد تتميز الشركات ذات الروابط السياسية بتحقيق

عوائد فائقة، وقيمة أعلى مقارنة بمثيلتها ممن لم يتوفر لها روابط سياسية، بما قد يؤدي إلى تخفيض تكاليف الوكالة.

○ قد تتسبب الروابط السياسية للشركات في تخفيض الأرباح خوفاً من التدخلات التنظيمية والحكومية (Du et al. 2012)، بالشكل الذي قد يدفع تلك الشركات نحو الإفصاح عن الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية مقارنة بالشركات التي ليس لها روابط سياسية. ومن ثمّ يمكن للروابط السياسية أن تخفف من حدة مشكلة عدم تماثل المعلومات، وتكاليف الوكالة (Zhang and Fang, 2013).

ومما سبق، وفي ضوء نتائج بعض الدراسات السابقة المتعلقة باختبار أثر الروابط السياسية للشركات على تكاليف الوكالة، لوحظ أن الروابط السياسية للشركات قد تؤدي إلى نتائج متباينة بشأن انخفاض أو ارتفاع تكاليف الوكالة، وذلك وفقاً لمدى تفوق المزايا المحققة من الروابط السياسية للشركات على التكاليف المرتبطة بها، والعكس.

٢/١/٢ نتائج الدراسات السابقة التي تناولت المسار الثاني بين تكاليف الوكالة ومخاطر انهيار أسعار الأسهم:

لاستكمال التدليل على العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة، يهتم المسار الثاني في هذه العلاقة غير المباشرة باختبار العلاقة بين تكاليف الوكالة ومخاطر انهيار أسعار الأسهم. وبمراجعة بعض الدراسات السابقة في هذا المجال، تبين للباحث الآتي:

أشارت دراسة كلٍ من (Hutton et al. 2009; Kim and Zhang, 2016) إلى أن تكاليف الوكالة تُعدُّ أحد أهم محددات مخاطر انهيار أسعار الأسهم على مستوى الشركة، وترتفع تكاليف الوكالة بشكل رئيسي نتيجة لارتفاع حالة عدم تماثل المعلومات بين المدراء والمساهمين، لذا من المرجح أن يقوم المدراء ذوى المزايا المعلوماتية بالتلاعب بالمعلومات وتأخيرها (أو إخفاؤها) لتعظيم منافعهم الخاصة التي قد ترتبط على سبيل المثال: بتعظيم عقود المكافآت، والتهرب من مخاوف التقاضي. وعندما تتراكم المعلومات السلبية لفترة طويلة، ولا تنعكس في سعر السهم. يصبح سعر السهم أعلى بشكل مبالغ فيه من قيمته الحقيقية (العادلة) بما قد يشكل فقاعة سعرية (Healy and Palepu, 2001; Jin (Bubble and Myers, 2006).

وانطلاقاً من عدم قدرة المدراء على الاستمرار في إخفاء المعلومات السلبية المتراكمة الخاصة بالشركة، لأنه بمجرد وصولها لمستوى معين (نقطة تحول) ترتفع تكاليف الاحتفاظ بها لدرجة لا يمكن تحملها. وبالتالي، يتم تسريبها للسوق بسرعة، مما يؤدي إلى انفجار الفقاعة السعرية لأسهم الشركة، وبعدها تزداد مخاطر انهيار أسعار الأسهم (Kothari et al. 2009).

لذا، تناولت دراسة كلٍ من (Hutton et al. 2009; Chae et al. 2020) العلاقة بين غموض التقارير المالية كأحد مظاهر مشاكل الوكالة ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وينظر إلى تراكم إدارة الأرباح على أنه غموض في التقارير المالية؛ حيث يمكن استخدام سلوك إدارة الأرباح كآلية لإخفاء الأخبار السيئة بشكل خاص، وأفادت نتائج كلٍ من الدراستين إلى أن الشركات التي لديها تقارير مالية أكثر غموضاً، تكون أكثر عُرضة لارتفاع تكاليف الوكالة بين أصحاب المصالح الخارجيين والداخليين. بالشكل الذي قد يعرضها لارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

وفي نفس السياق، قامت دراسة (Sun et al. 2017) باقتراح عاملاً جديداً يؤثر على مخاطر انهيار أسعار الأسهم من منظور مشاكل الوكالة وما يرتبط بها من تكاليف، وذلك من خلال إلقاء الضوء على مشكلة تضارب المصالح بين المساهمين المسيطرين وحملة الأسهم من الأقلية، والتي تكون أكثر حدة في الأسواق المالية الناشئة، لذا اقترحت هذه الدراسة وفقاً لـ (Jensen and Meckling, 1976) أنه من المرجح أن يتصرف المساهم المسيطر بشكل انتهازي بهدف متابعة مصالحه الخاصة وذلك في ظل بيئة معلوماتية غير متكافئة بسبب ارتفاع تكاليف الوكالة. بالشكل الذي قد تزداد معه دوافع المساهمين المسيطرين نحو إخفاء الأخبار السيئة من أجل تحقيق مصالحهم (منافعهم) الذاتية، ومصادرة حقوق مساهمي الأقلية سواء من خلال تعزيز قيمة الأسهم التي يمتلكونها وخيارات الأسهم الخاصة بهم (Kim et al. 2011b)، أو التمتع بامتيازات إدارية زائدة (Xu et al. 2014).

كما أوضحت دراسة (Sun et al. 2017) إلى أنه قبل إجراء الإصلاحات الهيكلية بالصين، فإن الأسهم الخاصة بمساهمي الأقلية تكون قابلة للتداول، وذلك على عكس الأسهم الخاصة بالمساهمين المسيطرين فهي غير قابلة للتداول، بما قد ينبىء عن مشاكل وكالة حادة بين الأصلاء، وبالتالي لم يتمكن المساهمون المسيطرون من الاستفادة من مكاسب رأس المال، بالشكل الذي جعلهم لم يهتموا كثيراً بأسعار الأسهم، لذلك سعوا إلى إيجاد قنوات أخرى غير أخلاقية، للتعويض عن عدم الاستفادة من ارتفاع أسعار الأسهم، مثل السيطرة على حقوق مساهمي الأقلية.

لذا، قد يقوم المساهمون المسيطرون باستخراج النقدية اللازمة لهم عن طريق بيع الأصول (أو السلع أو الخدمات) الخاصة بالشركة من خلال الدخول في معاملات مع الأطراف ذات العلاقة لتحقيق مصالحهم الذاتية، ونقل أصول الشركة إلى شركات أخرى تقع تحت سيطرتهم، والحصول على قروض بشروط تفضيلية (Berkman et al. 2009; Cheung et al. 2006; Jiang et al. 2010; Liao et al. 2014). وبالتالي تزداد حوافز المساهمين المسيطرين لحجب المعلومات السلبية عن باقي المساهمين، بما يؤدي إلى ارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم. ومن ثم فإن ارتفاع مشاكل الوكالة وما يترتب بها من تكاليف تؤثر بشكل إيجابي على مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

وتوصلت دراسة (Sun et al. 2017) بالتطبيق على عينة من الشركات الصينية خلال الفترة الزمنية الممتدة من عام ٢٠٠١م حتى عام ٢٠١٤م، وذلك بعد إجراء الإصلاحات الهيكلية المرتبطة بتحقيق مواعمة أفضل بين مصالح كلٍ من حملة الأسهم المسيطرين والأقلية، من خلال إتاحة الفرصة للمساهمين المسيطرين للحصول على المكاسب المحققة من ارتفاع أسعار الأسهم وذلك عن طريق السماح للأسهم الخاصة بهم للتداول تماماً مثل نظرائهم من مساهمي الأقلية. ومن ثمّ، تزداد حوافز المساهمون المسيطرون نحو إتخاذ الإجراءات لتعظيم قيمة الشركة ككل والحد من سلوكياتهم تجاه مصادرة حقوق مساهمي الأقلية وإخفاء المعلومات السلبية. وبهذا الشكل تنخفض مشاكل الوكالة وما يرتبط بها من تكاليف، بما يؤدي إلى انخفاض مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

كذلك أشارت دراسة كلٍ من (Kim et al. 2019; Yeung and Lento, 2018) إلى أنه من المتوقع ارتفاع مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات التي لديها مخاطر وكالة أعلى، نظراً لتمتع مدراء تلك الشركات بالعديد من الفرص للتهرب من مسؤولياتهم تجاه المساهمين دون رقابة، أيضاً قد يتمكن المدراء من استغلال تزايد حالة عدم تماثل المعلومات بينهم وبين المساهمين لتجنب الإفصاح عن الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، أو تأخير الإعلان عنها، على أن يتم إغراق السوق بها فجأة ودون سابق إنذار، بما قد يتسبب في انهيار أسعار أسهم الشركات.

أما دراسة (Li et al. 2021)، فقد أشارت إلى أن صراعات الوكالة - سواء بين المدراء والمساهمين أو بين كبار المساهمين المسيطرين ومساهمي الأقلية - وما قد يترتب عليها من تكاليف، تؤثر على مخاطر انهيار أسعار الأسهم. ويتضح من منظور صراعات الوكالة بين المدراء والمساهمين، أن الإدارة تحفزها سلوكيات البحث عن تحقيق مصالحها الذاتية بغض النظر عن مصالح باقى الأطراف الأخرى المرتبطة بالشركة، بالشكل الذي قد يدفع الإدارة نحو الإفصاح عن الأخبار الجيدة وإخفاء الأخبار السيئة (Ball, 2009; Niu et al. 2018; Chen and Keefe, 2018)، بما قد يتسبب في ارتفاع تكاليف الوكالة، وارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

كما أوضحت النتائج من منظور صراعات الوكالة بين كبار المساهمين المسيطرين ومساهمي الأقلية، أن كبار المساهمين المسيطرين يمكنهم تحويل موارد الشركة، وتهديد مصالح وحقوق مساهمي الأقلية من خلال القيام بسلوكيات حفر الأنفاق ومصادرة ثروة الشركة بشكل عام، وحقوق مساهمي الأقلية بشكل خاص. لذا يمتلك كبار المساهمين المسيطرين حافزاً للتواطؤ مع الإدارة لإخفاء سلوكياتهم في حفر الأنفاق، وبهذا الشكل قد تتراكم الأخبار والمعلومات السلبية إلى الحد الذي فيه يتم إطلاقها إلى سوق رأس المال، مما يزيد من مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

وفى ضوء الأدلة البحثية السابقة، يتضح أن ارتفاع تكاليف الوكالة قد تتسبب فى ارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم. ومن ثم، يمكن توقع أن تلعب تكاليف الوكالة دوراً وسيطاً باعتبارها أحد القنوات التى يمكن من خلالها نقل تأثير الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم. ولكن تباين الأدلة البحثية بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة (المسار الأول)، قد يجعل هذا المسار يتوقف على متغير مُنظَّم واحد أو أكثر. لئيبىء ذلك عن توقع توقف العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة على أحد المتغيرات المُنظمة، والتي يقترح الباحث أنها قد تتمثل فى الملكية المؤسسية، كما سيتضح لاحقاً.

٢/٢ استدلالات الدراسات السابقة على توقع توقف العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة على الملكية المؤسسية:

أوضحت نتائج دراسة (Tee, 2018) وجود ارتباط معنوى بين مراقبة المستثمرين المؤسسيين والحوكمة القوية للشركة، بما يتفق مع نتائج كلٍ من (Aggarwal et al. 2011; Chung and Zhang, 2011)، حيث أنه يمكن تقييد السلوك الانتهازى للمدراء التنفيذيين (أي تخفيض مستوى تطبيق ممارسات إدارة الأرباح العدوانية) من خلال وجود حوكمة داخلية قوية ومراقبة مؤسسية فعالة، (Balsam et al. 2002; Cornett et al. 2008)، والحد من انخفاض مستوى الإفصاح عن المعلومات المالية (An and Zhang, 2013) وإصدار التقارير المالية الاحتياطية (Burns et al. 2010).

بالإضافة إلى ذلك، يمكن للمستثمرين المؤسسيين حث الإدارة على شراء خدمات مراجعة مرتفعة الجودة من شركات مراجعة ذات سمعة طيبة لطمأنة المستثمرين والمقرضين على مصداقية البيانات المالية للشركة (Chung et al. 2003)، وبهذا الشكل يمكن أن تسهم الملكية المؤسسية فى الحد من مشاكل وتكاليف الوكالة خاصة فى الشركات ذات الروابط السياسية، بالإضافة إلى تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم من خلال تكاليف الوكالة كأحد القنوات التى تتقل أثر الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

كما خلصت دراسة (Tee, 2018) إلى أن المستثمرين المؤسسيين يمكنهم التأثير على الشركات ذات الروابط السياسية وتخفيض اعتمادهم الشديد على الروابط السياسية من خلال تنويع أنشطتهم التجارية. لذا يمكن من خلال امتلاك فرص نمو مربحة ومستمرة أن تعمل الشركات ذات الروابط السياسية على تخفيض مخاطر الائتمان، نظراً لأن المقرض سوف يقاضى تكلفة أقل للديون بسبب المراقبة الفعالة من قبل المستثمرين المؤسسيين. ومن ثم، يمكن أن تسهم زيادة الملكية المؤسسية فى الحد من تكاليف الوكالة، وتخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

وعلى العكس مما سبق، إذا انخفضت نسبة الملكية المؤسسية فيتوقع أن يتصرف المستثمرون المؤسسيون بشكل أقل فائدة، بما قد يؤدي إلى ارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم نتيجة لارتفاع تكاليف

الوكالة خاصة في الشركات ذات الروابط السياسية، ويمكن الاستدلال على ذلك من الدروس المستفادة من الأزمة المالية العالمية في عام ٢٠٠٨م؛ حيث من الممكن أن (Callen and Fang, 2013):

- يقوم المستثمرون المؤسسيون ببيع أسهمهم وسنداتهم إذا كانت المراقبة مكلفة و/أو تستغرق وقتاً طويلاً وذلك استجابة للأداء غير المواتي بدلاً من اتخاذ الإجراءات التصحيحية.
- تعتمد إستراتيجية العديد من المستثمرين المؤسسيين خاصة في أسواق الأسهم الأمريكية على الاستثمار في عدد كبير من الأسهم المختلفة من أجل تنويع المخاطر والحفاظ على السيولة، بالشكل الذي قد يدفعهم نحو عدم الاهتمام بالتطبيق الفعال لحوكمة الشركات الفردية على مستوى شركة ما من الشركات التي يتم الاستثمار فيها.
- قد يركز المستثمرون المؤسسيون على الأداء قصير الأجل، مما قد يتسبب في قلق الإدارة بشكل مفرط من أن تؤدي خيبة الأمل في تحقيق الأرباح على المدى القريب في بيع الأسهم بكميات كبيرة من قبل المستثمرين المؤسسيين، مما قد يؤدي إلى تزايد الممارسات الانتهازية للإدارة للوصول للمستوى المستهدف من الأرباح، بما يعكس على ارتفاع تكاليف الوكالة، وتزايد مخاطر انهيار أسعار الأسهم خاصة في الشركات ذات الروابط السياسية.

لذا، يمكن في ضوء الأدلة البحثية السابقة توقع أن يسهم تفاعل ارتفاع نسبة الملكية المؤسسية خاصة في الشركات ذات الروابط السياسية في إظهار الجانب الإيجابي لتلك الروابط، بالشكل الذي تتخفف معه تكاليف الوكالة. بما يعكس على تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم بشكل غير مباشر من خلال تخفيض تكاليف الوكالة.

ومن ثمّ يمكن صياغة الفرض الثاني للبحث في صيغة الفرض العدم كما يلي:

"لا تتوقف العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة على الملكية المؤسسية (كمُتغير مُنظّم) وذلك في بيئة الأعمال المصرية".

سادساً: تقييم الدراسات السابقة

في ضوء العرض السابق لبعض الدراسات السابقة المهمة بالمجال البحثي لمشكلة البحث، تبين للباحث ما يلي:

- تبين نتائج الدراسات السابقة المهمة باختبار العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك بالتطبيق على العديد من البيئات ذات الأسواق المالية الناشئة كالصين وماليزيا وتايوان وباكستان وبنغلاديش وأندونيسيا. إلا أن ما قد تتمتع به أو تفرضه تلك البيئات من خصائص قد تكون السبب في إضفاء بعض الاختلافات في العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم. ولكن لم تحظ دول المنطقة العربية ومنها جمهورية مصر العربية على اهتمام كافٍ من قبل الباحثين (في حدود علم الباحث) لدراسة

- الآثار الاقتصادية للروابط السياسية على مخاطر انهيار أسعار الأسهم، على الرغم من تعرض بعض دول المنطقة العربية للعديد من الثورات التي ترتب عليها اضطراب في الروابط السياسية للشركات خاصة بعد تغير الأنظمة السياسية التابعة لها في هذه الدول. لذا سيسعى البحث الحالي إلى تغطية تلك الفجوة البحثية في بيئة الأعمال المصرية.
- اختلاف المقاييس المستخدمة للتعبير عن الروابط السياسية للشركات، وكذلك مخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- تناولت معظم الدراسات السابقة اختبار تأثير أنواع مختلفة من الروابط السياسية للشركات على مخاطر انهيار أسعار الأسهم، إلا أنها لم تأخذ في اعتبارها قوة الروابط السياسية للشركات؛ وذلك من خلال اختبار أثر احتفاظ الشركة بأكثر من نوع من أنواع الروابط السياسية للشركات على مخاطر انهيار أسعار الأسهم، وهو ما سوف يهتم به البحث الحالي.
- ركزت معظم الدراسات السابقة على أن حجب أو إخفاء المعلومات (الأخبار) السلبية يعد بمثابة الدافع الرئيسي لمخاطر انهيار أسعار الأسهم، وكذلك النتيجة المباشرة للروابط السياسية للشركات. وذلك للإشارة إلى دور مشاكل الوكالة، وما قد يرتبط من تكاليف، في تزايد مخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- أصدر عدد محدود من الدراسات بعض التلميحات للإشارة إلى أهمية الملكية المؤسسية في الحد من مخاطر انهيار أسعار الأسهم خاصة في الشركات ذات الروابط السياسية، وذلك سواء بشكل مباشر أو بشكل غير مباشر من خلال توقع توسط تكاليف الوكالة في هذه العلاقة، وذلك باعتبارها قناة ناقلة لأثر الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم. وهو ما سوف يسعى إليه البحث الحالي إلى التحقق منه في بيئة الأعمال المصرية.
- لم تتناول الأدبيات المحاسبية السابقة (في حدود علم الباحث) بشكل متكامل العلاقة السببية بين الروابط السياسية للشركات (المتغير المستقل) ومخاطر انهيار أسعار الأسهم (المتغير التابع)، وذلك من خلال تقدير المسارات المباشرة وغير المباشرة التي يمكن للمتغير المستقل أن ينقل آثاره للمتغير التابع عبر تكاليف الوكالة (كمُتغير وسيط)، بالإضافة إلى تحليل كيفية اعتماد حجم التأثيرات الملخصه لتلك المسارات على نسبة الملكية المؤسسية (كمُتغير مُنظم).

سابعاً: استخلاص الفجوة البحثية

في ضوء تقييم بعض الدراسات السابقة المهمة بمجال مشكلة البحث يتضح أن البحث الحالي امتداداً لدراسة كِلٍ من (Piotroski et al. 2015; Lee and Wang, 2017; Tee et al. 2018) وتطويراً وتوسيعاً لنطاق الأدبيات المحاسبية السابقة بصفة عامة، وذلك كما يتضح من النقاط التالية:

- استهدفت الأدبيات المحاسبية السابقة مناقشة الآثار الاقتصادية المترتبة على الروابط السياسية وذلك على مستوى الشركات، دون الاهتمام الكافي ببيان أثرها على مخاطر انهيار أسعار الأسهم. وفي حدود علم الباحث قد تُعدُّ هذه الدراسة الأولى من نوعها التي تناقش العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم في بيئة الأعمال المصرية، باعتبارها من أحد أكبر وأسرع الدول نمواً في الأسواق الناشئة، خاصة بعد استقرار النظام السياسي بجمهورية مصر العربية، وانتهاء ثورتى الخامس والعشرين من يناير ٢٠١١م، والثلاثون من يونيو ٢٠١٣م. لذا سيتم استغلال استقرار الروابط السياسية للشركات في الكشف عن مدى علاقتها بمخاطر انهيار أسعار الأسهم، لتحديد مدى جانبية الشركات المرتبطة سياسياً للاستثمار من قبل المستثمرين وغيرهم من صانعي قرار الاستثمار، بالإضافة إلى الكشف عن الصورة الذهنية المكونة لديهم عن الشركات المرتبطة سياسياً، ومدى الأمان الذى قد توفره لهم مقابل التكاليف التى يمكن تحملها لبناء تلك الروابط.
- يحاول البحث الحالى سد الفجوة البحثية حول تناول التأثيرات المحاسبية لبناء الروابط السياسية للشركات فى ضوء نظريتي القوة السياسية والتكلفة السياسية، باعتبارهما بمثابة الدافع والمحرك الأساسى وراء بناء الروابط السياسية للشركات (Watts and Zimmerman, 1978)؛ حيث تقتضى نظرية القوة السياسية رغبة الشركات فى بناء روابطها لتمتع بالسلطة السياسية وتحصل على الدعم الحكومى، بالشكل الذى قد يؤدى إلى انتهازية ممارساتها المحاسبية وانخفاض شفافية التقارير المالية وذلك استغلالاً لهذه السلطة السياسية، بما قد يتسبب فى تزايد حالة عدم تماثل المعلومات وارتفاع مشاكل الوكالة وما يرتبط بها من تكاليف، بالشكل الذى ينعكس على ارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم. بينما تفسر نظرية التكلفة السياسية رغبة الشركات فى بناء روابطها لمواجهة تكاليف التدخل الحكومى سواء كانت تتعلق بفرض ضرائب بمعدلات مرتفعة، أو التكاليف الناتجة عن مكافحة الاحتكار والضغط السياسية من قبل جماعات الضغط والأحزاب السياسية، بما قد يؤدى إلى تأثيرات إيجابية على تكاليف الوكالة لتتخفف معها مخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- رصد الأنواع المختلفة للروابط السياسية الخاصة بالشركة فى بيئة الأعمال المصرية. لذا، سيسعى الباحث إلى بناء مؤشر مجمع للروابط السياسية للشركة أياً كان نوعها، وذلك لتحديد درجة أو قوة الروابط السياسية بالشركة. ومن ثم، سيتم رصد الشركات ذات الروابط السياسية من خلال تركيز الملكية الحكومية (تمتلك الحكومة نسبة ٥١% على الأقل من أسهم الشركة)، و/أو الروابط السياسية التى تم بناؤها سواء نتيجة ارتباط أحد أعضاء مجلس الإدارة أو كبار المسئولين الداخليين (المدير التنفيذي، أو رئيس مجلس الإدارة) بسلطة ونفوذ سياسى أو بعلاقة شخصية (أو أسرية) بأحد السياسيين البارزين، و/أو الروابط السياسية التى تم بناؤها نتيجة وجود أحد المساهمين المسيطرين ذوى نفوذ وسلطة سياسية أو مرتبطاً بعلاقة شخصية (أو أسرية) مع أحد السياسيين البارزين.

- لم يكن من بين اهتمامات الأدبيات المحاسبية السابقة (فى حدود علم الباحث) إظهار العلاقة المتكاملة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك من خلال تناول التأثيرات المباشرة وغير المباشرة التى من خلالها ينتقل أثر الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر تكاليف الوكالة (كمتغير وسيط)، بالإضافة إلى تحليل مشروطية حجم هذه التأثيرات على قيمة الملكية المؤسسية (كمتغير مُنظم).

أخيراً، وبعد استعراض وتقييم الدراسات السابقة المهتمة بموضوع مشكلة البحث واستخلاص الفجوة البحثية، يتوقع الباحث أن تسهم نتائج البحث الحالى فى تطوير وتوسيع نطاق الأدبيات المحاسبية السابقة بصفة عامة من خلال استخدام نموذج الوساطة الشرطية (Moderated Mediation Model) فى تفسير العلاقة السببية بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، ومعرفة كيفية انتقال هذه العلاقة من خلال تكاليف الوكالة كمتغير وسيط، مع الأخذ فى الاعتبار ما إذا كان هذا حجم هذه التأثيرات مشروطاً بالملكية المؤسسية كمتغير مُنظم. وهو ما سوف يسعى الباحث إلى التحقق منه فى الدراسة الاختبارية التى سيتم مناقشتها لاحقاً.

ثامناً: خطة البحث

فى ضوء مشكلة وأهداف البحث، سيتم استكمال المتبقى من البحث من خلال التعرض لأربعة أقسام وهى: خلفية نظرية عن الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، تصميم الدراسة الاختبارية، تحليل ومناقشة نتائج البحث، خلاصة البحث والتوصيات والبحوث المستقبلية.

تاسعاً: خلفية نظرية عن الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم

تستند مخاطر انهيار أسعار الأسهم من الناحية المفاهيمية، على ميل المدراء نحو حجب (إخفاء) الأخبار والمعلومات السيئة حتى مستوى معين، وعند الوصول لذلك المستوى يصبح حجب الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية أكثر تكلفة، بالشكل الذى قد يجبر المدراء على الكشف عنها للسوق، بما قد يؤدي إلى ارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك نتيجة الانخفاض المفاجئ والحاد فى أسعار الأسهم دون وجود أى تحذير (Kim et al. 2011b). لذا يتزايد اهتمام الباحثين بشأن الوقوف على المحددات المختلفة لمخاطر انهيار أسعار الأسهم، ومنها على سبيل المثال، التجنب الضريبى، القيود المالية، الفشل فى سداد الديون، تمهيد الأرباح، والغموض المالى (Habib et al. 2018)، وذلك خاصة فى الأسواق المالية الناشئة، نظراً لوجود أنظمة قانونية أقل تطوراً، مع تزايد التدخلات الحكومية، ووجود حماية أضعف لحقوق المستثمرين (Berkman et al. 2010).

وانطلاقاً من الدور الذى قد تلعبه الروابط السياسية فى تحديد سلوكيات الشركات وأنشطتها الاقتصادية (Lin et al. 2016)، يمكن توقع أن تؤثر الروابط السياسية للشركات على مخاطر انهيار أسعار الأسهم؛ حيث يمكن النظر إلى أن إقامة الروابط السياسية للشركات تُعدُّ أحد الموارد الإستراتيجية الهامة، وذلك للاستفادة من جميع أنواع الموارد النادرة والسياسات التفضيلية التى يمكن الحصول عليها من الحكومة، بما قد يدعم أسعار أسهم تلك الشركات، ويخفف من مخاطر انهيارها. ولكن من ناحية أخرى، قد تتسبب الروابط السياسية للشركات فى تشويه الأداء الحقيقى (العادل) لها من خلال الانخراط فى المزيد من أنشطة إدارة الأرباح، ومن ثمَّ التأثير سلباً على جودة المعلومات المحاسبية (Chaney et al. 2011)، بما قد يؤدي إلى تزايد مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

وعلى خلفية النقاش الجدلى فى الأدلة النظرية والاختبارية حول تفسير العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، بالإضافة إلى محاولة الباحث اقتراح تكاليف الوكالة كقناة تنقل أثر الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم وذلك بشكل غير مباشر. وكذلك اقتراح الباحث تنظيم العلاقة المباشرة وغير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم باستخدام أحد المتغيرات الموقفية كالملكية المؤسسية. لذا يستهدف الباحث إلقاء الضوء على النقاط التالية:

١- ماهية الروابط السياسية للشركات (المفهوم، النظريات المفسرة، والمزايا والعيوب من الناحية المحاسبية).

٢- ماهية مخاطر انهيار أسعار الأسهم (المفهوم والمسببات، والمقاييس الإجرائية).

ويمكن تناول ما سبق تفصيلاً كما يلى:

١- ماهية الروابط السياسية للشركات (المفهوم، النظريات المفسرة، والمزايا والعيوب من الناحية المحاسبية)

جذبت الروابط السياسية انتباه العديد من الباحثين وذلك بعد انتشارها فى جميع الدول سواء المتقدمة اقتصادياً، مثل: الولايات المتحدة الأمريكية (Goldman et al. 2013; Chen et al. 2020)، والصين (Chen et al. 2017; Hu et al. 2018)، أو الدول النامية، مثل: ماليزيا (Fang et al. 2020)، تاوان (Bliss and Gul. 2012; Tee, 2018; Tee et al. 2021)، باكستان (Hussain et al. 2020)، أندونيسيا (Harymawan et al. 2019)، بنغلاديش (Khan et al. 2016)، البرازيل (Russo, 2019). وأخيراً، جمهورية مصر العربية؛ وفقاً لدراسة كلٍ من (Acemoglu et al. 2018; Dang et al. 2018 a; Abdel-Fattah et al. 2020). وكذلك دراسة (عبد الونيس، ٢٠١٧) التى أشارت إلى أن الشركات المرتبطة سياسياً تصل إلى ما

يقرب من ٣٥% من إجمالي الشركات المقيدة بالبورصة المصرية خلال فترة الدراسة من عام ٢٠٠٥م حتى عام ٢٠١٤م.

ونتيجة للتزايد الواضح في تعيين السياسيين كأحد أعضاء مجلس الإدارة، أو مشاركتهم في ملكية بعض الشركات التي وفرت لهم الرعاية أثناء الفترات الانتخابية، وذلك لحين وصولهم إلى مناصبهم السياسية المستهدفة. بالإضافة إلى محاولة الشركات استقطاب المدراء من ذوى الخبرة السياسية للإنضمام إلى مجالس إدارتها، بالشكل الذى أصبح من الضرورى معه الوقوف على ماهية الروابط السياسية للشركات، وذلك من خلال تحديد ما يلى:

١/١ مفهوم الروابط السياسية للشركات

تعددت المفاهيم النظرية والإجرائية لوصف الشركات ذات الروابط السياسية، ويمكن استعراض أهم تلك المفاهيم وفقاً لما جاء ببعض الدراسات السابقة، وذلك كما يوضح الجدول التالى:

جدول رقم (١): مفهوم الروابط السياسية للشركات

مفهوم الروابط السياسية	الدراسة
توصف الشركات على أنها مرتبطة سياسياً؛ إذا كان لديها أحد المساهمين الكبار (يسيطر على نسبة ١٠% على الأقل من حقوق التصويت)، أو أحد المسؤولين بمجلس الإدارة (المدير التنفيذي CEO، رئيس مجلس الإدارة أو نائبه) أو أحد أقاربه ممن لديهم حصة فى ملكية أسهم الشركة، يعمل: وزيراً، أو عضواً فى البرلمان، أو ينتمى لحزب سياسى بارز، أو لديهم علاقات اجتماعية بأحد السياسيين البارزين من خلال شبكة العلاقات الأسرية أو الصداقة.	(Faccio, 2006)
توصف الشركات على أنها مرتبطة سياسياً، بالإضافة إلى ما توصلت إليه دراسة (Faccio, 2006) سابقاً، إذا كانت الشركة مملوكة للدولة (تسيطر بنسبة أكبر من ٥٠% على أسهم الشركة)، أو على الأقل ذات ملكية حكومية (تسيطر على نسبة ٥٠% فأقل من أسهم الشركة)، أو على علاقة برئيس الدولة. وذلك لتدعيم العلاقات مع الحكومة، للحصول على الموارد النادرة ومواجهة المخاطر التى قد تنشأ عن حالة عدم التأكد التى تعمل فى ظلها تلك الشركات.	(Li et al. 2008; Wu et al. 2012a,b; Xu et al. 2015; Hu and Wang, 2018)
بالإضافة إلى ما سبق، توصف الشركات على أنها مرتبطة سياسياً من خلال الاتصال بالمسؤولين الحكوميين، وذلك إذا تم تعيين أحد موظفى الحكومة فى مجلس إدارة الشركة كمدير تنفيذى، أو فى منصب رئيس مجلس الإدارة أو من ينوب عنه. كذلك إذا شاركت الشركة فى تمويل الحملات الانتخابية لأحد السياسيين المرتبطين بها، أو	(Narayanaswamy, 2013; Goldman et al. 2013; Cooper et al. 2010)

مفهوم الروابط السياسية	الدراسة
المتوقع ارتباطها به في المستقبل بعد الوصول للمكانة السياسية المطلوبة.	
توصف الشركات على أنها مرتبطة سياسياً في البيئة المصرية؛ على أنها تلك الشركات التي يكون فيها على الأقل أحد أعضاء مجلس الإدارة أو المدير التنفيذي واحداً من أعضاء الحزب الحاكم، أو أحد مسؤولي الحكومة، أو امتلاك أحدهما أو كلاهما بحصة في ملكية أسهم الشركة (Diwan et al. 2015). كما وثقت دراسة (عبد الوونيس، ٢٠١٧) الروابط السياسية للشركات من خلال ارتباط تلك الشركات بملكية الدولة، أو انشغال أحد المسؤولين بمجلس الإدارة سواء كان (رئيس مجلس الإدارة أو نائبه، والمدير التنفيذي، وأحد أعضاء مجلس الإدارة من التنفيذيين أو المستقلين) أو أحد المساهمين الكبار بمنصب سياسى أو الارتباط بعلاقة شخصية قوية مع أحد السياسيين البارزين، سواء من خلال الصداقة أو العلاقات الأسرية.	(Diwan et al. 2015); (عبد الوونيس، ٢٠١٧)
تُعرف الشركات على أنها مرتبطة سياسياً في دولة الصين؛ إذا كان أحد مدراءها شغل أو مازال يشغل منصباً سياسياً باعتباره مسئول حكومي، أو إذا كان أحد الأعضاء في مجلس الشعب الصيني (The Chinese People's Congress "CPC") أو المؤتمر الاستشارى السياسى لمجلس الشعب (The Chinese People's Political Consultative Conference "CPPCC")، أو إذا كانت الشركة مرتبطة بمسئول عسكري.	(He et al. 2014; Lee and Wang, 2017; Li et al. 2020)
تُصنف الشركات على أنها ذات روابط سياسية وفقاً لطول فترة الارتباط السياسى وذلك إذا حافظت على روابطها السياسية لمدة عشر سنوات متواصلة على الأقل، وبخلاف ذلك تُعدُّ الشركات حديثة العهد ببناء روابطها السياسية. أما من حيث هيكل الملكية، فتُصنف الشركات على أنها مرتبطة سياسياً إذا كانت ذات ملكية حكومية، أو تنتمي للقطاع الخاص وأحد مدراءها أو كبار المساهمين المسيطرين بها مرتبط سياسياً. وأخيراً، تُصنف الشركات وفقاً لطبيعة الروابط السياسية إلى شركات مرتبطة سياسياً إذا كان لديها على الأقل مساهم مسيطر واحد بحيث يمتلك ١٠% على الأقل من حقوق التصويت، أو كان المدير التنفيذي وثيق الصلة بكبار السياسيين سواء من خلال الصداقة أو العلاقات الأسرية.	(Fung et al. 2015; Tee et al. 2021)
تُعرف الشركات المرتبطة سياسياً بما يتناسب مع البيئة المصرية؛ إذا توفرت أحد الاحتمالات الآتية:	(حسن، ٢٠٢٠)

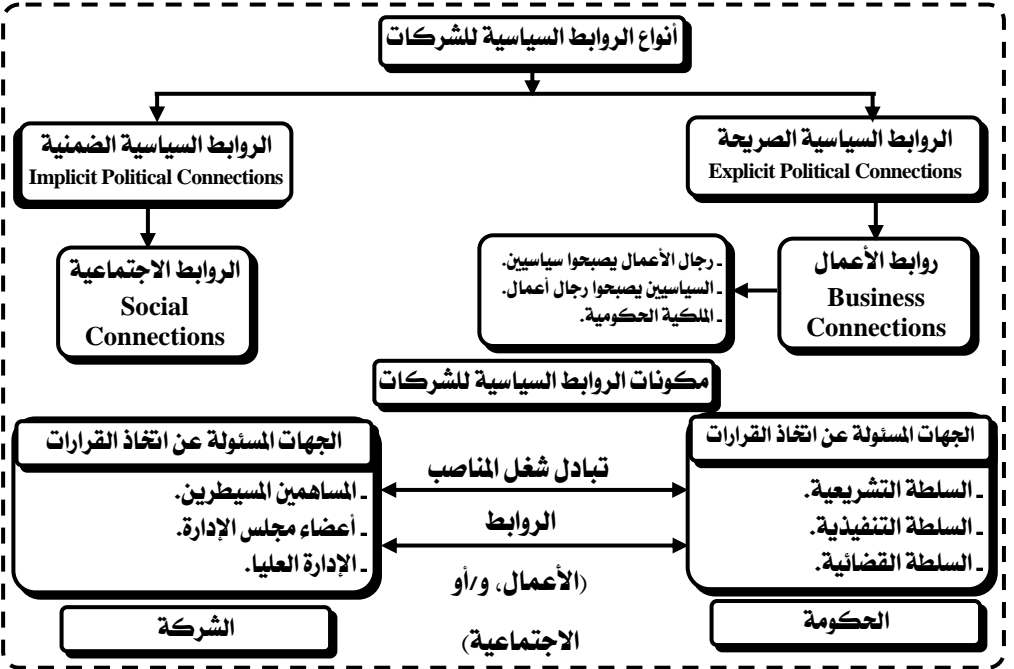
مفهوم الروابط السياسية	الدراسة
<ul style="list-style-type: none"> - إذا كان واحد على الأقل من المساهمين الكبار المسيطرين (أى أنه يسيطر على ١٠% على الأقل من حقوق التصويت) من السياسيين، أو أحد أقربائهم. - إذا كانت هناك علاقات قوية مع أحد السياسيين البارزين نتيجة الصداقة أو العلاقات الأسرية. - إذا كان أحد كبار المسؤولين بمجلس الإدارة من السياسيين أو العسكريين، أو أحد أقربائهم. - إذا كانت الشركة مملوكة للدولة أو ذات ملكية حكومية بنسب لا تتجاوز ٥٠%. - إذا شاركت الشركة فى تمويل الحملات الانتخابية للسياسيين الحاليين أو المستهدفين. 	

وفى ضوء ما سبق، يتضح أن هناك صوراً وأنواعاً متعددة للروابط السياسية للشركات؛ حيث أشارت دراسة (Carboni, 2017) إلى أن الروابط السياسية للشركات قد تأخذ عدة أشكال، وبصفة عامة تُقسم لنوعين رئيسيين هما: الروابط السياسية الصريحة (Explicit Political Connections)؛ وتشير إلى وجود سياسى واحد على الأقل أو عضو فى البرلمان أو وزير ضمن مجلس الإدارة أو لجنة المراجعة، أو تشهد تلك الشركات تركيز فى الملكية الحكومية (Boubakri et al. 2008). كما اقترحت دراسة (Faccio, 2006)، أن الشركة تُعد مرتبطة سياسياً إذا كان أحد كبار المساهمين المسيطرين أو أحد المسؤولين الكبار فى مجلس الإدارة على الأقل عضواً فى البرلمان، أو وزيراً، أو على علاقة وثيقة برئيس الدولة، أو هو ذاته رئيس الدولة.

أما النوع الآخر للروابط السياسية للشركات يطلق عليه بالروابط السياسية الضمنية (Implicit Political Connections)؛ وتشير إلى الروابط التى قد تنشأ من خلال الصداقات والشبكات الاجتماعية والروابط الأسرية، أو مساهمة الشركات فى الحملات الانتخابية للسياسيين، وذلك لتوفير الدعم فى فترات الانتخابات، والضغط على المسؤولين الحكوميين لتحقيق مصالح الذاتية. ولكن يكون ذلك فى مقابل تحمل الشركات نفقات جماعات الضغط (Lobbying) (Kim et al. 2012).

كما اعتمدت دراسة (Carboni et al. 2017) على فكرة تبادل الأتوار عند تحديد الروابط السياسية للشركات؛ حيث يمكن أن تنشأ الروابط السياسية من خلال دخول السياسيين السابقين أو الحاليين إلى الشركات كمدراء تنفيذيين، أو دخول أحد كبار المساهمين المسيطرين، أو أحد كبار

المسؤولين الداخليين بفريق الإدارة العليا بالشركة إلى العمل السياسي، وذلك بالدخول كعضو في البرلمان أو تقلد مناصب سياسية أو الارتباط بعلاقات اجتماعية من خلال الصداقة أو الروابط الأسرية. واعتماداً على ما سبق، يمكن توضيح أنواع ومكونات الروابط السياسية للشركات وذلك كما يوضح الشكل التالي:



شكل رقم (٢): أنواع ومكونات الروابط السياسية للشركات

المصدر: الباحث بتصرف من دراسة (Ameria, 2020).

وفي ضوء الشكل السابق، يتضح أن الروابط السياسية للشركات تتضمن كل من روابط الأعمال والروابط الاجتماعية، وتتشأ روابط الأعمال بين الشركة والسياسيين (كمتلئين للحكومة) للحصول على السلطة. بينما تنشأ الروابط الاجتماعية من خلال الصداقة أو العلاقات الأسرية، وذلك بين واحد على الأقل من كبار المدراء وأقاربهم، أو بين أعضاء مجلس الإدارة وأقاربهم، أو كبار المساهمين المسيطرين وأقاربهم، وأحد السياسيين أو المسؤولين الحكوميين أو المشرعين.

وبالتالي، يمكن للباحث تعريف الروابط السياسية للشركات تماشياً مع بيئة الأعمال المصرية، على أنها تُعد بمثابة أحد الأصول غير الملموسة للشركات التي يتم اكتسابها بناءً على العلاقات غير

التعاقدية التي تعكس الارتباط الشخصي بالمسؤولين الحكوميين بشكل يحقق مصالح كلا الطرفين، بما يكون له تأثير مزدوج على كلٍ من الموارد المتاحة وأداء الشركة، ويرى الباحث أن الروابط السياسية للشركات تحقق إذا توافرت فيها خاصية واحدة على الأقل من الخصائص التالية:

- تركز الملكية الحكومية بالشركات، وذلك نتيجة استحواذ الدولة على حصة في ملكية أسهم الشركة بنسبة تتجاوز ٥٠% بمقدار الواحد الصحيح على الأقل، وذلك لمساعدة الشركات في الحصول على موارد الدولة.
- وجود أحد أعضاء مجلس الإدارة (رئيس مجلس الإدارة أو نائبه، أو المدير التنفيذي CEO)، أو أحد كبار التنفيذيين بالشركة، يشغل منصب سياسي بارز، أو عضواً بالبرلمان، أو عضواً بأحد الأحزاب السياسية البارزة، أو تربطه علاقة صداقة بأحد السياسيين البارزين.
- وجود أحد كبار المساهمين المسيطرين (يسيطر على ١٠% من أسهم وحقوق التصويت بالشركة) يشغل منصب سياسي بارز، أو عضواً بالبرلمان، أو عضواً بأحد الأحزاب السياسية البارزة، أو تربطه علاقة صداقة بأحد السياسيين البارزين.

واستكمالاً لماهية الروابط السياسية للشركات، وبعد الوقوف على المفهوم الذي يتبناه الباحث للروابط السياسية للشركات، يمكن أن يتناول النظريات المفسرة لبناء الروابط السياسية من وجهة نظر الشركات، وذلك كما في الجزء التالي.

٢/١ النظريات المفسرة لبناء الروابط السياسية

ساهم تداخل القوة السياسية والاقتصادية في تزايد أهمية الروابط السياسية للشركات في جميع أنحاء العالم، بما قد يحفز الشركات لإقامة روابطها السياسية من أجل تعزيز فرص نجاحها لاحقاً. ومن حيث المبدأ، تفيد الروابط السياسية كلا الطرفين؛ حيث يوزع السياسيون المكافآت في شكل سياسات وامتيازات لتلك الشركات مقابل تعاونها المالي والسياسي، في حين تستخدم الشركات هذه الروابط لتحسين نفسها (Boubakri et al. 2008)، لذا تستهدف النظريات المفسرة لبناء الروابط السياسية تفسير دوافع كلٍ من الشركات والسياسيين لبناء الروابط السياسية. وفي هذا الإطار قدمت الدراسات السابقة ثلاث نظريات مؤهلة لتفسير الروابط السياسية للشركات، وذلك كما يوضح الجدول التالي (Ameria, 2020)؛ (عبد الونيس، ٢٠١٧):

جدول رقم (٢): النظريات المضرة لبناء الروابط السياسية

الدوافع الكامنة وراء بناء الروابط السياسية	النظريات
<p>تعتمد وجهة النظر القائمة على نظرية الموارد على أن الميزة التنافسية للشركة في الأسواق تنشأ من مواردها (المادية، وغير المادية) القيمة، التي يصعب تقليدها من قبل المنافسين. وقد تكون هذه الموارد غير ملموسة بطبيعتها، وتخص الشركة ذاتها؛ مثل: الروابط السياسية للشركات التي تعتمد على العلاقات التي تقيمها الشركة مع أصحاب المصالح (Godfrey, 2005).</p> <p>لذا، تبنى الشركات روابطها السياسية من أجل الحصول على الموارد الرئيسية، والتغلب على عوائق السوق، والحصول على أفضل المعاملات من قبل الحكومة، وذلك من خلال السماح لتلك الشركات بالدخول في الصناعات ذات المتطلبات المرتفعة للدخول إلى الأسواق. بالإضافة إلى الحد من القيود المالية التي تواجهها تلك الشركات، وذلك بحصولها على القروض اللازمة بأقل تكلفة. وبصفة عامة، تبنى الروابط السياسية في الاقتصاديات الإنتاجية، التي تفقر عادة إلى حماية حقوق الملكية، بسبب ضعف إنفاذ القانون، وعدم وجود مؤسسات داعمة للسوق (Wu et al. 2012 a; Song et al. 2015).</p>	<p>نظرية الاعتماد على الموارد Resource Dependence Theory</p>
<p>وفقاً لنظرية أصحاب المصالح، يجب أن تكون الشركات على علاقة جيدة مع أصحاب المصالح، وذلك من خلال تلبية احتياجاتهم ورغباتهم. لذا، تستند نظرية أصحاب المصالح عند تقديمها لمفهوم أصحاب المصالح على نموذجين، هما: (١) نموذج السياسة وتخطيط الأعمال (The Policy and Business Planning)، (٢) نموذج المسؤولية الاجتماعية للشركات لإدارة العلاقات مع أصحاب المصالح (The Corporate Social Responsibility Model of Stakeholder Management). وفقاً للنموذج الأول؛ تركز نظرية أصحاب المصالح على الأساليب التي يمكن للشركات استخدامها لإدارة علاقات الشركة مع أصحاب المصالح. أما النموذج الثاني؛ يهتم بتوسيع نطاق تخطيط الشركة ليشمل التأثيرات الخارجية التي قد تكون معاكسة للشركة، وتشمل هذه المجموعات المعاكسة؛ الهيئات الحكومية ذات الاهتمامات الخاصة بالمشاكل الاجتماعية. ويمكن الإفصاح عن هذه الأنشطة من خلال تقرير الاستدامة للإبلاغ عن الأداء البيئي والاجتماعي والمالي (Bandiyono, 2019).</p> <p>لذا قد تحتاج الشركات إلى بناء علاقات مع السياسيين والمسؤولين الحكوميين لتحقيق أهدافهم الاجتماعية. ومع ذلك قد تؤدي هذه الروابط إلى زيادة الأعباء والتكاليف على الشركات، لأن هذه الأهداف قد تضر بمصالح المساهمين. ومن ثم، يجب تحقيق الموازنة بين أهداف المساهمين وأهداف الأطراف الأخرى المرتبطة سياسياً. لذا، تهتم نظرية أصحاب المصالح بتحقيق المنفعة التبادلية المشتركة بين الشركة وأصحاب المصالح المرتبطة بها. لذا فإن مشاركة الشركة في تحمل تكاليف الحملات الانتخابية للسياسيين يكون في مقابل الانتفاع بالمزايا التي تحققها الشركة من روابطها السياسية لتحقيق مصلحة أصحاب المصالح.</p>	<p>نظرية أصحاب المصالح Stakeholder Theory</p>

الدوافع الكامنة وراء بناء الروابط السياسية	النظريات
<p>يعد بناء السمعة من الأمور الإستراتيجية التي قد تلجأ إليها الشركات وذلك لأمرين هما: أولاً؛ تحسين الثقة عند اختراق الأسواق، بالشكل الذي قد يدفع الشركات إلى تعزيز سمعتها من خلال بناء روابط سياسية مع السياسيين ذوى السمعة الطيبة، وذلك بسبب اعتماد المستثمرون على الشركات ذات السمعة الطيبة لاتخاذ قرارات الاستثمار، كما هو الحال في الأسواق التي تنسم بضعف نظم حماية المستثمرين. ثانياً؛ يعد بناء السمعة أمراً هاماً في الأسواق التي تتميز بعدم اكتمال المعلومات، وانخفاض جودة الإفصاح (Yang et al. 2014). ومن ثم، قد تستعين الشركات التي قد تعاني من ضعف جودة الأرباح إلى بناء علاقات سياسية لإرسال إشارة إلى السوق لتحسين سمعتها وصورتها. بالشكل الذي قد يجعل الروابط السياسية بديلاً عن الإفصاح عن معلومات محاسبية ذات جودة أفضل. وبالتالي التخفيف من التكاليف (الأثار السلبية) التي تواجهها الشركات المرتبطة سياسياً نتيجة انخفاض جودة المعلومات المحاسبية التي تفصح عنها (Chany et al. 2011).</p> <p>لذا، قد تنشئ الشركات روابطها السياسية من وجهة النظر القائمة على نظرية تعزيز السمعة، وذلك للحصول على الموارد النادرة وحمايتها من الأحداث الطارئة الخارجية، وذلك في مقابل تحقيق احتياجات السياسيين وأهدافهم الاجتماعية.</p>	<p>نظرية تعزيز السمعة Reputation Enhancement Theory</p>
<p>تستند نظرية الوكالة، على مجموعة من العلاقات التعاقدية بين الأطراف الخارجية كطرف أصيل (الملاك أو المساهمين، المستثمرين، والمقرضين) وبين الإدارة كطرف وكيل، مع افتراض قيام جميع الأطراف المتعارضة على تحقيق مصالحها الذاتية بغض النظر عن مصلحة باقى أطراف عقد الوكالة. لذا، فقد تسعى الشركات إلى إقامة روابطها السياسية من خلال سعي مدراءها للدخول في مجال العمل السياسي، وعندئذ قد يتجاهل المدراء المرتبطين سياسياً المقارنة بين تكاليف إقامة الروابط السياسية والعائد المحقق منها، بما قد يؤدي إلى إعطاء المدراء المزيد من الاهتمام للاستثمار لتحقيق مصالحهم الشخصية، بالشكل الذي قد يترتب عليه الإضرار بمصالح المساهمين وارتفاع تكاليف الوكالة، وذلك مقابل كسب معاملة أفضل من الحكومة.</p> <p>كذلك ارتباط الشركات سياسياً بمسؤولين حكوميين مازالوا يعملون لصالح الحكومة قد يتسبب في تحمل الشركات المرتبطة سياسياً تبعات التدخل الحكومي لتنفيذ خطط التنمية للدولة، وتنفيذ سياسات الدولة في التوظيف. لذا، فإن تعيينات المدراء المرتبطين سياسياً قد تتم لمواءمة أهداف الشركة مع الحكومة، بدلاً من تعظيم قيمة الشركة، بما قد يؤدي إلى الانحراف عن تعظيم مصالح المساهمين، وارتفاع تكاليف الوكالة (Chen et al. 2011).</p> <p>وعلى النقيض مما سبق، يمكن أن تسعى الشركات نحو إقامة روابطها السياسية لتقديم يد المساعدة (Helping Hand) للشركات بدلاً من الإستيلاء (Grabbing Hand) على موارد الدولة للسعي وراء تحقيق المكاسب، وذلك لتحقيق فهم أفضل للسياسات الحكومية، وتحسين الأداء، والاهتمام بالتطبيق الجيد لآليات حوكمة الشركات، بما قد يسهم في تخفيض تكاليف الوكالة خاصة في شركات القطاع الخاص. بينما في الشركات المملوكة للدولة قد يتلقون قدر أقل من المساعدات من جانب الحكومة، ولكنهم يتحملون أعباء السياسات الحكومية على حساب مساهمي الأقلية، بما قد يعمل على ارتفاع تكاليف الوكالة.</p>	<p>نظرية الوكالة Agency Theory</p>

الدوافع الكامنة وراء بناء الروابط السياسية	النظريات
<p>تدعم هذه النظرية حقيقة قيام الشركات ببناء روابطها السياسية من أجل استخدام مواردها لتحقيق المكاسب من الآخرين بدون أي فوائد تعود على المجتمع لتحقيق الثروة. وقد تستهدف الشركات من إقامة روابطها السياسية الحد من مخاطر نزع الملكية من قبل الحكومة، وتحقيق مزايا إضافية من الحكومة في شكل دعم وإعانات حكومية أثناء فترات الأزمات المالية. بالإضافة إلى تطبيق المزيد من ممارسات التجنب الضريبي، والحد من القيود المالية التي قد تعاني منها تلك الشركات، وتخفيض تكلفة رأس المال. وبهذا الشكل، قد تُعدّ الروابط السياسية للشركات وفقاً لهذه النظرية شكلاً من أشكال الفساد السياسي خاصة في الدول ذات الأسواق المالية الأقل تطوراً؛ التي تتسم بضعف قوانين ونظم حماية المستثمرين، وكذلك الدول التي تمتلك سلطة أكبر في تخصيص الموارد الاقتصادية (عبد الونيس، ٢٠١٧).</p>	<p>نظرية السعي وراء تحقيق الأرباح السياسية Political Rent-Seeking Theory</p>

وفى ضوء استعراض النظريات المفسرة لتبنى إقامة الروابط السياسية للشركات، يرى الباحث أن نظرية الوكالة من أهم النظريات المفسرة لبناء الروابط السياسية للشركات، نظراً لأنها تنظر إلى قرار إنشاء الروابط السياسية على أنه قرار إستراتيجي يقوم على تحديد المزايا (أو العوائد) التي قد تحققها الروابط السياسية للشركات ومقارنتها بالعيوب (أو التكاليف) التي قد ترتبط بإنشائها، وذلك للتأثير على مشاكل الوكالة، وما قد يرتبط بها من تكاليف. لذا، سوف يستعرض الباحث مزايا وعيوب إنشاء الروابط السياسية للشركات من الناحية المحاسبية، وذلك في ضوء مضامين نظرية الوكالة لاحقاً.

٢/١ مزايا وعيوب بناء الروابط السياسية للشركات من الناحية المحاسبية

يرتبط بناء الروابط السياسية من وجهة نظر الشركات من الناحية المحاسبية بالعديد من المزايا (أو العوائد) التي قد تحققها الشركات مقارنة بالعيوب (أو التكاليف) التي قد ترتبط بها، ويمكن إيجازها كما يلي:

١/٣/١ مزايا (عوائد) بناء الروابط السياسية للشركات من الناحية المحاسبية

تُعدّ الروابط السياسية بمثابة موارد إستراتيجية قد تسهم في تعظيم قيمة الشركة، نظراً لما قد توفره تلك الروابط من موارد ملموسة وغير ملموسة لا يمكن للشركات الأخرى المنافسة لها الحصول عليها، ومن أهمها (Miettinen and Poutvaara, 2014):

- تمكن الروابط السياسية الشركات من الضغط على المؤسسات التمويلية التابعة للدولة للحصول على القروض اللازمة لها بأقل إشتراطات للمديونية، وبأقل تكلفة لرأس المال (أقل سعر فائدة مقارنة بالموجود بالسوق)، وذلك لأن الروابط السياسية يمكن أن تحسن الجدارة الائتمانية للشركات المقترضة. كذلك قد

- تخصص المؤسسات التمويلية قيمة أكبر للقروض الممنوحة للشركات المرتبطة سياسياً لتدعيم علاقاتها مع السياسيين والحكومة (Choi, 2014; Houston et al. 2014).
- تمكن الروابط السياسية الشركات من تطبيق المزيد من ممارسات التخطيط (أو التجنب) الضريبي، لتخفيف العبء الضريبي حتى لو وصل الأمر لتطبيق الممارسات التعسفية للضرائب. وذلك استغلالاً لما توفره الروابط السياسية من انخفاض مخاطر الاكتشاف، وانخفاض الحاجة إلى الشفافية، وزيادة الميول نحو المخاطرة (Kim and Zhang, 2014; Wu et al. 2012; Adhikari et al. 2006).
- تمكن الروابط السياسية الشركات من التمتع بقوة سوقية أعلى، وذلك من خلال الحصول على العقود الحكومية، وتخفيف المتطلبات التنظيمية والرقابية مثل: القيود والتراخيص والقوانين التي تفرضها الحكومة على باقى الشركات غير المرتبطة سياسياً، بالإضافة إلى تحقيق إشراف تنظيمي أكثر صرامة على الشركات المنافسة للشركات المرتبطة سياسياً وذلك للضغط عليها. بالشكل الذي قد يمكن الشركات المرتبطة سياسياً من تعظيم حصتها السوقية، وحمايتها من مخاطر تزايد قوتها الاحتكارية (Wu et al. 2018; Faccio, 2006; Hellman et al. 2003).
- تمكن الروابط السياسية الشركات من الحصول على الدعم الحكومي والمساعدات والإعانات الحكومية خاصة في فترات الأزمات المالية، وأوقات التعثر المالي. وبالتالي، تُعدّ الروابط السياسية بالنسبة للشركة بمثابة التأمين ضد الأحداث السلبية والصدمات الخارجية (Diwan et al. 2015; Ang et al. 2013).
- تمكن الروابط السياسية الشركات من تحسين سمعتها وإرسال إشارات للسوق تفيد بقوة تلك الشركات، وقدرتها على مواجهة مخاطر التخلف عن سداد مديونياتها (Du, 2011).
- ٢/٣/١ عيوب (تكاليف) بناء الروابط السياسية للشركات من الناحية المحاسبية**
- يرتبط بناء الروابط السياسية من وجهة نظر الشركة بالعديد من العيوب (أو التكاليف) من الناحية المحاسبية، وبصفة عامة ذهب تياراً من الأدبيات السابقة إلى النظر إلى الروابط السياسية على أنها أداة تدمر قيمة الشركة، وذلك للأسباب الآتية:
- تُعدّ الروابط السياسية للشركات بمثابة أدوات تمكن السياسيين الباحثين عن التريح لتحقيق أهدافهم السياسية، ولكن ليس مجاناً؛ فقد تتحمل الشركة المرتبطة سياسياً تكاليف إضافية لتسديد خدمات السياسيين. وعلى سبيل المثال، توظيف العديد من المواطنين أثناء فترة الانتخابات أو تمويل حملاتهم

الانتخابية، بما قد يؤثر على أداء الشركات المرتبطة سياسياً، لأن الأهداف التي يسعى إليها السياسيون أو المسؤولون الحكوميون تنحصر في النجاح في الانتخابات والبقاء فترة طويلة في مناصبهم السياسية، بما قد لا يتماشى مع تعظيم ثروة المساهمين (Trifonov, 2021; Liu et al. 2018; Diwan et al. 2015; Shen et al. 2014; Choi, 2014).

- انخفاض قيمة الشركات المرتبطة سياسياً نتيجة فقدان السياسيين أو المسؤولين الحكوميين المرتبطين بهم لسلطتهم ومناصبهم السياسية، وكذلك اكتساب السياسيون الأعداء للسلطة، بمعنى وجود أصدقاء غير مناسبين في الوقت الخطأ (Du, 2011). والدليل على ذلك، ما توصلت إليه دراسة (Goldman et al. 2009) بشأن ردود فعل أسعار الأسهم بالتطبيق على عينة من الشركات الأمريكية خاصة بعد فوز الحزب الجمهورى بالانتخابات الرئاسية فى عام (٢٠٠٠م)، ولوحظ ارتفاع قيمة الشركات المرتبطة سياسياً بالحزب الجمهورى مقابل انخفاض قيمة الشركات المرتبطة بالحزب الديمقراطى الخاسر فى الانتخابات.

- قيام مدراء الشركات المرتبطة سياسياً بإخفاء الفوائد (أو المزايا) التى يمكن الحصول عليها من إقامة الروابط السياسية، وذلك لخداع المستثمرين وأصحاب المصالح الأخرى، وتحقيق مكاسب على حسابهم. بالشكل الذى قد يُببىء عن ارتفاع مشاكل الوكالة وما يرتبط بها من تكاليف، نتيجة تزايد حالة عدم تماثل المعلومات، وإخفاء المعلومات المحاسبية السلبية، للحفاظ على الروابط السياسية مع الحكومة. بما قد يتسبب فى انهيار أسعار أسهم تلك الشركات فى المستقبل، وذلك بمجرد الإعلان عن المعلومات المحاسبية السلبية المخبأه (Ding et al. 2018; Choi, 2014).

- توفر الروابط السياسية للشركات الحماية من الإجراءات العقابية والرقابية التى قد تفرضها الهيئات الرقابية والتنظيمية بالدولة، بما قد يجعلها تُولى اهتماماً أقل بجودة المعلومات المحاسبية المفصح عنها، بالشكل الذى قد يؤدي إلى انخفاض جودة الأرباح نتيجة تطبيق الممارسات الانتهازية لإدارة الأرباح، وذلك لتسهيل إخفاء التلاعب بالمعلومات المحاسبية، استغلالاً لمزايا السمعة الجيدة للشركات المرتبطة سياسياً. بالشكل الذى قد يساعد على ارتفاع مخاطر انهيار أسعار أسهمها فى المستقبل (Chaney et al. 2011).

وفى ضوء ما سبق، يتضح أن الروابط السياسية للشركات تُعدُّ سلاحاً ذو حدين؛ حيث يمكن أن تسهم فى زيادة (أو تخفيض) تكاليف الوكالة، بما قد يؤدي إلى تزايد (أو انخفاض) قيمة الشركة المرتبطة وذلك بدلالة مخاطر انهيار أسعار أسهمها. لذا يجب تحديد التأثير الحقيقى للروابط

السياسية للشركات، وذلك من خلال المقارنة بين مزايا (أو عوائد) وعيوب (أو تكاليف) إنشاء الروابط السياسية للشركات. وتمهيداً لتناول العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، يستعرض الباحث ماهية تلك المخاطر كما في الجزء التالي.

٢- ماهية مخاطر انهيار أسعار الأسهم (المفهوم والمسببات، والمقاييس الإجرائية)

تُعدُّ مخاطر انهيار أسعار الأسهم من الموضوعات التي حازت على اهتمام كلِّ من المستثمرين والشركات، وذلك خاصة بعد الانهيارات المالية التي تعرضت لها كبرى الشركات العملاقة في أوئل القرن الحادي والعشرين. ومن ثمَّ، أصبحت مخاطر انهيار أسعار الأسهم محل اهتمام من العديد من الأكاديميين والباحثين، وذلك لما لها من تأثير على قرارات المستثمرين، وإدارة مخاطر الشركات (Kim et al. 2019). لذا يمكن الوقوف على ماهية مخاطر انهيار أسعار الأسهم من خلال استعراض النقاط التالية:

١/٢ مفهوم ومسببات مخاطر انهيار أسعار الأسهم

تناولت العديد من الأدبيات المحاسبية السابقة العديد من المفاهيم المختلفة لمخاطر انهيار أسعار الأسهم، ويمكن استعراض أهم تلك المفاهيم في الجدول التالي:

جدول رقم (٣): مفاهيم مخاطر انهيار أسعار الأسهم

مفهوم مخاطر انهيار أسعار الأسهم	الدراسة
تُعرَّف مخاطر انهيار أسعار الأسهم بوجود تغيرات حادة وسلبية في سعر سهم شركة ما خلال فترة زمنية قصيرة، بما يؤدي إلى انهيار سعر سهم هذه الشركة، وانتقال العدوى إلى أسهم الشركات الأخرى المتداولة في السوق، ليتسبب ذلك في ارتفاع مخاطر انهيار السوق ككل. لذا، ينبغي التفرقة بين مخاطر انهيار سعر سهم الشركة وبين مخاطر انهيار السوق ككل.	(Hong and Stein, 2003; Jin and Myers, 2006)
تُعرَّف مخاطر انهيار أسعار الأسهم، باحتمالية حدوث انخفاض أو هبوط حاد في سعر سهم شركة ما خلال فترة زمنية قصيرة، بما يؤدي إلى انخفاض حاد في ثروة المساهمين وذلك بشكل مفاجئ وغير متكرر.	(Zhu, 2016; Dang et al. 2018b; Cheng et al. 2019)
تُعرَّف مخاطر انهيار أسعار الأسهم، بتكرار حدوث عوائد سلبية ذات قيمة مرتفعة أو شاذة على سعر سهم شركة ما. ومن ثمَّ، ارتفاع قيمة الانحراف أو الإلتواء السالب في شكل توزيع العائد على سهم شركة ما.	(Defond et al. 2015; Callen and Fang, 2015; Kim and zhang, 2014)

مفهوم مخاطر انهيار أسعار الأسهم	الدراسة
<p>تُعرّف مخاطر انهيار أسعار الأسهم، بحدوث هبوط مفاجئ في أسعار أسهم الشركات، نتيجة تعمد مدرائها حجب وإخفاء الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، مقارنةً بالأخبار والمعلومات المحاسبية الجيدة؛ التي يتم الإفراط في الإفصاح عنها خلال فترات زمنية طويلة، من أجل إخفاء الأداء السلبى للشركات، وتوقع أن يتحسن أداؤها قبل إصدار الأخبار والمعلومات المحاسبية السلبية. ولكن تراكم المعلومات المحاسبية والأخبار السلبية ووصولها للحد الأقصى (أو نقطة تحول ما) دون أن يتحقق تحسن في أداء الشركات، قد يجبر المدراء على إطلاقها في السوق دفعة واحدة، بما يؤدي إلى انهيار أسعار أسهم تلك الشركات.</p>	<p>(Chen et al. 2017; Li et al. 2017; Bleck and Liu, 2007)</p>
<p>تُعرّف مخاطر انهيار أسعار الأسهم، عند بيع وشراء كميات كبيرة من الأسهم بأسعار تفوق قيمتها الحقيقية (العادلة). ونظراً لعدم قدرة الأرباح على تبرير قيمة حقوق الملكية المبالغ فيها، فقد تضطر الإدارة إلى تطبيق ممارسات إدارة الأرباح لتحسين النتائج الفعلية. ولكن في حالة عدم قدرة الإدارة على الاستمرار في تطبيق ممارسات إدارة الأرباح. يتم الإفصاح عن آثار تلك الممارسات للسوق، بما يؤدي إلى انفجار الفقاعات السعرية، والانهيار المفاجئ لأسعار أسهم الشركات.</p>	<p>(Jensen, 2004, 2005; Luo et al. 2016)</p>

وفى ضوء المفاهيم السابقة، يمكن تعريف مخاطر انهيار أسعار الأسهم على أنها "تلك المخاطر الناتجة عن الانهيار الحاد والمفاجيء لسعر سهم شركة معينة، وذلك بسبب تزايد الانحراف أو الإلتواء السالب لعوائد سهم الشركة عن متوسط العوائد لنفس السهم، وذلك بشكل متكرر خلال فترة زمنية قصيرة نسبياً، بما قد يتسبب في انخفاض حاد في ثروة المساهمين". لذا، قد تفسر مخاطر انهيار أسعار الأسهم جزءاً هاماً من مقدار التغير في حقوق الملكية، بالإضافة إلى أنها قد تُعدُّ أحد المحددات الجوهرية لمقدار العوائد المتوقعة في القطاع الذى تنتمى إليه الشركة.

وبعد التعرف على مفهوم مخاطر انهيار أسعار الأسهم، يمكن الوقوف على المسببات الرئيسية لتلك المخاطر من واقع الأدبيات المحاسبية السابقة (عيطة، ٢٠٢١؛ حسين، ٢٠٢٠؛ عبد المجيد، ٢٠١٩؛ المليجي، ٢٠١٩)؛ (Hunjra et al. 2020; Habib et al. 2018)، وذلك كما يلخصها الجدول التالى:

جدول رقم (٤): مسببات مخاطر انهيار أسعار الأسهم

دلالة التأثير على مخاطر انهيار أسعار الأسهم	المسببات
<p>قد يسهم ارتفاع مشاكل الوكالة وما يرتبط بها تكاليف، في تفسير دوافع المدراء نحو رقابة الإفصاح عن الأخبار والمعلومات المحاسبية السلبية الخاصة بالشركة إلى أصحاب المصالح من الأطراف الخارجية كالمستثمرين، بما قد يضطرهم إلى إخفاء الأخبار والمعلومات المحاسبية السلبية لأطول فترة زمنية ممكنة، وذلك للحفاظ على أداء الشركة قوياً. أو تحسين المسار الوظيفي للمدراء وتعظيم مكافأاتهم، نتيجة ربط ثرواتهم الشخصية بالأداء المحاسبى، وأسعار أسهم شركاتهم. ولكن يصعب على المدراء الاستمرار في حجب المعلومات والأخبار السلبية، لأنها تتجمع مع الوقت حتى تصل في فترة زمنية معينة إلى نقطة تحول ما. بالشكل الذى قد يترتب عليه الإفصاح عنها دفعة واحدة، بما قد يتسبب في انهيار أسعار أسهم الشركات بمجرد وصول تلك المعلومات إلى سوق الأوراق المالية.</p>	<p>اكتناز الأخبار السلبية والمعلومات المحاسبية السلبية</p>
<p>قد تسهم التقلبات الكبيرة في أسعار أسهم الشركة في دفع المستثمرين إلى إعادة تقييم أثار تقلبات السوق، وذلك من خلال المطالبة بزيادة علاوة تحمل المخاطر كمقابل للاستثمار في أسهم الشركات ذات التقلبات السريعة والمتكررة. ويعكس ذلك ارتفاع معامل الاستجابة للأخبار والمعلومات المحاسبية السلبية مقارنة بالجيدة، بالشكل الذى قد يتسبب في إحداث انحراف أو إلتواء سالب في عوائد أسهم الشركة، كدليل لارتفاع مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات.</p>	<p>ردود الفعل السلبية للمستثمرين تجاه تقلبات أسعار الأسهم فى السوق</p>
<p>استناداً إلى نظرية الوكالة وما أفرزته من مشاكل وتكاليف للوكالة، يتضح أن الإدارة قد تعمل على تطبيق بعض الممارسات الانتهازية لتحقيق مصالحهم الشخصية، وتعظيم ثروتهم حتى لو على حساب المساهمين. ومن أهم هذه الممارسات الانتهازية: إدارة الأرباح، التجنب الضريبي، الاستثمار المفرط في المشروعات الاستثمارية ذات صافي القيمة الحالية السالبة، غياب شفافية التقارير المالية. وذلك استغلالاً لما يتوفر لدى الإدارة من معلومات لم تكن في حوزة المساهمين، بما قد يؤدي إلى حدوث انهيار مستقبلي في أسعار أسهم الشركات، وذلك بمجرد اكتشاف السوق أثار تلك الممارسات، ودورها في تحقيق المغالاة في تقييم حقوق ملكية الشركات.</p>	<p>السلوكيات الانتهازية للإدارة</p>

المسببات	دلالة التأثير على مخاطر انهيار أسعار الأسهم
الاختلافات في آراء ومعتقدات المستثمرين	يعتمد عدم تجانس آراء ومعتقدات المستثمرين على اختلاف الجوانب السلوكية للمستثمرين حول سعر سهم شركة معينة، بما يجعلها أحد المحركات الرئيسية لانهيار سعر سهم الشركة، وذلك يرجع إلى أن لكل مستثمر معلوماته التي تعطيها إشارات معينة يستخدمها لتقييم سعر السهم في السوق بطريقة قد تختلف عن باقي المستثمرين. وهذا قد يعكس شكلاً من أشكال الثقة الزائدة؛ حيث يعتقد كل مستثمر بشكل خاطئ أن معلوماته الخاصة به أكثر دقة من غيره. وبالتالي فإن الاختلاف في آراء ومعتقدات المستثمرين تعكس نوعاً من العقلانية المحدودة، بما قد يترتب عليها انهيار أسعار أسهم الشركات.
مخاطر التوقف عن السداد	قد يسهم فشل الشركات في الوفاء بالتزاماتها المالية في انهيار أسعار أسهمها، وذلك لأنها في هذه الحالة ستكون أكثر عرضة للإفصاح عن معلومات محاسبية، وأخبار سلبية أو سيئة. بما يؤدي إلى ارتفاع مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات.
إعاقة تدفق المعلومات	قد يسهم المستثمرون المشائمون في تأجيل، أو تأخير، أو حتى الإحجام عن المشاركة في عمليات التداول على أسهم بعض الشركات، نظراً للشكوك التي قد تحيط بهم والإشارات غير الحقيقية التي قد تصل إليهم نتيجة قيام المستثمرين المتفائلين بزيادة الإقبال على تداول سهم معين نتيجة للاتجاه الصعودي في سعر هذا السهم، بما قد يؤدي إلى إعاقة تدفق المعلومات من الأفراد إلى سوق الأوراق المالية. بالشكل الذي قد تزداد معه احتمالات مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات.

وفي ضوء المسببات السابقة لمخاطر انهيار أسعار الأسهم، يتضح أنها قد تكون محصلة لكثير من الأسباب التي تعكس أهمية المعلومات المحاسبية ومستوى الشفافية والإفصاح عن المخاطر في تحديد مخاطر انهيار أسعار الأسهم، ومن أهمها: إخفاء المعلومات المحاسبية والأخبار السيئة أو السلبية، والسلوكيات الانتهازية للإدارة، مخاطر التوقف عن السداد، وردود فعل المستثمرين للتقلبات في أسعار الأسهم في السوق. واستكمالاً للوقوف على ماهية مخاطر انهيار أسعار الأسهم، يستعرض الباحث أهم المقاييس الإجرائية لمخاطر انهيار أسعار الأسهم لاحقاً.

٢/٢ المقاييس الإجرائية لمخاطر انهيار أسعار الأسهم

قدمت الأدبيات المحاسبية (He et al. 2019; Fu and Zhang, 2019; Dang et al. 2018b; Hu and Wang, 2018; Kim and Zhang, 2016; Lim et al. 2016; Callen and

(Fang, 2015) العديد من المقاييس الإجرائية للتعبير عن مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات، ومن أهمها: الانخفاض الحاد في العوائد الأسبوعية للسهم خلال العام معبراً عنه بالانحراف المعياري لمتوسط عوائد الأسهم غير العادية (Extremely Returns Standard Deviation)، الإلتواء السلبي المشروط لعوائد الأسهم (The Negative Conditional Skewness of Firm-Specific Return)، تقلبات عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى (The Down-To-Up Volatility).

واعتمدت المقاييس السابقة في مجملها، على العائد على سهم الشركة، لأنه يعكس المخاطر المتعلقة بالشركة، وليس التحركات في السوق ككل (Habib et al. 2018)، وتباينت الدراسات المحاسبية في اعتمادها على عائد السهم عند قياس مخاطر انهيار أسعار الأسهم، فمنها؛ من اعتمد على العائد اليومي للسهم، في فترة أقل من عام من خلال الاعتماد على القوائم المالية الفترية (Chen et al. 2001) ومنها؛ من اعتمد على العائد الأسبوعي للسهم، وذلك من خلال الاعتماد على القوائم المالية عن سنة مالية كاملة (Dang et al. 2018 b) (Defond et al. 2015; Kim et al. 2011 a, 2011 b). كذلك تعتمد المقاييس السابقة في البداية، على النموذج الموسع للسوق لتقدير العوائد الأسبوعية (أو اليومية) على سهم الشركة، وذلك كما يوضح نموذج الانحدار التالي (Habib et al. 2018; Chen et al. 2001):

$$R_{ij} = \alpha_i + \beta_1 R_{mj-2} + \beta_2 R_{mj-1} + \beta_3 R_{mj} + \beta_4 R_{mj+1} + \beta_5 R_{mj+2} + \varepsilon_{ij}$$

حيث أن:

- R_{ij} : عائد سهم الشركة (i) في الأسبوع (اليوم) الحالي (j)، ويتم حسابه على أساس لوغاريتم الفرق بين سعر السهم خلال الأسبوع الحالي والأسبوع السابق.
- α_i : ثابت الانحدار للشركة (i) ويعكس الجزء الثابت من العائد المحقق والخاص بالشركة بغض النظر عن العلاقة بين عائد السوق (R_m) وعائد الشركة (R_j)، أي الذي يحققه المستثمر من الاستثمار عديم المخاطرة.
- R_{mj} : متوسط عائد مؤشر السوق خلال الأسبوع (اليوم) الحالي (j).
- R_{mj-1} : متوسط عائد مؤشر السوق خلال الأسبوع (اليوم) السابق (j-1).
- R_{mj-2} : متوسط عائد مؤشر السوق خلال الأسبوع (اليوم) قبل السابق (j-2).
- R_{mj+1} : متوسط عائد مؤشر السوق خلال الأسبوع (اليوم) التالي (j+1).
- R_{mj+2} : متوسط عائد مؤشر السوق خلال الأسبوع (اليوم) بعد التالي (j+2).
- ε_{ij} : الخطأ العشوائي، ويعبر عن العوائد غير العادية لسهم الشركة (i) في الأسبوع الحالي (j)، وتمثل العائد الذي يتغير بشكل عشوائي نتيجة لتغير عوامل أخرى غير عوائد مؤشر السوق.

ويلاحظ على النموذج السابق، أنه يتضمن مشاهدات سابقة ولاحقة لعائد مؤشر السوق خلال الأسبوع (أو اليوم) محل الدراسة، وذلك للحد من انخفاض حجم التداول على أسهم بعض الشركات. كما أوضحت دراسة (Chen et al. 2020) عند تحديد مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات باستخدام العوائد الأسبوعية، ضرورة تحديد تلك العوائد على شكل نوافذ مجمعة أسبوعياً عن فترة عام مالى كامل (٢ اشهر) ينتهي بعد ٣ أشهر من نهاية السنة المالية وذلك لتجنب التحيز المستقبلي (Forward Looking Bias)، كما يجب توافر (٢٦) مشاهدة على الأقل عند حساب العوائد الأسبوعية لأسهم الشركات. لذا، سيعتمد الباحث عند إجراء البحث الحالى على قياس مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات باستخدام البيانات الأسبوعية بدلاً من البيانات اليومية لأسعار الأسهم، وذلك لضمان كفاية التداول على أسهم الشركات.

ويتم تشغيل نموذج الانحدار السابق، للحصول على قيمة معاملات الانحدار المقدره $(\alpha, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5)$ ، على أن يتم التعويض بقيمة هذه المعاملات لكل شركة من شركات العينة على حدة خلال فترة الدراسة. ويتم حساب البواقي $(\epsilon_{i,j})$ والتي غالباً ما تكون ذات إنتواء مرتفع، بالشكل الذى يتطلب تحويلها لتوزيع متمائل، لذا يتم حساب اللوغاريتم الطبيعي لقيمة البواقي مضاف إليها الواحد الصحيح تماشياً مع دراسة (Hutton et al. 2009; Hu and Wang, 2018) وذلك على النحو التالى:

$$W_{i,j} = \ln (1 + \epsilon_{i,j})$$

ومن ثم، تعبر قيمة $(W_{i,j})$ عن العوائد غير العادية الأسبوعية السالبة لسهم الشركة (i) خلال الأسبوع (j). وبعد التوصل إلى قيمة $(W_{i,j})$ ، يمكن استعراض منهجية مقاييس مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات وذلك كما يلي:

١/٢/٢ الانخفاض الحاد فى العوائد الأسبوعية للسهم:

اعتمدت بعض الدراسات المحاسبية السابقة (Habib et al. 2018; Li et al. 2017; Park and Jung, 2017; Xu et al. 2013)، على استخدام هذا المقياس للتعبير مخاطر انهيار سعر سهم شركة معينة، وذلك إذا كان السهم يواجه أسبوعاً أو أكثر من أسابيع الانهيار خلال العام. ويتم تعريف الأسابيع التى تحدث بها الانهيارات كمتغير تصنيفى ثنائى (Binary Scale) يحصل على قيمة الواحد الصحيح، وذلك فى الأسابيع التى حققت عائد أسبوعى لسهم الشركة على الأقل (٣.٠٩) مقارنة بقيمة الانحراف المعياري (Standard Deviation) لمتوسط عوائد الأسهم الأسبوعية على مدار العام.

وتعكس قيمة (٣.٠٩) التي تم اختيارها عن وجود احتمال قدره (١%) لحدوث حدث غير طبيعي كانخفاض حاد للعوائد الأسبوعية للسهم خلال الفترة المالية المحددة وفقاً للتوزيع الطبيعي، بما يفيد بارتفاع مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات المستقبلية، وبخلاف ذلك يحصل المتغير على قيمة الصفر. ومن ثم، يعكس هذا المقياس مخاطر انهيار أسعار الأسهم خلال الأسبوع الواحد.

٢/٢/٢ الإلتواء السلبي المشروط لعوائد الأسهم:

تماشياً مع بعض الدراسات السابقة (Chen et al. 2020; Hu and Wang, 2018; Lee and Wang, 2017) يعتمد هذا المقياس على تحديد معامل الإلتواء (Skewness) السالب للعوائد غير العادية الأسبوعية للأسهم خلال العام المالي محل الدراسة (the negative conditional skewness of firm-specific weekly returns over the fiscal year "Ncskew") والذي يوضح عدم التماثل في توزيع العوائد. بالإضافة إلى أن القيم السالبة في الإلتواء تشير إلى إلتواء بيانات العوائد الأسبوعية اتجاه اليسار، وذلك من خلال أخذ المقدار الثالث للعزوم الثالث (The third moment) للعوائد الأسبوعية على سهم الشركة (i) في كل فترة، ثم تحويلها إلى التوزيع الطبيعي عن طريق أخذ الانحراف المعياري للعوائد الأسبوعية مرفوعاً إلى القوة الثالثة، وذلك كما يلي (Hutton et al. 2009):

$$Ncskew_{i,t} = - \frac{n(n-1)^{3/2} \sum w_{i,j}^3}{(n-1)(n-2) \left(\sum w_{i,j}^2 \right)^{3/2}}$$

حيث أن:

$W_{i,j}$: العوائد الأسبوعية على سهم الشركة (i) في الأسبوع (اليوم) الحالي (j).
 N : عدد الأسابيع داخل فترة التقدير خلال العام، وغالباً ما تكون ٥٢ أسبوع بصفة دائمة عند تقدير مخاطر الانهيار على أساس سنوي (Chen et al. 2001).

ويتم ضرب المقياس في (-١)، لذا فإن ارتفاع الإلتواء السالب أو إلى اليسار في توزيع العوائد يعكس ارتفاع مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات؛ وبالتالي، كلما زادت قيمة معامل الإلتواء السالب للعوائد غير العادية الأسبوعية لسهم الشركة (i) خلال الفترة (j) كلما زاد احتمال تعرض أسعار الأسهم لمخاطر الانهيار. ونظراً لأن معظم القيم للعوائد غير العادية الأسبوعية لسهم الشركة خلال فترة الدراسة ستكون أكبر من المتوسط السنوي لتلك العوائد خلال نفس السنة، مما يعنى زيادة الانحراف السالب عن متوسط العوائد غير العادية الأسبوعية خلال الفترة.

٢/٢/٢ تقلبات عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى:

يعتمد المقياس الثاني لمخاطر انهيار أسعار أسهم الشركة على حساب تقلبات العوائد الأسبوعية من أسفل إلى أعلى ("Duvol" the down-to-up volatility measure) وذلك من خلال تقسيم العوائد الأسبوعية لكل شركة خلال الفترة الزمنية (عام مالي) إلى مجموعتين؛ الأولى، المجموعة المنخفضة (Down)؛ وتتضمن المشاهدات التي انخفضت عن متوسط العائد المحسوب عن الفترة محل القياس. والثانية، المجموعة المرتفعة (UP)؛ والتي تتضمن المشاهدات التي ارتفعت عن متوسط العائد المحسوب عن الفترة موضع القياس. ويتم حساب الانحراف المعياري لكل مجموعة على حدة. ويتم حساب مقياس تقلب العوائد من أسفل إلى أعلى من خلال تحديد نسبة الانحراف المعياري لمجموعة المشاهدات المنخفضة إلى الانحراف المعياري لمجموعة المشاهدات المرتفعة وذلك كما يلي (Yu and Mai, 2020):

$$Duvol_{i,t} = \ln \left\{ \frac{\left[(n_u - 1) \sum_{Down} w_{i,j}^2 \right]}{\left[(n_d - 1) \sum_{Up} w_{i,j}^2 \right]} \right\}$$

حيث إن:

$Duvol_{i,t}$: مقياس التقلب من أسفل إلى أعلى للتعبير عن مخاطر انهيار أسعار الأسهم المستقبلية؛ وتشير القيم المرتفعة لهذا المقياس إلى ارتفاع احتمال حدوث انهيار لأسعار الأسهم، بمعنى زيادة الإلتواء السالب في توزيع العوائد.

N_u : عدد المشاهدات بالأسابيع في المجموعة المنخفضة خلال الفترة محل القياس.

N_d : عدد المشاهدات بالأسابيع في المجموعة المرتفعة خلال الفترة محل القياس.

وفي ضوء استعراض أهم المقاييس المستخدمة في قياس مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات، سيسعى الباحث إلى استخدام مقياس الإلتواء السلبى المشروط لعوائد الأسهم، وتقلبات عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى، وذلك لإمكانية استخدامهما للتعبير عن مخاطر الانهيار خلال الفترات المالية المختلفة بالكامل (عام مالي بالكامل) بدلاً من التعبير عنها أسبوعياً وفقاً لمقياس الانخفاض الحاد في متوسط العوائد الأسبوعية للسهم.

وأخيراً، وفي ضوء استعراض ماهية مخاطر انهيار أسعار الأسهم، يجدر الإشارة إلى اهتمام العديد من الدراسات والأدبيات المحاسبية بدراسة محددات مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات، وكان من أهمها، ما يرتبط بسوق المال؛ مثل: المنافسة في سوق الأسهم، سيولة الأسهم، حجم التداول، والفوائد قصيرة الأجل (Callen and Fang, 2015; Chang et al. 2017;

(Arianwuri et al. 2017)، ومنها ما يرتبط بالشركة؛ مثل: تمهيد الأرباح، الديون قصيرة الأجل، الالتزام بتطبيق معايير التقارير المالية الدولية، إدارة الأرباح، توقعات المحللين الماليين، قابلية القوائم المالية للمقارنة، التحفظ المحاسبي، ضعف الرقابة الداخلية، جودة الإفصاح المحاسبي، وجودة المراجعة (Kim et al. 2019; Dang et al. 2018b; Chen et al. 2017; Lim et al. 2016)، ومنها ما يرتبط بالإدارة؛ مثل: حوكمة الشركات، والقدرة الإدارية للمدراء (Wu and Hu, 2019; Habib et al. 2018; Li et al. 2017).

إلا أن هناك بعض المحددات الأخرى التي مازالت محل نقاش وجدال في الأدبيات المحاسبية ولم تلق الاهتمام بالقدر الكافي؛ حيث تناولت بعض الأدبيات المحاسبية تأثير الروابط السياسية للشركات - باعتبارها أحد الأدوات التي قد تلجأ إليها الشركات للاستفادة من المزايا التي تتيحها نظريتي القوة والتكلفة السياسية - على ظاهرة إخفاء الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، وما قد يترتب عليها من ارتفاع مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات، إلا أن الأدلة البحثية لم تسفر عن نتائج حاسمة بشأنها، بل شابها التناقض والتباين في كثير من الأحيان. وهو ما سوف يتناوله الباحث بالاختبار بعد استعراض تصميم الدراسة الاختبارية في الجزء التالي.

عاشراً: تصميم الدراسة الاختبارية

يناقش الباحث تصميم الدراسة الاختبارية تمهيداً لاختبار فرضي البحث، وتوفير الدليل العلمي حول تساؤلي مشكلة البحث وتحقيق أهدافه، وذلك من خلال تناول النقاط التالية:

١- مجتمع وفترة وعينة البحث

يتمثل مجتمع البحث الحالي في الشركات المساهمة المسجلة في البورصة المصرية خلال السلسلة الزمنية الممتدة من عام ٢٠١٤م حتى عام ٢٠٢٠م، وتم استبعاد الفترة ما قبل ٢٠١٤م لاستمرار تأثيرها بما قد حدث خلالها من أحداث سياسية ذات تأثير جوهري على سوق الأوراق المالية المصري (ثورتى) ٢٥ يناير عام ٢٠١١م، و ٣٠ يونيو عام ٢٠١٣م، بالإضافة إلى تعرض بعض الشركات خاصة التي تنتمي للقطاع الخاص إلى فقدان روابطها السياسية بعد انقضاء حكم الرئيس محمد حسنى مبارك ونظامه السياسى (Dang and So, 2018). كذلك شهدت تلك الفترة استقراراً سياسياً واقتصادياً بعد تولى (الرئيس عبد الفتاح السيسى)، إلى جانب قيام الشركات باستعادة بناء روابطها السياسية مع النظام السياسى الجديد بجمهورية مصر العربية. وذلك باستثناء عام

٢٠٢٠م؛ الذى تزايدت به انتشار جائحة كورونا العالمية، بما قد يعطى للباحث الفرصة لاختبار مدى استفادة الشركات من روابطها السياسية فى ظل هذه الأزمة.

وقام الباحث باستبعاد الشركات التى تنتمى لقطاعى البنوك والخدمات المالية باستثناء البنوك، وذلك لاختلاف طبيعة عملها وتقاريرها المالية، وكذلك خضوعها لقواعد وإجراءات رقابية مختلفة عن باقى الشركات، مثل: قرارات البنك المركزى، مقررات وقواعد لجنة بازل، والقواعد التى تضعها الهيئة العامة للرقابة على التأمين بالنسبة لشركات التأمين. ومن ثم، قام الباحث بالحصول على عينة حُكْمِيَّة (Purposive Sample)، وذلك لتناول الشركات التى لها روابط سياسية من أى نوع.

وقام الباحث باستيفاء بعض الشروط عند اختيار عينة البحث، كان من أهمها ما يلى:

- توافر القوائم والتقارير المالية للشركات خلال فترة البحث.
- توافر تقارير هيكل الملكية ومجلس الإدارة للشركات خلال فترة البحث.
- توافر السيرة الذاتية للمدراء التنفيذيين وأعضاء مجلس الإدارة وكبار المساهمين المسيطرين.
- أن تكون الشركات المختارة من الشركات الأكثر نشاطاً من حيث التداول، وعليه تم استبعاد الشركات التى لديها أقل من (٢٦) أسبوع من بيانات العائد على أسهم الشركات خلال الفترة المالية الواحدة، وذلك حتى لا تتأثر النتائج بالأسهم ذات السيولة المنخفضة (Chen et al. 2020).
- وتطبيق المعايير السابقة تم استبعاد قطاع الخدمات التعليمية لعدم توافر البيانات. ومن ثم، بلغ حجم العينة النهائى (١٣٤) شركة موزعة على (١٥) قطاع اقتصادى مختلف، وذلك بإجمالى عدد مشاهدات قدره (٩٢١) بعد استبعاد المشاهدات المفقودة والشاذة. ويلخص الجدول التالى التصنيف القطاعى لشركات العينة محل البحث وفقاً لروابطها السياسية من عدمه وذلك كما يلى:

جدول رقم (٤): التصنيف القطاعى لشركات العينة

م	القطاع	تعداد	السنوات وعدد الشركات						
			٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٩	٢٠٢٠
١	الموارد الأساسية	١٧	١٤	١٤	١٤	١٤	١٤	١٤	١٤
٢	منسوجات وسلع معمره	٨	٧	٧	٧	٧	٧	٧	٧
٣	مواد البناء	١١	١١	١١	١١	١١	١١	١١	١١
٤	ورق ومواد تعبئة وتغليف	٥	٤	٤	٤	٤	٤	٤	٤
٥	مقاولات وإنشاءات هندسية	٩	٩	٩	٩	٩	٩	٩	٩
٦	اتصالات وإعلام وتكنولوجيا	٦	٤	٤	٤	٤	٤	٤	٤
٧	رعاية صحية وادوية	١٨	١٣	١٣	١٣	١٣	١٣	١٣	١٣

السنوات وعدد الشركات							القطاع	م
٢٠٢٠	٢٠١٩	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٥	٢٠١٤		
عدد الشركات	عدد الشركات	عدد الشركات	عدد الشركات	عدد الشركات	عدد الشركات	عدد الشركات	عدد الشركات	
٨	٨	٨	٨	٨	٨	٨	١٥	٨ سياحه وترفيه
٣	٣	٣	٣	٣	٣	٣	٤	٩ تجارة وموزعون
٤	٤	٤	٤	٤	٤	٤	٤	١٠ خدمات النقل والشحن
٣	٣	٣	٣	٣	٣	٣	٣	١١ طاقة وخدمات مساندة
٦	٦	٦	٦	٦	٦	٦	٦	١٢ خدمات ومنتجات صناعية
٢٥	٢٥	٢٥	٢٥	٢٥	٢٥	٢٥	٣٤	١٣ عقارات
٢٢	٢٢	٢٢	٢٢	٢٢	٢٢	٢٢	٢٧	١٤ اغذية ومشروبات وتبغ
١	١	١	١	١	١	١	١	١٥ المرافق
١٣٤	١٣٤	١٣٤	١٣٤	١٣٤	١٣٤	١٣٤	١٦٨	اجمالي عدد شركات العينة
١٦٨	١٦٤	١٧١	١٧٥	١٧٦	١٧٨	١٧٦		اجمالي عدد الشركات غير المالية المقيدة
%٨٠	%٨٢	%٧٨	%٧٧	%٧٦	%٧٥	%٧٦		نسبة تمثيل مجتمع الدراسة

٢- مصادر الحصول على البيانات

- سيعتمد الباحث على بعض المصادر للحصول على البيانات اللازمة لاختبار فرضى البحث بالتطبيق على عينة البحث التى تم اختيارها، ومن أهم هذه المصادر ما يلى:
- الحصول على القوائم والتقارير المالية المنشورة للشركات من موقع البورصة المصرية، وموقع مباشر مصر، وقاعدة بيانات (Thomson Reuter Eiko).
 - الحصول على تقارير هيكل الملكية ومجلس الإدارة، بالإضافة إلى بيانات التداول الخاصة بالشركات محل البحث من شركة مصر لنشر المعلومات.
 - الفرز اليدوى للشركات التى لها روابط سياسية من أى نوع، وذلك بالاعتماد على المواقع الألكترونية للشركات، وموقع (<https://manhom.com>)، وقاعدة بلومبرج للخدمات الإخبارية والإعلامية والمعلومات المالية (<https://www.bloomberg.com>). وذلك لنتبع السيرة الذاتية والخلفية السياسية للمدراء التنفيذيين وأعضاء مجلس الإدارة وكبار المساهمين المسيطرين ممن لهم روابط سياسية، سواء كانوا من كبار السياسيين الحاليين أو السابقين، أو يشغلون مناصب سياسية بالحكومة، أو أعضاء فى البرلمان، أو على صلة قرابة أو صداقة بهذه الفئات السابقة سواء فى السابق أو حالياً.

٢- متغيرات البحث وكيفية قياسها إجرائياً

- فى ضوء تساؤلى مشكلة البحث، يمكن أن يحدد الباحث مُتغيرات البحث والقياس الإجرائى لها، وذلك تماشياً مع الدراسات والأدبيات المحاسبية السابقة، على النحو التالى:

١/٣ المتغير التابع: مخاطر انهيار أسعار الأسهم: (SPCR) Stock Prices Crash Risk

تماشياً مع الدراسات والأدبيات المحاسبية السابقة (Chen et al. 2001; Hutton et al. 2009; Luo et al. 2016; Tee, 2018; Tee et al. 2018; Yu and Mai, 2020) تُقاس مخاطر انهيار أسعار الأسهم، باستخدام مقياسين بديلين هما: تقلبات عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى (DUVOL)، والإلتواء السلبي المشروط لعوائد الأسهم (NCSKEW).

٢/٣ المتغير المستقل: الروابط السياسية للشركات: (PCF) Political Connections of Firms

يتم إنشاء مؤشر مُجمع للروابط السياسية للشركة أياً كان نوعها، وذلك لتحديد درجة أو قوة الروابط السياسية بالشركة، وذلك من خلال التعبير عن كل نوع من أنواع الروابط السياسية بمتغير وهمي تتراوح قيمته بين الصفر والواحد الصحيح، وذلك كما يلي (Johnson and Mitton, 2003; Faccio, 2006; Liu et al. 2012; Jackowicz et al. 2020; Tee et al. 2021):

- مُتغير وهمي يحصل على قيمة الواحد الصحيح، إذا كانت الشركة لديها ملكية حكومية مسيطرة (١٠٠% فأكثر)، وبخلاف ذلك يحصل على قيمة الصفر.
 - مُتغير وهمي يحصل على قيمة الواحد الصحيح، إذا كان أحد كبار المسؤولين الداخليين (رئيس مجلس الإدارة، المدير التنفيذي، أحد أعضاء مجلس الإدارة) بالشركة ذي سلطة سياسية أو على علاقة صداقة أو قرابة بأحد السياسيين الحاليين أو السابقين، وبخلاف ذلك يحصل على قيمة الصفر.
 - مُتغير وهمي يحصل على قيمة الواحد الصحيح، إذا كان لدى الشركة واحد على الأقل من كبار المساهمين المسيطرين (يمتلك ١٠% على الأقل من حقوق التصويت) ذو سلطة سياسية أو على علاقة صداقة أو قرابة بأحد السياسيين الحاليين أو السابقين، وبخلاف ذلك يحصل على قيمة الصفر.
- ومن ثمّ، تصبح أقصى قيمة للمؤشر المجمع للروابط السياسية للشركة (٣)، وأقل قيمة (صفر)؛ حيث تعبر أقل قيمة للمؤشر المجمع عن الشركات التي لم يتواجد بها أي نوع من أنواع الروابط السياسية موضع الاهتمام من قبل الباحث.

٣/٣ المتغير الوسيط: تكاليف الوكالة*: (AC) Agency Costs

* تعد تكاليف الوكالة نتاجاً لمشاكل الوكالة التي قد يترتب عليها تحمل الملاك قيمة المنافع المفقودة بسبب العقود المبرمة بين أطراف الوكالة وذلك في ظل تعارض المصالح بينهم، وتتحصر تكاليف الوكالة بين الإدارة والملاك في ثلاث مصادر هم: (تكاليف رقابة الملاك على سلوكيات وتصرفات الإدارة لضمان رشدتها وتصحيح مسارها، تكاليف التقييد "الحوافز" الناتجة عن الأسهم التي يقوم الملاك بمنحها للإدارة لمشاركتهم في مصالح الشركة، الخسارة المتبقية الناتجة عن الفروق بين التكاليف والمنافع الحدية للإجراءات الرقابية (Jensen and Meckling, 1976)).

- تماشياً مع الدراسات السابقة (Ang et al. 2000; Dey, 2008; McKnight and Weir, 2009; Henry, 2010; Khan et al. 2016; Dang and So, 2018; Hussain et al. 2020) يستدل الباحث على تكاليف الوكالة من خلال الاعتماد على أربعة مؤشرات تقريبية هم:
- نسبة استخدام الأصول ("Asset Utilisation Ratio "AUR"); وتعتبر نسبة المبيعات السنوية للشركة (i) فى نهاية الفترة المالية (t) منسوبة إلى إجمالي أصول الشركة (i) عن نفس الفترة المالية (t). وتعكس هذه النسبة مدى كفاءة استخدام أصول الشركة وقدرتها على توليد الإيرادات. وكلما انخفضت قيمة هذه النسبة؛ دل ذلك على ارتفاع تكاليف الوكالة، واتخاذ الإدارة قرارات استثمارية ذات صافي قيمة حالية سالبة، وذلك من خلال الاستثمار فى شراء أصول غير منتجة، والعكس صحيح.
 - تفاعل التدفقات النقدية الحرة ("Free Cash Flow "FCF") (التدفقات النقدية التشغيلية بعد استبعاد مدفوعات الفوائد مطروحاً منها صافي التدفقات النقدية الاستثمارية الخارجة وتوزيعات أرباح الأسهم منسوبة إلى إجمالي الأصول فى نهاية الفترة المالية) مع مقياس (Tobin's Q) لفرص النمو الشركة [(القيمة السوقية لحقوق الملكية + القيمة الدفترية للالتزامات)/إجمالي الأصول فى نهاية الفترة المالية]. ويعبر عن هذا التفاعل بـ (FCF_Tobin's Q)؛ حيث يشار إلى فرص النمو بمتغير وهمى يأخذ قيمة الواحد الصحيح، إذا كان (Tobin's Q) أقل من الواحد الصحيح (الشركة تُدار بشكل سيء)، وبخلاف ذلك يحصل على قيمة الصفر. ومن ثم، يعكس ارتفاع قيمة التفاعل إلى ارتفاع قيمة التدفقات النقدية الحرة مع انخفاض فرص النمو، ليشير ذلك إلى ارتفاع تكاليف الوكالة نتيجة التوسع فى الاستثمارات غير المربحة.
 - نسبة المصروفات التشغيلية "Expense Ratio (ER)"; وتعكس نسبة المصروفات البيعية والإدارية والعمومية "باستثناء مصاريف التمويل وأى مصاريف غير متكررة مثل خسائر بيع الأصول" إلى صافي قيمة المبيعات السنوية. وتقيس هذه النسبة، مدى فعالية إدارة الشركة فى ضبط وإدارة المصروفات التشغيلية. ومن ثم، قد تُقدّم الشركات المرتبطة سياسياً على مصادرة الملكية من خلال الإقراط فى قيمة المصروفات التشغيلية، نظراً لأنها تخضع لسياسات إشرافية وتنظيمية أقل صرامة، بما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الوكالة. ومن ناحية أخرى، قد تتمتع الشركات المرتبطة سياسياً بسياسات أكثر ملاءمة، بما قد يجعلها تتحمل نفقات تشغيلية أقل، وذلك بشكل قد ينعكس على تخفيض تكاليف الوكالة.
 - الانحراف المعياري للتدفقات النقدية التشغيلية إلى إجمالي الأصول فى نهاية الفترة (The Standard Deviation of operating cash flows deflated by total asset)، ويعكس هذا المقياس

مخاطر التشغيل ("OR") الناتجة عن عدم الكفاءة في تشغيل الأصول، وارتفاع قيمة هذا المقياس تعكس ارتفاع تكاليف الوكالة.

٤/٣ المتغير المنظم: الملكية المؤسسية: (IO) Institutional Ownership

يتم احتساب الملكية المؤسسية من قبل المؤسسات الاستثمارية ومن أهمها: (البنوك، وصناديق الاستثمار، وشركات التأمين، وصناديق التقاعد والمعاشات، والاتحادات النقابية للعاملين)، وذلك من خلال تحديد النسبة المئوية لملكية المستثمرين المؤسسيين إلى إجمالي عدد الأسهم الخاصة بالشركة، والتي يتم تداولها في سوق الأوراق المالية (Tee et al. 2018; Tee, 2018; Callen and Fang, 2013).

٥/٣ المتغيرات الضابطة (الرقابية): Control Variables

وفقاً للأدبيات المحاسبية السابقة (Chen et al. 2001; Hutton et al. 2009; Kim et al. 2011a, 2011b; An and Zhang, 2013) تم تحديد بعض المتغيرات الضابطة (الرقابية) لتحديد أثرها على مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات (المتغير التابع الرئيسي). ويمكن تلخيص تلك المتغيرات في الجدول التالي:

جدول رقم (٥): القياس الإجرائي للمتغيرات الضابطة (الرقابية) الخاصة بمخاطر انهيار أسعار الأسهم

المتغيرات الضابطة	الرمز	المفهوم والقياس الإجرائي
تقلبات عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام	SIGMA _{t-1}	تُقاس بالجزر التربيعي لمجموع مربعات انحرافات قيم العوائد الأسبوعية للسهم عن وسطها الحسابي خلال الفترة المالية (t-1). ويرتبط ارتفاع تقلبات عوائد الأسهم بشكل إيجابي مع مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات المستقبلية في الفترة المالية (t+1).
تفرطح عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام	KURTOSIS _t	يُقاس التفرطح بمعامل تفرطح العوائد الأسبوعية لأسهم الشركات خلال الفترة المالية (t-1)، ويتوقع أن يرتبط معامل تفرطح العوائد الأسبوعية لسهم شركة معينة خلال فترة محددة بعلاقة سالبة مع مخاطر انهيار سعر سهم تلك الشركة مستقبلاً في الفترة المالية (t+1).

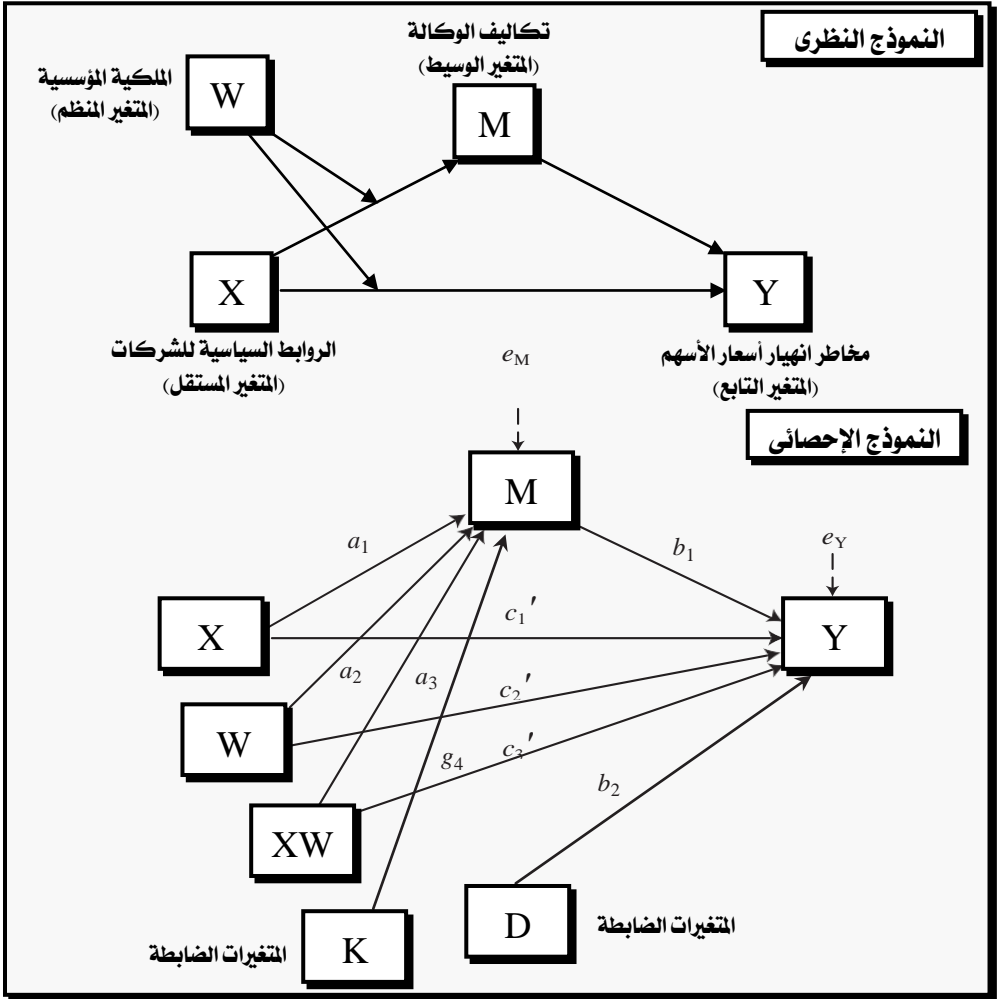
المفهوم والقياس الإجرائي	الرمز	المتغيرات الضابطة
يُقاس بالفرق بين المتوسط السنوي لحجم التداول الأسبوعي على سهم الشركة في الفترة الحالية وبين المتوسط السنوي لحجم التداول الأسبوعي على سهم الشركة في الفترة السابقة. ويُعبر هذا المقياس، عن تباين سلوك المستثمرين تجاه سهم الشركة، وكلما زاد التباين في هذا السلوك كلما زادت العوائد غير العادية السالبة، بما يعكس ارتفاع مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات في الفترة (t).	DTURN _t	تغير معدل دوران الأسهم
يُقاس بخارج قسمة مجموع العوائد الأسبوعية لسهم الشركة في الفترة (t) على عدد الأسابيع التي يتحقق فيها العائد خلال نفس الفترة المالية. ومن ثم، فإن الشركات التي تشهد ارتفاعاً في المتوسط السنوي للعوائد الأسبوعية تكون أقل عرضة لزيادة مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات عن نفس الفترة (t)، بما قد يعكس توقع وجود علاقة سالبة بينهما.	RET _t	متوسط عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام
يُقاس باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي أصول الشركة في نهاية الفترة المالية (t). ووفقاً للدراسات السابقة (Chen et al. 2001; Hutton et al. 2009; Kim et al. 2011a, 2011b; An and Zhang, 2013) يتوقع أن يرتبط حجم الشركة بعلاقة سالبة بمخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات.	SIZE _t	حجم الشركة
تُقاس بنسبة إجمالي الديون طويلة الأجل إلى إجمالي أصول الشركة في نهاية الفترة المالية (t). وأشارت دراسة (Hutton et al. 2009)، إلى وجود علاقة سالبة بين الرافعة المالية ومخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات في الفترة (t). بينما أشارت دراسات أخرى لتوقع ارتباط الرافعة المالية بعلاقة موجبة أو سالبة مع مخاطر انهيار أسعار الأسهم (Defond et al. 2015; Callen and Fang, 2017; Kim et al. 2011a,b).	LEV _t	الرافعة المالية
يُعبّر هذا المتغير عن الأداء التشغيلي للشركات، من خلال تحديد نسبة صافي ربح العام بعد الضرائب مضاف إليه مصروف الفوائد الخالي من الضرائب على متوسط إجمالي الأصول في نهاية الفترة المالية (t)، وأشارت دراسة (Hutton et al. 2009)، إلى وجود علاقة سالبة بين معدل العائد على الأصول في الفترة (t) ومخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات عن نفس الفترة.	ROA _t	معدل العائد على الأصول

المفهوم والقياس الإجرائي	الرمز	المتغيرات الضابطة
تُعبّر عن نسبة القيمة السوقية لحقوق الملكية في نهاية الفترة المالية (t) إلى قيمتها الدفترية في نفس الفترة المالية. وأشارت دراسة (Kim and Zhang, 2016) إلى وجود علاقة موجبة بين (MB) في الفترة (t) ومخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات في نفس الفترة المالية.	M/B _t	نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية
يُقاس بعدد السنوات التي تمارس فيها الشركة نشاطها منذ تأسيسها وصولاً لأول عام في السلسلة الزمنية الممتدة من عام ٢٠١٤م حتى عام ٢٠٢٠م، ويتوقع وجود علاقة سالبة بين عمر الشركة وإمكانية تعرضها لمخاطر انهيار أسعار أسهمها.	FA	عمر الشركة

كما سيعتمد الباحث على بعض المتغيرات الضابطة (الرقابية) الأخرى لتحديد أثرها على تكاليف الوكالة (في المسار الذي يربط بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة) ومن أهمها (Khan et al. 2016; Hussain et al. 2020; Hu et al. 2020): عمر الشركة، حجم الشركة، الرافعة المالية، فرص النمو معبراً عنها بنسبة (M/B)، ومعدل العائد على الأصول.

٤. التوصيف الإحصائي لنموذج البحث

يتناول البحث الحالي إحدى صور نموذج الوساطة الشرطية (Moderated-Mediation Model)، وذلك لأن البحث يهتم باختبار العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات كمتغير مستقل (X) ومخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات كمتغير تابع (Y)، وهذا التأثير قد يكون مشروطاً بالملكية المؤسسية كمتغير مُنظّم (W). بالإضافة إلى اختبار العلاقة غير المباشرة بين (X) و (Y) عبر توسط تكاليف الوكالة كمتغير وسيط (M)، إلا أن هذا التأثير قد يكون مشروطاً أيضاً بالملكية المؤسسية كمتغير مُنظّم (W). لذا، يمكن تجسيد كلٍ من النموذج النظري والإحصائي لاختبار فرضية البحث، كما يلي (Heys, 2017):



شكل رقم (٣): النموذج النظري والإحصائي للبحث

ومما سبق، وفي ضوء النموذج الإحصائي للبحث، يمكن استنتاج نموذج الانحدار الذي

تنتهي مساراته بمخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك كما يلي:

$$Y = i_Y + c_1' X + c_2' W + c_3' XW + b_1 M + b_2 D + e_Y \quad (1)$$

$$\text{Or alternative: } Y = i_Y + (c_1' + c_3' W)X + c_2' W + b_1 M + b_2 D + e_Y \quad (1.1)$$

$$\text{Or alternative: } Y = i_Y + \vartheta_{X \rightarrow Y} X + c_2' W + b_1 M + b_2 D + e_Y \quad (1.2)$$

$$\text{Or alternative: } Y = i_Y + c_1' X + (c_2' + c_3' X)W + b_1 M + b_2 D + e_Y \quad (1.3)$$

$$\text{Or alternative: } Y = i_Y + c_1' X + \vartheta_{W \rightarrow Y} W + b_1 M + b_2 D + e_Y \quad (1.4)$$

ومن المعادلة رقم (1) ومشتقاتها يمكن الاستدلال على التأثير المشروط للروابط السياسية للشركات (X) على مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات (Y) بدلالة الملكية المؤسسية كمتغير مُنظم (W)، من خلال ثبوت معنوية معامل الانحدار التفاعلي (c'_3). وعندئذ يمكن تحديد التأثير المشروط لـ (X) على (Y) أى ($\partial_{X \rightarrow Y} X$) من خلال " $(c'_1 + c'_3 W)X$ " كما فى المعادلة (1.1)، (1.2). بينما يمكن تحديد التأثير المشروط لـ (W) على (Y) أى ($\partial_{W \rightarrow Y} W$) من خلال " $(c'_2 + c'_3 X)W$ " المعادلة (1.3، 1.4).

كذلك يمكن استنتاج نموذج الانحدار الذى تنتهى مساراته بتكاليف الوكالة وذلك كما يلي:

$$M = i_M + a_1X + a_2W + a_3XW + g_4K + e_M \quad (2)$$

$$\text{Or alternative: } M = i_M + (a_1 + a_3W)X + a_2W + g_4K + e_M \quad (2.1)$$

ومما سبق، وبعد ثبوت معنوية معامل الانحدار التفاعلي فى المعادلة رقم (2) (a_3) ليعكس وجود أثر مُنظم للملكية المؤسسية على العلاقة بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة. ومن ثم، يمكن التحقق مما إذا كان الأثر غير المباشر للروابط السياسية للشركات (X) على مخاطر انهيار أسعار الأسهم (Y) من خلال تكاليف الوكالة كمتغير وسيط (M) يتوقف على الملكية المؤسسية كمتغير مُنظم (W)، وذلك من خلال حاصل ضرب معاملى الانحدار المرتبطين بـ:

– الأثر المباشر للروابط السياسية للشركات (X) على تكاليف الوكالة (M) مشروطاً بالملكية المؤسسية (W) كمتغير مُنظم، كما فى المعادلة رقم (2.1): ($\partial_{X \rightarrow M} = "a_1 + a_3W"$).
– الأثر المباشر لتكاليف الوكالة (M) على مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات (Y) كما فى المعادلة رقم (1): ($\partial_{M \rightarrow Y} = "b_1"$).

لذا، فإن قيمة الأثر غير المباشر للروابط السياسية للشركات (X) على مخاطر انهيار أسعار الأسهم (Y) من خلال تكاليف الوكالة كمتغير وسيط (M) مشروطاً بالملكية المؤسسية كمتغير مُنظم (W) يساوى: $(\partial_{X \rightarrow M} \partial_{M \rightarrow Y}) = (a_1 + a_3W) \times b_1 = a_1b_1 + a_3b_1W$. وبالتالي فإن معامل الوساطة الشرطية بدلالة الملكية المؤسسية فى العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسط تكاليف الوكالة يساوى: (a_3b_1) (Hayes, 2017).

وأخيراً، وبعد استعراض الباحث تصميم الدراسة الاختبارية لاختبار فرضى البحث، يمكن استعراض نتائج الاختبارات الإحصائية المرتبطة باختبار فرضى البحث تمهيداً لتحليلها ومناقشتها لاحقاً.

حادى عشر: تحليل ومناقشة نتائج البحث

يستهدف الباحث في هذا القسم تشغيل البرنامج الإحصائي (STATA V. 16)، واستخدام نماذج المعادلات الهيكلية ("SEM Structural Equation Models)، وبالأخص نموذج الوساطة الشرطية (Moderated Mediation Model) كأحد صور نماذج تحليل المسار (Path Analysis) ("PA") الأكثر ملائمة لاختبار فرضى البحث، وذلك للوقوف على العلاقة السببية المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، ومعرفة كيفية انتقال هذه العلاقة بشكل غير مباشر من خلال تكاليف الوكالة كمتغير وسيط. مع الأخذ في الاعتبار ما إذا كان هذا حجم هذه العلاقة سواء المباشرة أو غير المباشرة سيكون مشروطاً بالملكية المؤسسية كمتغير مُنظم أم لا. لذا سيهتم هذا القسم ببيان نتائج الاختبارات الإحصائية المتعلقة بفرضى البحث تمهيداً لمناقشة وتحليل نتائجها، وذلك من خلال استعراض النقاط التالية:

١. الإحصاءات الوصفية:

يعرض الجدول رقم (٦) أهم الإحصاءات الوصفية للمتغيرات المرتبطة بفرضى البحث، للتعرف على الخصائص المميزة لها على مستوى عينة الشركات، وذلك على النحو التالي:

جدول رقم (٦): الإحصاءات الوصفية

مقاييس الإحصاء الوصفي				المتغيرات	الرمز	المتغيرات
أعلى قيمة	أدنى قيمة	الانحراف المعياري	المتوسط			
المقاييس البديلة لمخاطر انهيار أسعار الأسهم: Stock price Crash Risk						
.41657	-1.92949	0.38355	-0.20994	921	<i>DUVOL</i>	تقلب عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى
.43844	-2.06017	0.31897	-0.17699	921	<i>NCSKEW</i>	الإنواء السلبي المشروط لعوائد الأسهم
المقاييس البديلة لتكاليف الوكالة: Agency Costs						
.64817	0	0.4350	0.39289	921	<i>FCF Tobins Q</i>	تفاعل التدفقات النقدية الحرة مع فرص نمو الشركة (١)
4.20418	0.00018	0.4918	0.38685	921	<i>OR</i>	نسبة مخاطر التشغيل (٢)
5.8957	0.00031	0.5293	0.45919	921	<i>AUR</i>	نسبة استخدام الأصول (٣)
.31570	0.00702	0.4312	0.31950	921	<i>ER</i>	نسبة المصروفات التشغيلية (٤)
المتغير المنظم:						
.89360	0	0.2248	0.51825	921	<i>IO</i>	الملكية المؤسسية
المتغير المستقل:						
3	0	0.7549	1.56569	921	<i>PL</i>	الروابط السياسية للشركات
المتغيرات الضابطة:						
24.9889	16.8566	1.6067	20.7220	921	<i>Firm Size</i>	حجم الشركة
.93744	0.01112	0.2219	0.41888	921	<i>LEV</i>	الرافعة المالية
0.71587	-0.27581	0.0779	0.38719	921	<i>ROA</i>	معدل العائد على الأصول
15.7330	0.25169	1.8097	2.35478	921	<i>MTB</i>	نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لتحقيق للكلية
62	1	7.6389	19.0434	921	<i>Firm Age</i>	عمر الشركة
.74787	0.00681	0.1753	0.45135	921	<i>SIGMA</i>	تقلبات عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام
8.8492	-0.87472	2.4053	0.59422	921	<i>KURTOSIS</i>	تفرطح عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام
0.56033	-0.01709	0.0084	-0.00366	921	<i>DTURN</i>	تغير معدل دوران الأسهم
.84957	-0.01817	0.0095	0.45210	921	<i>RET</i>	متوسط عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام

وفي ضوء الجدول السابق وبالقائه النظر على مقاييس الإحصاء الوصفي، يتضح ما يلي:

- انخفاض مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات محل البحث بصفة عامة خلال فترة البحث معبراً عنها بتقلب عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى (DUVOL)؛ حيث بلغ متوسط تقلب عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى ما قيمته (-0.20994) على مستوى شركات العينة، وذلك بانحراف معياري قدره (0.38350). كما تتراوح مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات محل البحث معبراً عنها بتقلبات عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى بين (-0.929)، (1.416).
- انخفاض مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات محل البحث بصفة عامة خلال فترة البحث معبراً عنها بقيمة الإلتواء السلبي المشروط لعوائد الأسهم (NCSKEW)؛ حيث بلغ متوسط قيمة الإلتواء السلبي المشروط لعوائد الأسهم ما قيمته (-0.17699) على مستوى شركات العينة، وذلك بانحراف معياري قدره (0.31897). كما تتراوح مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات محل البحث معبراً عنها بقيمة الإلتواء السلبي المشروط لعوائد الأسهم بين (-2.060)، (1.438).
- تعاني عينة الشركات محل البحث في المتوسط من ارتفاع تكاليف الوكالة نتيجة ارتفاع قيمة التدفقات النقدية الحرة مع انخفاض فرص نمو الشركة (FCF_Tobins Q)، وذلك بمتوسط قدره (0.392) وبانحراف معياري قدره (0.435)، بالشكل الذي قد تزداد معه فرص مصادرة الإدارة لتلك التدفقات النقدية الحرة الفائضة. كما بلغت أدنى قيمة لتفاعل التدفقات النقدية الحرة مع فرص نمو الشركة صفراً، بينما بلغت أقصى قيمة لهذا التفاعل ما قيمته (0.648).
- تعاني عينة الشركات محل البحث في المتوسط من ارتفاع تكاليف الوكالة نتيجة ارتفاع نسبة مخاطر التشغيل (OR)، بما قد يعكس عدم الكفاءة في تشغيل الأصول نتيجة ارتفاع الانحراف المعياري للتدفقات النقدية التشغيلية منسوباً إلى إجمالي الأصول في نهاية كل فترة من فترات البحث، وذلك بمتوسط قدره (0.386) وبانحراف معياري قدره (0.492). كما تتراوح مخاطر التشغيل بين (0.0001) و(4.204).
- تعاني عينة الشركات محل البحث في المتوسط من انخفاض نسبة استخدام أصولها (AUR)، وذلك بمتوسط قدره (0.459) وانحراف معياري قدره (0.529). بالشكل الذي قد يعكس عدم كفاءة استخدام أصول الشركة بكامل طاقتها الإنتاجية لتوليد الإيرادات أو الاستثمار في شراء أصول غير منتجة أو ذات صافي قيمة حالية سالبة، بما قد ينبئ عن ارتفاع تكاليف الوكالة. كما تتراوح نسبة استخدام الأصول بين (0.0003) و(5.895).

- تعاني عينة الشركات محل البحث في المتوسط من ارتفاع نسبة المصروفات التشغيلية منسوبة إلى صافي قيمة المبيعات السنوية (ER)، بما قد يعكس ارتفاع تكاليف الوكالة، وذلك بمتوسط قدره (٠.٣١٩٥) وانحراف معياري قدره (٠.٤٣١). كما تتراوح نسبة المصروفات التشغيلية بين (٠.٠٠٧) و(٧.٣١٦).
- ارتفاع نسبة الملكية المؤسسية (IO) في عينة الشركات خلال فترة البحث، وذلك بمتوسط قدره (٠.٥١٨) وانحراف معياري قدره (٠.٢٢٥). كما تتراوح الملكية المؤسسية بين (صفر%) و(٨٩%).
- ارتفاع درجة الروابط السياسية (PL) التي تمتلكها عينة الشركات خلال فترة البحث، وذلك بمتوسط قدره (١.٥٦٥)، أى ما يقرب نوعين من الروابط من أصل ثلاثة أنواع من الروابط السياسية، وذلك بانحراف معياري قدره (٠.٧٥٤). كما تتراوح درجة الروابط السياسية للشركات فيما بين (الصفر) و (٣).
- تقارب أحجام عينة الشركات محل البحث (Firm Size)؛ حيث تتراوح أحجام الشركات معبراً عنها باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي أصول الشركات بين (١٦.٨٥٦، ٢٤.٩٨٨) وبمتوسط عام قدره (٢٠.٧٢٢) وبانحراف معياري قدره (١.٦٠٦). كما حققت الرافعة المالية (LEV) متوسطاً قدره (٠.٤١٨٨) على مستوى شركات العينة، وذلك بمدى تتراوح قيمته فيما بين (٠.٠١١١، ٠.٩٣٧) وبانحراف معياري قدره (٠.٢٢١٩).
- بلغ متوسط معدل العائد على الأصول (ROA) على مستوى عينة الشركات خلال فترة البحث ما قيمته (٣٩%) وذلك بانحراف معياري قدره (٠.٠٧٧٩)، كما بلغت أدنى وأقصى قيمة لمعدل العائد على الأصول خلال فترة البحث ما قيمته على التوالي (-٢٧.٥%، ٧٢%). كذلك حققت عينة الشركات خلال فترة البحث ارتفاع في نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية (MTB) بمتوسط قدره (٢.٣٥٤) وانحراف معياري قدره (١.٨٠٩)، وذلك بمدى تتراوح قيمته بين (٠.٢٥٢، ١٥.٧٣).
- تراوحت أعمار عينة الشركات (Firm Age) خلال فترة البحث ما بين عام واحد و(٦٢) عام لشركة الحديد والصلب المصرية، كما بلغ متوسط أعمار عينة الشركات خلال فترة البحث (١٩) سنة، وذلك بانحراف معياري قدره (٧.٦٣٨).
- بلغ متوسط تقلبات عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام السابق (SIGMA) على مستوى عينة الشركات خلال فترة البحث ما قيمته (٠.٤٥١) وذلك بانحراف معياري قدره (٠.١٧٥٣)، ومدى تتراوح قيمته بين (٠.٠٠٧، ٠.٧٤٨). بينما بلغ متوسط تفرطح عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام السابق (KURTOSIS) على مستوى عينة الشركات خلال فترة البحث ما قيمته (٠.٥٩٤)

وذلك بانحراف معياري قدره (٢.٤٠٥)، ومدى تتراوح قيمته بين (-٠.٨٧٤، ٠.٨٤٩). ويلاحظ ارتفاع متوسط تفرطح عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام السابق (KURTOSIS) مقارنة بمتوسط تقلبات عوائد الأسهم الأسبوعية خلال نفس العام (SIGMA)، بما قد يعكس انخفاض مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات المستقبلية في الفترة (t+1).

- بلغ متوسط قيمة التغير في معدل دوران الأسهم (DTURN) على مستوى عينة الشركات خلال فترة البحث ما قيمته (-٠.٠٠٤) وذلك بانحراف معياري قدره (٠.٠٠٨)، ومدى تتراوح قيمته بين (-٠.٠١٧، ٠.٠٥٦). كما بلغ متوسط عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام (RET) على مستوى عينة الشركات خلال فترة البحث ما قيمته (٠.٤٥٢) وذلك بانحراف معياري قدره (٠.٠٠٩٥)، ومدى تتراوح قيمته بين (-٠.٠١٨١، ٠.٨٤٩)، بما قد يعكس انخفاض مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات محل البحث خلال الفترة الحالية.

٢- مصفوفة الارتباطات:

تهتم مصفوفة الارتباطات (Correlation Matrix) بتحليل الارتباطات ثنائية المتغير (Bivariate Correlations) من الدرجة الصفيرية لـ (Spearman) بين جميع مُتغيرَات البحث، وذلك للكشف عن قوة واتجاه العلاقات المفترضة بين المُتغيرَات. وكذلك التأكد من عدم وجود مشكلة الازدواج الخطي، ويوضح الجدول رقم (٧) مصفوفة الارتباطات، وذلك كما يلي:

جدول (٧): مصفوفة الارتباطات

	(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥)	(٦)	(٧)	(٨)	(٩)	(١٠)	(١١)
<i>DUVOL</i>	1										
<i>NCSKEW</i>	0.958	1									
<i>PL</i>	-0.643	-0.553	1								
<i>IO</i>	-0.564	-0.651	0.009	1							
<i>FCF_Tobins Q</i>	0.853	0.769	0.455	-0.566	1						
<i>OR</i>	0.656	0.543	0.523	-0.696	0.521	1					
<i>AUR</i>	-0.615	-0.583	0.699	0.432	-0.517	-0.499	1				
<i>ER</i>	0.543	0.612	0.676	-0.549	0.571	0.453	-0.694	1			
<i>Firm Size</i>	-0.531	-0.523	0.214	-0.058	-0.171	-0.363	-0.408	-0.078	1		
<i>LEV</i>	-0.638	-0.518	-0.033	0.091	0.006	0.080	-0.065	0.076	0.096	1	
<i>ROA</i>	0.562	0.539	0.036	-0.037	-0.007	0.039	0.127	-0.015	-0.072	-0.038	1
<i>MTB</i>	0.616	0.582	0.036	-0.006	-0.017	0.144	-0.016	0.039	-0.028	-0.016	0.264
<i>Firm Age</i>	-0.544	-0.518	0.066	-0.039	-0.014	-0.067	-0.046	0.011	0.100	0.016	0.033
<i>SIGMA</i>	0.619	0.594	-0.002	-0.026	0.005	0.124	0.058	0.038	-0.083	0.017	0.023
<i>KURTOSIS</i>	-0.673	-0.577	-0.003	-0.021	-0.002	-0.022	0.073	0.009	-0.053	0.007	0.041
<i>DTURN</i>	0.630	0.621	0.045	-0.009	-0.019	-0.075	0.016	-0.007	0.009	-0.009	-0.003
<i>RET</i>	-0.564	-0.582	-0.045	0.011	0.010	0.035	-0.021	-0.003	-0.008	0.011	-0.011
	(١٢)	(١٣)	(١٤)	(١٥)	(١٦)	(١٧)					
<i>MTB</i>	1										
<i>Firm Age</i>	0.025	1									
<i>SIGMA</i>	0.012	-0.002	1								
<i>KURTOSIS</i>	-0.052	-0.009	0.195	1							
<i>DTURN</i>	-0.016	-0.052	0.675	0.057	1						
<i>RET</i>	0.033	0.021	-0.495	-0.102	-0.458	1					

ملحوظة: معاملات الارتباط تحدد معنويتها من عدمه كما يلي: معاملات الارتباط التي تبلغ قيمتها ٠.٠٣٩ فأقل تعد غير معنوية، معاملات الارتباط التي تبلغ قيمتها ما بين ٠.٠٣٩ و ٠.٠٤٩ تُعد معنوية عند مستوى ١٠%، معاملات الارتباط التي تبلغ قيمتها ما بين ٠.٠٤٩ و ٠.٠٦٤ تُعد معنوية عند مستوى ٥%، معاملات الارتباط التي تبلغ قيمتها ٠.٠٦٤ فأكثر تُعد معنوية عند مستوى ١%.

حيث أن: (DUVOL): مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات معبراً عنها بتقلبات عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى، (NCSKEW): مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات معبراً عنها بالإلتواء السلبي المشروط لعوائد الأسهم، (PL): الروابط السياسية للشركات معبراً عنها بالمقياس المجمع للروابط السياسية والذي يضم ثلاثة أنواع من الروابط السياسية سواء من خلال: (الارتباط بالحكومة كمالك، أو الارتباط بأحد أعضاء مجلس الإدارة و/أو المدير التنفيذي ذو النفوذ السياسي أو العلاقة مع أحد السياسيين البارزين السابقين أو الحاليين، أو الارتباط بأحد كبار الملاك المسيطرين ذوي النفوذ السياسي أو العلاقة مع أحد السياسيين البارزين السابقين أو الحاليين)، (IO): نسبة الملكية المؤسسية، (FCF Tobins Q): تكاليف الوكالة معبراً عنها بتفاعل التدفقات النقدية الحرة مع فرص نمو الشركة، (OR): تكاليف الوكالة معبراً عنها بمخاطر التشغيل التي تعكس الانحراف المعياري للتدفقات النقدية التشغيلية منسوباً إلى إجمالي الأصول في نهاية الفترة، (AUR): تكاليف الوكالة معبراً عنها بنسبة استخدام الأصول، (ER): تكاليف الوكالة معبراً عنها بنسبة المصروفات التشغيلية منسوبة إلى صافي قيمة المبيعات السنوية، (Firm Size): حجم الشركة معبراً عنه باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي أصول الشركة، (LEV): الرافعة المالية للشركة، (ROA): معدل العائد على الأصول، (MTB): نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية، (Firm Age): عمر الشركة معبراً عنه بعدد السنوات منذ تأسيس الشركة حتى أول أول كل سنة من سنوات السلسلة الزمنية لفترة البحث، (SIGMA): تقلبات عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام، (KURTOSIS): تقرب عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام، (DTURN): تغير معدل دوران الأسهم، (RET): متوسط عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام.

ويتضح في ضوء مصفوفة الارتباطات، وبإلقاء النظر أولاً على معاملات الارتباط بين المتغيرات التابعة مع بعضها البعض، والمعبرة عن المقاييس البديلة لمخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات (DUVOL, NCSKEW) يلاحظ وجود ارتباط طردي قوى جداً ومعنوي (عند مستوى ١%)؛ حيث بلغت قيمة معامل الارتباط ما قيمته (٠.٩٦)، ومن ثم، قد يعكس ذلك صلاحية تلك المقاييس البديلة للتعبير عن مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات.

أما بالنسبة لمعاملات الارتباط بين المتغيرات التابعة (المقاييس البديلة لمخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات) وكل من الروابط السياسية للشركات (PL) والملكية المؤسسية (IO) (كمتغيرات مستقلة)، والمقاييس البديلة لتكاليف الوكالة (كمتغيرات وسيطة) يلاحظ أن:

- الروابط السياسية للشركات والملكية المؤسسية ذات معاملات ارتباط عكسية (متوسطة ومعنوية عند مستوى ١%) بالمقاييس البديلة لمخاطر انهيار أسعار الأسهم (DUVOL, NCSKEW)؛ حيث بلغت قيمة معاملات الارتباط (-٠.٦٤٣، -٠.٥٥٣)، (-٠.٥٦٤، -٠.٦٥١) على التوالي. وقد يعكس ذلك قدرة الشركات ذات الروابط السياسية على تحسين سمعتها وإرسال إشارات للسوق تفيد بقوة تلك الشركات وقدرتها على مواجهة المخاطر، إلى جانب الدور الرقابي الذي قد تمارسه الملكية المؤسسية في الحد من المخاطر التي قد تتعكس على أسعار أسهم الشركات.

- ارتباط التفاعل بين التدفقات النقدية الحرة وفرص نمو الشركة (FCF_Tobins Q) كمقياس لتكاليف الوكالة طردياً وبشكل قوى ومعنوى (عند مستوى ١%) بالمقاييس البديلة لمخاطر انهيار أسعار الأسهم (DUVOL, NCSKEW)، أما المقاييس البديلة الأخرى لتكاليف الوكالة معبراً عنها بكل من نسبة المصروفات التشغيلية (ER)، ونسبة مخاطر التشغيل (OR) ذات معاملات ارتباط طردية (متوسطة ومعنوية عند مستوى ١%) بالمقاييس البديلة لمخاطر انهيار أسعار الأسهم (DUVOL, NCSKEW). وذلك على عكس نسبة استخدام الأصول (AUR) التي ترتبط عكسياً وبشكل متوسط ومعنوى (عند مستوى ١%) بالمقاييس البديلة لمخاطر انهيار أسعار الأسهم (DUVOL, NCSKEW). وقد تعكس هذه النتائج، ارتفاع مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات، نتيجة ارتفاع تكاليف الوكالة، واتخاذ المستثمرين قرارات بالانسحاب من السوق من خلال بيع أسهمهم. بما يزيد من عروض بيع الأسهم، ويعرض قيمتها السوقية للانخفاض المستمر أو الانهيار.

وبالنظر إلى معاملات الارتباط بين المتغيرات الضابطة والمقاييس البديلة لمخاطر انهيار أسعار الأسهم (DUVOL, NCSKEW) (كمتغيرات تابعة) يلاحظ أن كل من (حجم الشركة Firm Size، الرافعة المالية LEV، عمر الشركة Firm Age، تفرطح عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام KURTOSIS، ومتوسط عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام RET) ذات معاملات ارتباط عكسية ومتوسطة عند مستوى (١%)، بينما ظهرت معاملات الارتباط للمتغيرات الضابطة المتبقية والخاصة بكل من (معدل العائد على الأصول ROA، نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية MTB، وتقلبات عوائد الأسهم الأسبوعية خلال العام SIGMA، وتغير معدل دوران الأسهم DTURN) بمعاملات ارتباط طردية ومتوسطة عند مستوى (١%). وأخيراً بالنسبة لمعاملات الارتباط بين المتغيرات المستقلة وبعضها البعض، فيتضح أنها جاءت في

معظمها ضعيفة القوى وأغلبها غير معنوى، وهو أمر جيد قد يشير إلى احتمال عدم وقوع النماذج الهيكلية للبحث فى مشكلة الازدواج الخطى (Multicollinearity).

٢- نتائج اختبارات فرضى البحث وتعليل ومناقشة نتائجهما:

يستعرض الباحث النماذج الهيكلية المصممة فى شكلها النهائى، أى بعد التأكد من حسن ملائمة النماذج الهيكلية المصممة، وذلك بعد تشغيل أمر (Robust) باستخدام طريقة (Maximum Likelihood (ml) with Expected Information Matrix (EIM)). وبذلك تكون النماذج الهيكلية المقترحة تامة الملائمة (Perfect Fit) للبيانات التى تم تجميعها. ومن ثم، يمكن للباحث أن يستعرض نتائج تحليل المسارات الخاصة بالنماذج الهيكلية المقترحة، وذلك للتحقق من مدى صحة فرضى البحث من عدمه، وذلك كما يوضح الجدول رقم (٨) التالى:

جدول (٨): نتائج اختبارات فرضى البحث

المسارات Paths	Expected sign	SEM (1)	SEM (2)	SEM (3)	SEM (4)	SEM (5)	SEM (6)	SEM (7)	SEM (8)
		(AC ₁)	(AC ₂)	(AC ₃)	(AC ₄)	(AC ₁)	(AC ₂)	(AC ₃)	(AC ₄)
		(FCF_TobinsQ)	(OR)	(AUR)	(ER)	(FCF_TobinsQ)	(OR)	(AUR)	(ER)
AC ←									
PL → AC	+/-	0.03075 [1.500]	0.03331 [0.990]	-0.04719 [-1.450]	0.05725 [0.840]	0.03075 [1.500]	0.03331 [0.990]	-0.04719 [-1.450]	0.05725 [0.840]
IO → AC	⬇	-0.26820 [-2.870]***	-1.32397 [-7.570]***	0.24798 [1.550]	-1.20217 [-29.77]***	-0.26820 [-2.870]***	-1.32397 [-7.570]***	0.24798 [1.550]	-1.20217 [-29.77]***
(PL * IO) → AC	+/-	-0.41691 [-10.06] ***	-0.26379 [-2.720]***	0.25888 [2.920]***	-0.62909 [-28.16]***	-0.41691 [-10.06] ***	-0.26379 [-2.720]***	0.25888 [2.920]***	-0.62909 [-28.16]***
Constant	N/A	1.5161 [19.94]***	9.90548 [69.54]***	8.40023 [64.32]***	0.32878 [10.00]***	1.5161 [19.94]***	9.90548 [69.54]***	8.40023 [64.32]***	0.32878 [10.00]***
DUVOL ← ; (NCSKEW ←)									
AC → DUVOL ; NCSKEW	+	0.03356 [2.920] ***	0.31435 [6.570]***	-0.05214 [-3.610] ***	0.08924 [5.500]***	0.47206 [53.290]***	0.50552 [55.17]***	-0.02846 [-10.67]***	0.88406 [24.480]***
PL → DUVOL ; NCSKEW	-	-0.00444 [-1.420]	-0.00634 [-2.020]**	-0.00369 [-1.160]	-0.00336 [-1.070]	-0.06487 [-8.110]***	-0.06383 [-7.960]***	-0.07764 [-9.620]***	-0.06409 [-8.000]***
IO → DUVOL ; NCSKEW	⬇	-0.09419 [-4.230]***	-0.10593 [-4.750]***	-0.09395 [-4.220]***	-0.06636 [-2.910]***	-0.32852 [-5.770]***	-0.32679 [-5.730]***	-0.33646 [-5.930]***	-0.32027 [-5.490]***
(PL * IO) → DUVOL ; NCSKEW	⬇	-0.05687 [-4.610]***	-0.05970 [-4.850]***	-0.05653 [-4.580]***	-0.04227 [-3.350]***	-0.16650 [-5.280]***	-0.16595 [-5.270]***	-0.17319 [-5.510]***	-0.16138 [-5.010]***
Firm Size → DUVOL ; NCSKEW	⬇	-0.00535 [-4.490]***	-0.00191 [-1.510]	-0.00619 [-4.730]***	-0.00569 [-4.810]***	-0.00128 [-0.420]	-0.00177 [-0.550]	-0.01459 [-4.380]***	-0.00071 [-0.230]
LEV → DUVOL ; NCSKEW	+/-	-0.03358 [-4.140]***	-0.04209 [-5.150]***	-0.03373 [-4.160]***	-0.03139 [-3.870]***	-0.04683 [-2.260]***	-0.04951 [-2.370]***	-0.04891 [-2.370]***	-0.04736 [-2.280]***
ROA → DUVOL ; NCSKEW	⬇	-0.05426 [-9.130]***	-0.05526 [-9.310]***	-0.05542 [-9.250]***	-0.05327 [-8.960]***	-0.05749 [-3.790]***	-0.05738 [-3.780]***	-0.03756 [-2.460]***	-0.05735 [-3.770]***
MTB → DUVOL ; NCSKEW	⬆	0.00229 [2.290]**	0.00339 [3.350]***	0.00240 [2.390]**	0.00203 [2.030]**	0.01206 [4.710]***	0.01259 [4.870]***	0.01419 [5.550]***	0.01231 [4.800]***
Firm Age → DUVOL ; NCSKEW	⬇	-0.00102 [-4.480]***	-0.00094 [-4.170]***	-0.00101 [-4.460]***	-0.00106 [-4.680]***	-0.00167 [-2.890]***	-0.00169 [-2.920]***	-0.00176 [-3.050]***	-0.00168 [-2.910]***
SIGMA → DUVOL ; NCSKEW	⬆	1.33438 [2.700]***	2.26399 [4.590]***	1.34707 [2.720]***	1.1991 [2.430]**	51.3827 [40.69]***	51.6802 [40.92]***	51.6507 [40.96]***	51.4033 [40.70]***
KURTOSIS → DUVOL ; NCSKEW	⬇	-0.00844 [-11.11]***	-0.00893 [-11.77]***	-0.00851 [-11.20]***	-0.00837 [-11.02]***	-0.02694 [-13.88]***	-0.02681 [-13.81]***	-0.02577 [-13.32]***	-0.02696 [-13.89]***
DTURN → DUVOL ; NCSKEW	⬆	0.47669 [1.570]	0.01146 [0.040]	0.46528 [1.530]	0.5356 [1.760]**	11.4579 [14.74]	11.5919 [14.91]	11.615 [14.99]***	11.450 [14.73]***
RET → DUVOL ; NCSKEW	⬇	-6.50074 [-7.710]***	-6.89812 [-8.190]***	-6.49979 [-7.700]***	-6.3841 [-7.570]***	-148.653 [-69.00]***	-148.517 [-68.94]***	-148.678 [-69.23]***	-148.613 [-69.98]***
Constant	N/A	-0.04316 [-2.070]**	-0.03118 [-4.900]***	-0.03019 [-1.340]	-0.03761 [-1.810]*	-0.59069 [-11.07]**	-0.57988 [-9.960]***	-0.83929 [-14.65]***	-0.60146 [-11.35]***

وينضح في ضوء الجدول السابق، أن الباحث اعتمد على ثمانية نماذج هيكلية لاختبار فرضى البحث، وذلك لاعتماده على مقياسين بديلين لمخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات (المُتغير التابع)، المقياس الأول؛ يعبر عن تقلب عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى (DUVOL)، وتمثله النماذج الهيكلية من النموذج الأول حتى النموذج الرابع (SEM (1); SEM (2); SEM (3); SEM (4)). بينما المقياس الثانى؛ يعبر عن الإلتواء السلبى المشروط لعوائد الأسهم (NCSKEW)، وتمثله النماذج الهيكلية من النموذج الخامس حتى النموذج الثامن (SEM (5); SEM (6); SEM (7); SEM (8)).

ولعل السبب وراء تمثيل المقياسين البديلين لمخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات بأربعة نماذج هيكلية لكل واحد منهما، هو اعتماد الباحث على أربعة مقاييس بديلة لتكاليف الوكالة (Agency Cost ("AC")) وهم: تفاعل التدفقات النقدية الحرة مع فرص نمو الشركة (AC₁:FCF_Tobins Q)، نسبة مخاطر التشغيل (AC₂:OR)، نسبة استخدام الأصول (AC₃:AUR)، نسبة المصروفات التشغيلية (AC₄:ER)، وذلك للتحقق من مدى ثبات واستقرار النتائج (Robustness Analysis). ومن ثم، يمكن استخلاص وتحليل نتائج اختبار فرضى البحث، وذلك على النحو التالى:

١/٣ تحليل ومناقشة نتائج اختبار الفرض الأول:

يستهدف الفرض الأول، اختبار الأثر المُنظم للملكية المؤسسية (IO) على العلاقة بين الروابط السياسية للشركات (PL) ومخاطر انهيار أسعار الأسهم معبراً عنها بتقلب عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى (DUVOL)، والإلتواء السلبى المشروط لعوائد الأسهم (NCSKEW). وفى ضوء نتائج الجدول السابق رقم (٨) يستخلص الباحث ما يلى:

- معنوية العلاقة السالبة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم معبراً عنها بالإلتواء السلبى المشروط لعوائد الأسهم (NCSKEW) عند مستوى معنوية (١%) وذلك فى النماذج الهيكلية (SEM (8); SEM (7); SEM (6); SEM (5)) وفقاً للمسار (PL→NCSKEW). ولكن كانت هذه العلاقة السالبة معنوية (عند مستوى ٥%) بالنسبة لمخاطر انهيار أسعار الأسهم معبراً عنها بتقلب عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى (DUVOL) فى النموذج الثانى وفقاً لنفس المسار (SEM (2))، بما قد يعكس انخفاض مخاطر انهيار أسعار الأسهم بالنسبة للشركات ذات الروابط السياسية. وقد تعكس هذه النتيجة وجهة النظر الإيجابية للمستثمرين بشأن الاستثمار فى الشركات ذات الروابط السياسية، وذلك لما توفره من

مزايا تتعلق بـ: (تخفيف القيود التمويلية، الحصول على المزيد من الإعفاءات والخصومات الضريبية والدعم والإعانات الحكومية، التأمين ضد الأحداث السلبية والصدمات الخارجية خاصة في أوقات الأزمات المالية أو التعثر المالي، تجنب مخاطر التحقيق القضائي بسبب انخفاض أسعار الأسهم بشكل حاد، والتفويض الصارم لقواعد الكشف عن الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية نتيجة الارتباط بالمسؤولين الحكوميين). وبالتالي قد تُمكن الروابط السياسية من الحد من التراكم المفرط للأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، بما قد يخفض من مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

- معنوية العلاقة السالبة بين الملكية المؤسسية (IO) ومخاطر انهيار أسعار الأسهم معبراً عنها بـ (DUVOL) و (NCSKEW) عند مستوى معنوية (1%)؛ وتجسد تلك العلاقة في المسار (IO→DUVOL;NCSKEW)، وذلك في كافة النماذج الهيكلية (SEM (8): SEM (1)). وقد تعكس هذه النتيجة أهمية الدور الرقابي للملكية المؤسسية (نسبة الأسهم المملوكة من قبل المؤسسات الاستثمارية؛ كالبنوك، صناديق الاستثمار، شركات التأمين، صناديق التقاعد والمعاشات، والاتحادات النقابية للعاملين) في تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك نتيجة قدرة المؤسسات الاستثمارية في الحصول على كافة المعلومات التفصيلية حول العمليات التجارية الخاصة بالشركة، والتقارير المالية والعوامل غير الملموسة الأخرى مثل ثقافة الإدارة، بما قد يمكنها من: تخفيض السلوكيات الانتهازية للإدارة، وتسهيل تدفق المعلومات، وتخفيض قدرة المدراء على إخفاء المعلومات السلبية عن المساهمين الآخرين. بالشكل الذي قد يعمل على ارتفاع مستوى الإفصاح والشفافية، وزيادة جودة الإفصاح عن المخاطر. ومن ثم، تخفيض حالة عدم تماثل المعلومات بين المدراء (أو المساهمين المسيطرين) والمساهمين الآخرين، وتحسين صناعة واتخاذ القرارات الاستثمارية. بما قد يخفض من مخاطر انهيار أسعار الشركات التي تزداد بها نسبة الملكية المؤسسية، وذلك لما ترسله من إشارات إيجابية للسوق عن تحسين سمعة الشركة في السوق، ولدى تلك المؤسسات الاستثمارية.

- معنوية العلاقة التفاعلية السالبة بين الروابط السياسية للشركات والملكية المؤسسية وبين مخاطر انهيار أسعار الأسهم معبراً عنها (DUVOL) و (NCSKEW) عند مستوى معنوية (1%)؛ وتجسد تلك العلاقة في المسار (PL*IO)→DUVOL;NCSKEW)، وذلك في كافة النماذج الهيكلية (SEM (8): SEM (1)). وتعكس هذه النتيجة، أن ارتفاع نسبة الملكية المؤسسية كمؤشر لقوة

البيئة المؤسسية تتفاعل مع الروابط السياسية للشركات، بحيث تعكس زيادة أهمية الدور الرقابي الذي تمارسه تلك المؤسسات الاستثمارية خاصة في الشركات ذات الروابط السياسية، وذلك لإظهار الجانب الإيجابي لتلك الروابط. بالإضافة إلى كون الشركات ذات الروابط السياسية تُعدُّ بمثابة مصدرًا جذابًا للاستثمار من قبل المؤسسات الاستثمارية. بالشكل الذي تزداد معه الفوائد أو المزايا المحققة منها عن التكاليف المرتبطة بها، سواء من خلال: توفير معرفة أكبر باللوائح والسياسات الحكومية، أو تخفيض تكاليف المعاملات، أو الاهتمام بالتطبيق الفعال لحوكمة الشركات وتحسين جودة المراجعة الخارجية. للإشارة إلى ميل الشركات ذات الروابط السياسية إلى أن تكون أكثر شفافية مع وجود المستثمرين المؤسسيين، مما قد يسهم بشكل أكبر في الحد من غموض التقارير المالية، وضمان رشد الإدارة، والحد من السلوكيات الانتهازية الخاصة بها. ومن ثمَّ، الحد من سلوكيات إخفاء (حجب) الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية عن المساهمين، بالشكل الذي قد يترتب عليه انخفاض التقييم المُفرط لأسعار أسهم الشركات، بما ينعكس على تخفيض مخاطر انهيار أسعار أسهم الشركات في المستقبل.

وفى ضوء النتائج السابقة، يرى الباحث عدم الاهتمام بالعلاقة المباشرة بين كل من الروابط السياسية للشركات والملكية المؤسسية على حدة وبين مخاطر انهيار أسعار الأسهم، على الرغم من ثبوت معنوية كل منهما. وذلك لثبوت معنوية أثر العلاقة التفاعلية بين الروابط السياسية للشركات والملكية المؤسسية معاً على مخاطر انهيار أسعار الأسهم معبراً عنها سواء باستخدام تقنيات عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى (DUVOL) أو الإلتواء السلبي المشروط لعوائد الأسهم (NCSKEW). لذا، يمكن القول بأن الملكية المؤسسية تُنظِّم العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، بالشكل الذي يمكن معه رفض الفرض الأول للبحث والقاتل بأنه: "لا يوجد أثر للملكية المؤسسية على العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم في بيئة الأعمال المصرية".

٢/٢ تحليل ومناقشة نتائج اختبار الفرض الثاني:

يستهدف الفرض الثاني، اختبار الأثر المُنظَّم للملكية المؤسسية (IO) على العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات (PL) ومخاطر انهيار أسعار الأسهم معبراً عنها بنقل عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى (DUVOL)، والإلتواء السلبي المشروط لعوائد الأسهم (NCSKEW)، وذلك عبر توسيط تكاليف الوكالة (AC) معبراً عنها بأربعة مقاييس بديلة هم: تفاعل التدفقات النقدية الحرة مع

فرص نمو الشركة (Q Tobins $FCF_1:AC_1$)، نسبة مخاطر التشغيل ($OR:AC_2$)، نسبة استخدام الأصول ($AUR:AC_3$)، نسبة المصروفات التشغيلية ($ER:AC_4$). لذا سيستعرض الباحث نتائج الفرض الثاني للبحث، من خلال إلقاء الضوء على ما يلي:

١/٢/٣ نتائج العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة:

وفقاً لدراسة (Baron and Kennys, 1986) بشأن تحليل الوساطة والتأكد مما إذا كانت تكاليف الوكالة تعمل كمُنغبراً وسيطاً - في العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم أم لا، يقوم الباحث بتحديد قيمة حاصل ضرب معاملي الانحدار المرتبطين بالمسارين المتعلقين بكلٍ من الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة، وكذلك تكاليف الوكالة ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك بعد ثبوت معنوية كل منهما.

وعندئذ، تثبت وساطة تكاليف الوكالة في العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم إما بشكل جزئي (Partly Mediation)؛ إذا كانت الروابط السياسية للشركات (المتغير المستقل) تُظهر بعض تأثيرها على مخاطر انهيار أسعار الأسهم (المتغير التابع) بشكل مباشر، بالإضافة إلى تأثيرها بشكل غير مباشر على مخاطر انهيار أسعار الأسهم (المتغير التابع) وذلك عبر توسيط تكاليف الوكالة. بينما تتحقق الوساطة الكاملة (Fully Mediation) لتكاليف الوكالة في حالة عدم ثبوت معنوية التأثير المباشر للروابط السياسية للشركة (المتغير المستقل) على مخاطر انهيار أسعار الأسهم (المتغير التابع)، ومعنوية التأثير غير المباشر عبر توسيط تكاليف الوكالة فقط.

ووفقاً للنتائج السابق عرضها في الجدول رقم (٨)، يمكن استعراض التأثير المباشر للروابط السياسية للشركة على مخاطر انهيار أسعار الأسهم، بالإضافة إلى استخلاص التأثير غير المباشر للروابط السياسية للشركة على مخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة (حاصل ضرب المعاملات المعنوية للمسارات المباشرة بين كلٍ من الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة، وكذلك بين تكاليف الوكالة ومخاطر انهيار أسعار الأسهم)، وذلك تمهيداً لتحديد التأثير الكلي للروابط السياسية للشركة على مخاطر انهيار أسعار الأسهم، كما في الجدول رقم (٩) التالي:

جدول (٩): الآثار المباشرة وغير المباشرة للروابط السياسية للشركة على مخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر
توسيط تكاليف الوكالة

المسارات	PL → DUVOL			
الآثار	الروابط السياسية للشركات ← مخاطر انهيار أسعار الأسهم			
Effects	SEM (1)	SEM (2)	SEM (3)	SEM (4)
Direct	-0.00444 [-1.420]	-0.00634 [-2.020]**	-0.00369 [-1.160]	-0.00336 [-1.070]
Indirect	0.00103 [0.150]	0.01047 [0.140]	0.00246 [0.910]	0.00511 [1.600]
Total	-0.00341 [-1.420]	-0.00634 [-2.020]**	-0.00123 [-0.730]	0.00175 [0.610]
المسارات	PL → NCSKEW			
الآثار	الروابط السياسية للشركات ← مخاطر انهيار أسعار الأسهم			
Effects	SEM (5)	SEM (6)	SEM (7)	SEM (8)
Direct	-0.06487 [-8.110]***	-0.06383 [-7.960]***	-0.07764 [-9.620]***	-0.06409 [-8.000]***
Indirect	0.01452 [1.550]	0.01683 [1.210]	0.00134 [0.750]	0.05061 [0.410]
Total	-0.06448 [-8.060]***	-0.06440 [-8.050]***	-0.07764 [-9.620]***	-0.06449 [-8.060]***

ولاحظ الباحث في ضوء نتائج الجدول السابق ما يلي:

- عدم معنوية التأثير غير المباشر (Indirect Effect) للروابط السياسية للشركة على مخاطر انهيار أسعار الأسهم معبراً عنها بـ (DUVOL;NCSKEW)، وذلك عبر توسيط تكاليف الوكالة (AC)؛ التي تم التعبير عنها بأربعة مقاييس بديلة (FCF_Tobins Q; OR; AUR; ER). وذلك يرجع إلى عدم معنوية معامل المسار المباشر بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة (PL→AC: FCF_Tobins Q; OR; AUR; ER)، وذلك على الرغم من معنوية معامل المسار الموجب والمباشر بين تكاليف الوكالة مخاطر انهيار أسعار الأسهم (AC→ DUVOL;NCSKEW)، وذلك في كافة النماذج الهيكلية المقترحة (SEM 1; SEM 2; SEM 4; SEM 5; SEM 6; SEM 7; SEM 8). بينما كان هذا المعامل سالباً في نموذجي (SEM 3; SEM 7)، نظراً لاعتماد الباحث على استخدام نسبة استخدام الأصول (AUR) كمقياس عكسي لتكاليف الوكالة.

لذا، فإن ارتفاع تكاليف الوكالة سيؤدي إلى ارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك نتيجة انخراط المدراء في اتخاذ قرارات استثمارية قد تدمر قيمة الشركة، بالإضافة إلى السلوكيات الانتهازية للإدارة بشأن حجب المعلومات وتعتمد المدراء التأخير في الكشف عن الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية أو اكتنازها، بحجة تقديم صورة أفضل عن ظروف الشركة،

والاحتفاظ بتوقعات المستثمرين والحفاظ على مستوى سعر السهم. ولكن بمجرد أن تتراكم الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية، وتصل لمستوى يصعب معه الاستمرار في إخفاؤها، يتم الإعلان عنها بما يؤدي إلى ارتفاع مخاطر انهيار أسعار الأسهم، نتيجة تأثر أسعار أسهم الشركات المعنية بتلك الأخبار بشكل كارثي. الأمر الذي قد يترتب عليه أن تكون تكاليف الوكالة محدداً لمخاطر انهيار أسعار الأسهم. بينما لم يظهر أي تأثير معنوي للعلاقة بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة، وقد يرجع ذلك إلى توقف هذه العلاقة على الملكية المؤسسية (وهو ما سوف يتم التحقق منه لاحقاً).

- اقتصرت معنوية التأثير الكلي (Total Effect) على معنوية التأثير المباشر (Direct Effect) للروابط السياسية على مخاطر انهيار أسعار الأسهم معبراً عنها بكل من تقلبات عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى (DUVOL) وذلك فقط في النموذج الهيكلي الثاني (SEM 2)، بالإضافة إلى الإلتواء السلبي المشروط لعوائد الأسهم (NCSKEW) وذلك في كافة النماذج الهيكلية ابتداءً من النموذج الهيكلي (SEM 5) حتى النموذج (SEM 8). وحتى هذا التأثير لن يُعتدَّ به نظراً لتوقف العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم على الملكية المؤسسية (كمُتغير مُنظَّم لهذه العلاقة)، وهو ما قد توصل إليه الباحث من مناقشته البحثية للفرض الأول من هذا البحث.

ووفقاً للنتائج السابق عرضها، وبعد ثبوت عدم صلاحية العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم (DUVOL;NCSKEW) عبر توسيط تكاليف الوكالة (AC) معبراً عنها بالمقاييس الأربعة البديلة المختلفة (FCF_Tobins Q; OR; AUR; ER). لذا، سيهتم الباحث باختبار ما إذا كانت العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم (DUVOL;NCSKEW) عبر توسيط تكاليف الوكالة تتوقف على الملكية المؤسسية، خاصة في المسار الذي يحكم العلاقة بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة (بعد ثبوت عدم معنوية معاملها)، وهو ما سوف يتطرق له الباحث في النقطة التالية.

٢/٢٣ نتائج العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة ومشروعية الملكية المؤسسية:

يستهدف الباحث التحقق من قيمة ومعنوية العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم - معبراً عنها بـ (DUVOL;NCSKEW)، عبر توسيط

تكاليف الوكالة (AC) - معبراً عنها (FCF_Tobins Q; OR; AUR; ER)، ومشروطة الملكية المؤسسية (IO)، وذلك من خلال تحديد قيمة حاصل ضرب المعاملات المعنوية للمسارات المباشرة بين كلٍ من تفاعل الروابط السياسية للشركات مع الملكية المؤسسية معاً وبين تكاليف الوكالة (FCF_Tobins Q; OR; AUR; ER) $PL*IO \rightarrow AC$ ، وكذلك بين تكاليف الوكالة ومخاطر انهيار أسعار الأسهم (AC \rightarrow DUVOL; NCSKEW)، وذلك في كافة النماذج الهيكلية المقترحة (SEM1:SEM8). وفي ضوء نتائج الجدول رقم (٨)، يمكن استخلاص قيمة ومعنوية معاملات تلك المسارات لكافة النماذج الهيكلية المقترحة، وتوضيح التأثيرات المباشرة وغير المباشرة والكلية لها، وذلك كما يوضح الجدول رقم (١٠) التالي:

جدول (١٠): الآثار المباشرة وغير المباشرة للروابط السياسية للشركة على مخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة ومشروطة الملكية المؤسسية

المسارات	$PL*IO \rightarrow DUVOL$			
الآثار	تفاعل الروابط السياسية للشركات مع الملكية المؤسسية ← مخاطر انهيار أسعار الأسهم			
Effects	SEM (1)	SEM (2)	SEM (3)	SEM (4)
Direct	-0.05687 [-4.610]***	-0.05970 [-4.850]***	-0.05653 [-4.580]***	-0.04227 [-3.350]***
Indirect	-0.01399 [-3.530]***	-0.08292 [-5.530]***	-0.01349 [-3.740]***	-0.05613 [-3.650]***
Total	-0.07086 [-4.480]***	-0.14262 [-6.850]***	-0.07002 [-5.890]***	-0.0984 [-17.91]***
المسارات	$PL*IO \rightarrow NCSKEW$			
الآثار	تفاعل الروابط السياسية للشركات مع الملكية المؤسسية ← مخاطر انهيار أسعار الأسهم			
Effects	SEM (5)	SEM (6)	SEM (7)	SEM (8)
Direct	-0.16650 [-5.280]***	-0.16595 [-5.270]***	-0.17319 [-5.510]***	-0.16138 [-5.010]***
Indirect	-0.1968 [-3.290]***	-0.1334 [-4.270]***	-0.00737 [-2.810]***	-0.5562 [-5.880]***
Total	-0.3633 [-27.45]***	-0.2993 [-11.80]***	-0.18055 [-3.180]***	-0.71753 [-2.600]***

ولاحظ الباحث في ضوء نتائج الجدول السابق ما يلي:

- معنوية التأثير المباشر لتفاعل الروابط السياسية مع الملكية المؤسسية (PL*IO) سلباً على مخاطر انهيار أسعار الأسهم معبراً عنها بـ (DUVOL; NCSKEW)، وذلك في كافة النماذج الهيكلية المقترحة عند مستوى معنوية (١%). ومن ثم، فإن العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم تتوقف على الملكية المؤسسية (كمُتغير مُنظّم). حيث أن ارتفاع نسبة الملكية المؤسسية خاصة في الشركات ذات الروابط السياسية سيصاحبه

انخفاض في مخاطر انهيار أسعار الأسهم، وذلك لأن المستثمرون المؤسسيون يقومون بدور أكثر نشاطاً في مراقبة الشركات ذات الروابط السياسية، وضمان معايير أعلى من الشفافية عن تعاملات الشركات والإفصاح عن المعلومات الخاصة بالإدارة العليا (أو المساهمين المسيطرين). كما أن الشركات ذات الروابط السياسية، خاصةً التي تتمتع بارتفاع نسبة الملكية المؤسسية يكون لديها القدرة على تطبيق قواعد حوكمة الشركات بشكل جيد وفعال، بما يجعل تلك الشركات أكثر ربحية، ويكون لديها توزيعات أرباح أعلى، وأقل ميلاً لإدارة الأرباح. بالشكل الذي يؤدي إلى تخفيض حالة غموض المعلومات التي قد تتسم بها الشركات ذات الروابط السياسية، وبالتالي تخفيض مخاطر انهيار أسعار أسهمها. لذا، تم رفض الفرض الأول للبحث والقائل بأنه "لا يوجد أثر للملكية المؤسسية على العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم في بيئة الأعمال المصرية".

- معنوية التأثير غير المباشر لتفاعل الروابط السياسية مع الملكية المؤسسية ($PL*IO$) سلباً على مخاطر انهيار أسعار الأسهم معبراً عنها بـ ($DUVOL;NCSKEW$) عبر توسيط تكاليف الوكالة ومشروطية الملكية المؤسسية، وذلك عند مستوى معنوية (1%)، ويرجع ذلك إلى:

■ معنوية معامل الانحدار السالب والخاص بالمسار المباشر بين كلٍ من تفاعل الروابط السياسية للشركات مع الملكية المؤسسية معاً وبين تكاليف الوكالة ($AC \rightarrow (PL*IO)$)، وذلك في كافة النماذج الهيكلية المقترحة ($SEM 1; SEM 2; SEM 4; SEM 5; SEM 6; SEM 7; SEM 8$)؛ نظراً لاعتماد الباحث على استخدام نسبة استخدام الأصول (AUR) كمقياس عكسي لتكاليف الوكالة. وتعكس هذه النتيجة، أن ارتفاع نسبة الملكية المؤسسية في الشركات ذات الروابط السياسية سيجتنب عليها انخفاض تكاليف الوكالة، والعكس صحيح. وتفسر هذه النتيجة قيام المستثمرون المؤسسيون بزيادة جهود المراقبة خاصة في الشركات ذات الروابط السياسية، التي يسود بشأنها الاعتقاد بتزايد حدة مشاكل الوكالة، وذلك لتجنب مخاطر الدعاوى القضائية من قبل مستثمريهم بموجب القوانين واللوائح. الأمر الذي قد يترتب عليه، قيام المستثمرون المؤسسيون بإجبار مدرء الشركات خاصة ذات الروابط السياسية على الكشف عن معلومات مالية أكثر تفصيلاً في الوقت المناسب للمساهمين. ومن ثم، فإن وجود المستثمرين المؤسسيين مرتبط بتدفق أعلى للمعلومات، وارتفاع مستوى الإفصاح والشفافية، بما يؤدي إلى تخفيض فجوة عدم تماثل المعلومات، وإجبار المدرء على اتخاذ قرارات استثمارية من شأنها أن تُعظم من قيمة الشركة، وتُخفض من تكاليف الوكالة.

■ معنوية معامل المسار الموجب والمباشر بين تكاليف الوكالة مخاطر انهيار أسعار الأسهم (SEM 1; SEM 2; SEM 4; SEM 5; SEM 6; SEM 8) وذلك في كافة النماذج الهيكلية المقترحة (SEM 1; SEM 2; SEM 4; SEM 5; SEM 6; SEM 8). بينما كان هذا المعامل سالباً في نموذجي (SEM 3; SEM 7)، نظراً لاعتماد الباحث على استخدام نسبة استخدام الأصول (AUR) كمقياس عكسي لتكاليف الوكالة. لذا، فإن ارتفاع تكاليف الوكالة سيقابلها ارتفاعاً في مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

■ ثبوت وجود وساطة جزئية (Partly Mediation) لتكاليف الوكالة في العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، ولكن هذه الوساطة مشروطة بوجود الملكية المؤسسية كمُتغير مُنظَّم للعلاقة بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة. وبالتالي، لم تُعدَّ هناك حاجة لتأثير الروابط السياسية فقط على تكاليف الوكالة (الذي لم تثبت معنويته فيما سبق عرضه)، وذلك لأن هذا التأثير أصبح متوقفاً على الملكية المؤسسية. وجدير بالذكر أن وساطة تكاليف الوكالة كانت جزئية وليست كاملة، وذلك لثبوت معنوية التأثير المباشر لتفاعل الروابط السياسية مع الملكية المؤسسية على مخاطر انهيار أسعار الأسهم، إلى جانب ثبوت معنوية الوساطة المشروطة لتكاليف الوكالة في العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم اعتماداً على الملكية المؤسسية.

- ارتفاع معنوية قيمة التأثير الكلي (Total Effect) للروابط السياسية للشركة على مخاطر انهيار أسعار الأسهم معبراً عنها بكلٍ من تقلبات عوائد الأسهم من أسفل إلى أعلى (DUVOL)، والإلتواء السلبي المشروط لعوائد الأسهم (NCSKEW)، وذلك في كافة النماذج الهيكلية، وعبر توسيط تكاليف الوكالة ومشروطة الملكية المؤسسية كمُتغير مُنظَّم.

وفي ضوء النتائج السابقة، يستخلص الباحث توقف العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة على الملكية المؤسسية (كمُتغير مُنظَّم)، وذلك بسبب ثبوت معنويتها، بالإضافة إلى عدم ثبوت معنوية وساطة تكاليف الوكالة في العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم في ظل عدم وجود الملكية المؤسسية كمُتغير مُنظَّم. وبالتالي، يثبت الباحث دور نموذج العمليات الشرطية (Moderated Mediation Model) في تفسير العلاقة السببية المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم في ضوء استخدام الملكية المؤسسية كمُتغير مُنظَّم. بالإضافة إلى التعرف على كيفية انتقال أثر الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم من خلال تكاليف الوكالة (كمُتغير وسيط). إلا أن التأثير الوسيط لتكاليف الوكالة مشروط

يوجد الملكية المؤسسية أيضاً كمتغير مُنظَّم للعلاقة بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة - معبراً عنها بالمقاييس البديلة المختلفة السابق الإشارة إليها.

لذا، يمكن للباحث رفض الفرض الثاني للبحث والقائل بأنه "لا تتوقف العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة على الملكية المؤسسية (كمتغير مُنظَّم) وذلك في بيئة الأعمال المصرية".

وتأكيداً للنتائج السابقة، سيعتمد الباحث على استخدام الأساليب القائمة على الإحصاءات لتقييم الوساطة عملياً من خلال إجراء الاختبارات الثلاثة التالية: اختبار (Sobel test)، واختبار (Aroian test)، واختبار (Goodman test)، ومعنوية نتائج تلك الاختبارات تشير إلى وساطة تكاليف الوكالة في العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، أو مشروطة هذه الوساطة بوجود الملكية المؤسسية. وذلك كما يوضح الجدول رقم (١١) التالي:

جدول (١١): نتائج اختبارات وساطة تكاليف الوكالة العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم

نوع الوساطة	الاختبارات			المسارات Paths
	Sobel	Aroian	Goodman	
NO	[0.1450]	[0.1394]	[0.1514]	SEM (1) PL → FCF_Tobins Q → DUVOL
Partly	[-4.5186]***	[-4.4942]***	[-4.5433]***	(PL * IO) → FCF_Tobins Q → DUVOL
NO	[0.8594]	[0.8048]	[0.9268]	SEM (2) PL → OR → DUVOL
Partly	[-2.5841]***	[-2.5668]***	[-2.6018]***	(PL * IO) → OR → DUVOL
NO	[-1.5370]	[-1.5353]	[-1.5387]	SEM (3) PL → AUR → DUVOL
Partly	[-3.5789]***	[-3.5449]***	[-3.6138]***	(PL * IO) → AUR → DUVOL
NO	[0.1431]	[0.0933]	[0.1514]	SEM (4) PL → ER → DUVOL
Partly	[-5.4257]***	[-5.4224]***	[-5.4290]***	(PL * IO) → ER → DUVOL
NO	[1.6296]	[1.5795]	[1.6847]	SEM (5) PL → FCF_Tobins Q → NCSKEW
Partly	[-9.5131]***	[-9.5046]***	[-9.5217]***	(PL * IO) → FCF_Tobins Q → NCSKEW
NO	[-1.1107]	[-1.1031]	[-1.1185]	SEM (6) PL → OR → NCSKEW
Partly	[-3.0284]***	[-2.9960]***	[-3.0619]***	(PL * IO) → OR → NCSKEW
NO	[0.7699]	[0.6907]	[0.8849]	SEM (7) PL → AUR → NCSKEW
Partly	[-2.8161]***	[-2.8016]***	[-2.8247]***	(PL * IO) → AUR → NCSKEW
NO	[0.8186]	[0.8121]	[0.8253]	SEM (8) PL → ER → NCSKEW
Partly	[-3.3997]***	[-3.3635]***	[-3.4370]***	(PL * IO) → ER → NCSKEW

Notes: ***, ** and * are significant at the 1%, 5% and 10% levels respectively.

ويلاحظ من نتائج الجدول السابق، التأكيد على ما تم استنتاجه باستخدام اختبار (Baron and Kennys) بشأن عدم وساطة تكاليف الوكالة في العلاقة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم في ظل غياب الملكية المؤسسية (PL → FCF_Tobins Q; OR; AUR; ER → DUVOL; NCSKEW)، وذلك لأن التأثير الوسيط لتكاليف الوكالة مشروطاً بوجود الملكية المؤسسية كمتغير مُنظَّم للعلاقة بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة، وذلك مع اختلاف المقاييس البديلة

المعيرة عن تكاليف الوكالة. وبالتالي فإن العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسط تكاليف الوكالة تتوقف على الملكية المؤسسية ((PL*IO)→FCF_Tobins Q; OR; AUR; ER→ DUVOL; NCSKEW)).

لذا يرى الباحث، أن انخفاض مخاطر انهيار أسعار الأسهم يمكن أن يتحقق مباشرة نتيجة تفاعل الملكية المؤسسية مع الروابط السياسية للشركات، بالشكل الذى يمكن المستثمرون وغيرهم من صانعى قرار الاستثمار من تحقيق قيمة مضافة من الروابط السياسية للشركات المراد الاستثمار فيها، نتيجة تزايد ثقتهم فى تلك الشركات، وذلك بسبب تزايد إقبال المؤسسات الاستثمارية على الاستثمار فى تلك الشركات، وتحقيق ارتفاع مستمر فى نسبة الملكية المؤسسية لديها. بالشكل الذى يبعث رسالة طمأنينة للمستثمرين فى السوق بشأن قيام تلك المؤسسات الاستثمارية بدورها الرقابى على النحو المنشود، والاستفادة من المزايا التى تحققها الروابط السياسية للشركات، بما يعمل على تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

وفى نفس التوقيت تلعب الملكية المؤسسية دوراً مُنظماً للعلاقة بين الروابط السياسية للشركات وتكاليف الوكالة؛ بالشكل الذى تنخفض معه تكاليف الوكالة نتيجة ارتفاع نسبة الملكية المؤسسية خاصة فى الشركات ذات الروابط السياسية، وذلك بسبب قدرة المؤسسات الاستثمارية على توظيف الروابط السياسية للشركات بشكل يجعل مزاياها تتفوق على التكاليف المرتبطة بها. بالإضافة إلى تحقيق رقابة فعالة على السلوكيات الانتهازية للإدارة، وضمان رُشد الإدارة عن طريق متابعة ورقابة التصرفات فى موارد الشركة، بما يضمن عدم إهدائها، وذلك من خلال توفير مستوى مرتفع من المسؤولية والمحاسبة عن تصرفات الإدارة فى حالة اتخاذها قرارات استثمارية ذات صافى قيمة حالية سالبة، بما يسهم فى تخفيض تكاليف الوكالة، وينعكس تأثيره إيجابياً على تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم الخاصة بتلك الشركات. وبالتالي، فإن هناك جزء من تأثير الروابط السياسية للشركات على مخاطر انهيار أسعار الأسهم يتم بشكل غير مباشر عبر توسط تكاليف الوكالة، ولكن بمشروطة الملكية المؤسسية.

وفى ختام مناقشة نتائج اختبار فرضى البحث يمكن استعراض القوة التفسيرية للنماذج الهيكلية المستخدمة فى اختبار فرضى البحث والتي تنتهى مساراتها بكلٍ من تكاليف الوكالة (AC) - معبراً عنها بأربعة مقاييس بديلة (FCF_TQ; OR; AUR; ER)، ومخاطر انهيار أسعار الأسهم - معبراً عنها بـ (DUVOL;NCSKEW) كمُتغيرات تابعة كلٍ على حدة، وذلك كما يوضح الجدول رقم (١٢):

جدول (١٢): نتائج اختبار (Wald-test) ومؤشر الاستقرار (Stability index) للنماذج الهيكلية

المتغيرات التابعة	SEM (1)	SEM (2)	SEM (3)	SEM (4)
	FCF TQ	OR	AUR	ER
AC	[438.5]***	[3665]***	[4725]***	[1327]***
DUVOL/ NCSKEW	[394.2]***	[482.0]***	[398.6]***	[421.9]***
Overall	[438.5]***	[3665]***	[4725]***	[1327]***
Stability index	0	0	0	0
المتغيرات التابعة	SEM (5)	SEM (6)	SEM (7)	SEM (8)
	FCF TQ	OR	AUR	ER
AC	[438.5]***	[3665]***	[4725]***	[1326]***
DUVOL/ NCSKEW	[12869]***	[12878]***	[13026]***	[12867]***
Overall	[438.5]***	[3665]***	[4725]***	[1326]***
Stability index	0	0	0	0

Notes: ***, ** and * are significant at the 1%, 5% and 10% levels respectively.

ويتضح من الجدول السابق، أن قيمة اختبار (Wald-test) جاءت معنوية عند مستوى (١%) لكل مسارات النماذج الهيكلية، مما يشير إلى قبول الفرض البديل بأن كافة معاملات مسارات النماذج الهيكلية لا تساوى صفراً، بما يعكس معنوية النماذج الهيكلية ككل. كما تجدر الإشارة إلى أن النماذج الهيكلية تحقق شرط الاستقرار، بما يشير إلى استقرار النماذج الهيكلية المستخدمة في حالة تغيير البيانات، وذلك كما أوضحت نتائج اختبار الاستقرار؛ حيث جاءت قيمة مؤشر الاستقرار مساوية للصفر. وفي ضوء ما سبق، يتضح أن النتائج التي توصل إليها الباحث (Robust) وذلك نتيجة استخدام مقاييس بديلة لمُتغيرات البحث والوصول إلى نفس النتائج، بالإضافة لما أشارت إليه نتائج اختبار الاستقرار (Stability test)، ويمكن تلخيص نتائج اختبار فرضى البحث في الجدول رقم (١٤) التالي:

جدول رقم (١٤): ملخص نتائج اختبار فرضى البحث

نوع الأثر	القرار	فروض البحث
سالِب	رفض	١ لا يوجد أثر للملكية المؤسسية على العلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم في بيئة الأعمال المصرية.
سالِب	رفض	٢ لا تتوقف العلاقة غير المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة على الملكية المؤسسية (كمُتغير مُنظم) في بيئة الأعمال المصرية.

٤. حدود النتائج:

- يرى الباحث أن النتائج التي توصل إليها من خلال اختبار فرضى البحث مقيدة بما يلي:
- عينة الشركات التي تم سحبها من مجتمع البحث لإجراء اختبارات فرضى البحث، وذلك خلال فترة البحث.
 - القياس الإجمالى للمقاييس البديلة لمُتغيرات البحث والخاصة بـ : مخاطر انهيار أسعار الأسهم، وتكاليف الوكالة. مع ضرورة الإشارة إلى أن الفصل بين الشركات على حسب درجة روابطها السياسية تم بشكل يدوى، وذلك من خلال تتبع: تقارير تشكيل مجلس الإدارة، وهيكل الملكية، والمواقع الألكترونية الموضحة للسيرة الذاتية لأعضاء مجلس الإدارة والمدير التنفيذي وكبار المساهمين المسيطرين. بالإضافة إلى عدم التفرقة بين تأثير الروابط السياسية بأنواعها على مخاطر انهيار أسعار الأسهم.
 - الأسلوب الإحصائى المستخدم والخاص بنموذج العمليات الشرطية (Moderated-Mediation Model) وفقاً لمنهجية تحليل المسار (Path Analysis). لذا، من الممكن أن تتغير النتائج فى حال تغيير الأسلوب الإحصائى المستخدم.
 - الفترة الزمنية التى أجري فيها اختبار فرضى البحث، لذا قد تتغير النتائج بتغير الفترة الزمنية المستخدمة، خاصة الفترة التى تعرضت فيها الروابط السياسية للشركات للإضطراب نتيجة سقوط النظام السياسى للرئيس السابق محمد حسنى مبارك.
 - لم يأخذ البحث فى اعتباره وجود قنوات أخرى قد تنقل أثر الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم بخلاف تكاليف الوكالة.
 - لم يأخذ البحث فى اعتباره وجود مُتغيرات مُنظمة أخرى (بخلاف الملكية المؤسسية) سواء للعلاقة المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم، أو العلاقة غير المباشرة بينهما عبر توسيط تكاليف الوكالة، أو أى مُتغيرات وسيطة أخرى يمكن تقديم مبرراتها النظرية لتشغيل نموذج العمليات الشرطية.

ثانى عشر: خلاصة البحث والتوصيات والبحوث المستقبلية

يستهدف هذا القسم إلقاء الضوء على أهم النتائج التي توصل إليها الباحث عند اختبار فرضى البحث، وذلك تمهيداً لتوجيه بعض التوصيات، وإجراء المزيد من البحوث المستقبلية. لذا، سيتم تناول تلك النقاط تفصيلاً كما يلي:

١- الخلاصة:

فى ضوء تحليل ومناقشة نتائج الاختبارات الإحصائية لفرضى البحث، استخلص الباحث النتائج التالية:

- توفير الدليل العلمى حول أهمية الدور الرقابى للملكية المؤسسية خاصة فى الشركات ذات الروابط السياسية، وذلك للحد من سلوكيات اكتناز الأخبار السيئة والمعلومات المحاسبية السلبية عن الملاك (أو المساهمين)، أو غموض التقارير المالية؛ حيث تزداد العلاقة المباشرة السالبة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم بزيادة نسبة الملكية المؤسسية. ومن ثم، تأييد فرضية زيادة المعلومات (Information-Increasing Hypothesis) نتيجة تفاعل الروابط السياسية للشركات مع ارتفاع الملكية المؤسسية، بما يترتب عليه انخفاض التقييم المفرط لأسعار أسهم الشركات، وانخفاض مخاطر انهيارها فى المستقبل.

- توفير الدليل العلمى على الآثار الاقتصادية للروابط السياسية للشركة من منظور مخاطر انهيار أسعار أسهمها، وذلك من خلال تأييد بناء الروابط السياسية للشركات فى ضوء نظرية التكلفة السياسية خاصة فى ظل ارتفاع نسبة الملكية المؤسسية لتخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم. ومن ثم، تضمن الملكية المؤسسية تحقيق مزايا (أو فوائد) تفوق التكاليف المرتبطة ببناء الروابط السياسية للشركات، وذلك من خلال: توفير التمويل اللازم لها بأقل إشتراطات للمديونية لمواجهة التعثر المالى والأزمات المالية، وإرسال إشارات جيدة للسوق عن مستقبل الشركات ذات الروابط السياسية، وقدرتها على مواجهة مخاطر التخلف عن سداد مديونياتها، ومواجهة تكاليف التدخل الحكومى سواء كانت تتعلق بفرض ضرائب بمعدلات مرتفعة، أو التكاليف الناتجة عن مكافحة الاحتكار، أو الضغوط السياسية من قبل جماعات الضغط والأحزاب السياسية. بما يودى فى النهاية إلى تخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

- توفير الدليل العلمى حول دور الملكية المؤسسية فى إظهار القيمة المضافة التى تولدها الروابط السياسية لمساهمى الشركة خاصة فى ظل فترة الاستقرار السياسى والاقتصادى التى تشهدها فترة البحث (بعد

الانتهاء من ثورتى الخامس والعشرين من يناير ٢٠١١م، والثلاثون من يونيو ٢٠١٣م)، بالشكل الذى يعكس جانبية الاستثمار فى الشركات ذات الروابط السياسية خاصة مع ارتفاع نسبة الملكية المؤسسية لديها، بما يودى إلى تخفيض مخاطر انهيار أسعار أسهم تلك الشركات. ومن ثم، مساعدة المستثمرين وغيرهم من صانعى قرار الاستثمار على إنتقاء الأسهم الأقل عُرضةً لمخاطر الانهيار فى المستقبل، وذلك عند تكوين محافظهم الاستثمارية.

- توفير الدليل العلمى حول دور تكاليف الوكالة (كمتغير وسيط) باعتبارها أحد القنوات التى يمكن أن ينتقل من خلالها أثر الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم. ولكن يتوقف التأثير الوسيط لتكاليف الوكالة على الملكية المؤسسية؛ نظراً لتفاعل الملكية المؤسسية مع الروابط السياسية للشركات من أجل تخفيض تكاليف الوكالة، بما ينعكس إيجابياً على تخفيض مخاطر انهيار أسعار أسهمها.

- توفير الدليل العلمى على دور نموذج العمليات الشريطية (Moderated- Mediation Model) فى تفسير العلاقة السببية المباشرة بين الروابط السياسية للشركات ومخاطر انهيار أسعار الأسهم وذلك فى ضوء استخدام الملكية المؤسسية كمتغير مُنظّم، بالإضافة إلى انتقال أثر الروابط السياسية للشركات بشكل غير مباشر إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم عبر توسيط تكاليف الوكالة، إلا أن التأثير الوسيط لتكاليف الوكالة مشروطاً أيضاً بالملكية المؤسسية.

٢- التوصيات:

فى ضوء النتائج التى تم استخلاصها من اختبار فرضى الباحث، يوصى الباحث بما يلى:

- توجيه المستثمرين وغيرهم من صانعى قرار الاستثمار نحو إعطاء وزن نسبى أكبر لأسهم الشركات ذات الروابط السياسية، وذلك لما تولده الروابط السياسية للشركات من قيمة للمساهمين خاصة فى ظل ارتفاع نسبة الملكية المؤسسية (باعتبارها أحد أهم الآليات الخارجية لحوكمة الشركات لضبط السلوكيات الانتهازية للإدارة)، وذلك عند تكوين محافظهم الاستثمارية. نظراً لأنها تواجه أقل قدر ممكن من مخاطر انهيار أسعار الأسهم.

- التأكيد على المستثمرين وغيرهم من صانعى قرار الاستثمار حول أن الروابط السياسية للشركات تُعدُّ سلاحاً ذو حدين، وذلك فيما يتعلق بآثارها على مخاطر انهيار أسعار الأسهم. إلا أن ارتفاع (انخفاض) نسبة الملكية المؤسسية فى تلك الشركات قد يؤمن تحقيق مزايا (تكاليف) تفوق

- التكاليف (المزايا) المرتبطة ببناء الروابط السياسية للشركات، وكذلك تخفيض (زيادة) تكاليف الوكالة، بالشكل الذى يعكس أيضاً على تخفيض (زيادة) مخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- توجيه المؤسسات الاستثمارية (البنوك، صناديق الاستثمار، شركات التأمين، صناديق المعاشات والتقاعد) نحو القيام بدورها المنشود فى تحقيق الرقابة الفعالة على السلوكيات الانتهازية للإدارة، خاصة فى الشركات ذات الروابط السياسية، الأكثر عُرضةً لحدّة مشاكل وتكاليف الوكالة، وذلك لتخفيض مخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- توجيه الجهات التنظيمية والرقابية؛ كهيئة الرقابة المالية، والهيئات المسؤولة عن مراقبة الشركات، بضرورة تشديد الجانب الرقابى من قبلها، لمراعاة التأثير السلبى المتوقع للروابط السياسية للشركة على السلوكيات الانتهازية للإدارة، وذلك استناداً إلى توقع ارتفاع تكاليف الوكالة بها، للحد من مخاطر انهيار أسعار الأسهم، التى قد تضر باستقرار البورصة المصرية، وتعرضها للعديد من موجات الإضطراب التى يترتب عليها عدم انتظام السوق، خاصة عند تعرض قدر كبير من أسعار أسهم الشركات للانهايار.

٣- البحوث المستقبلية:

- فى ضوء ما قدمه الباحث من محددات أو قيود على نتائج البحث، يمكن إجراء المزيد من البحوث المستقبلية، وذلك من خلال:
- تكرار نفس الدراسة الحالية، ولكن مع اقتراح مقاييس بديلة أخرى لكل من مخاطر انهيار أسعار الأسهم وتكاليف الوكالة. مع مراعاة اختبار تأثير الروابط السياسية بأنواعها التى قد تكون غير متجانسة التأثير على مخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- تكرار نفس الدراسة الحالية، مع إجراء دراسة مقارنة بين الروابط السياسية التى تم بناؤها من قبل الشركات أثناء النظام السياسى الخاص بفترة حكم الرئيس السابق محمد حسنى مبارك، والنظام السياسى الحالى بقيادة الرئيس عبد الفتاح السيسى. مع مراعاة طول فترة إقامة الروابط السياسية كأحد المتغيرات الضابطة لمخاطر انهيار أسعار الأسهم.
- اقتراح قنوات جديدة بخلاف تكاليف الوكالة، كمستوى الإفصاح والشفافية، واختبار ما إذا كان يمكن من خلالها نقل تأثير الروابط السياسية للشركات إلى مخاطر انهيار أسعار الأسهم، ولكن بمشروطة التغطية الإعلامية أو تغطية المحللين الماليين.

المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- حسن، فريد شوقي مصطفى. (٢٠٢٠). نموذج مقترح لتطوير الجوانب المحاسبية التطبيقية لقواعد حوكمة الشركات للحد من الآثار السلبية للروابط السياسية لتحقيق الالتزام الضريبي: دراسة تطبيقية. رسالة دكتوراه في المحاسبة، كلية التجارة، جامعة القاهرة.
- حسين، علاء على أحمد. (٢٠٢٠). تحليل العلاقة بين غموض التقارير المالية، أداء المسؤولية الاجتماعية، وممارسات التجنب الضريبي، وبين خطر الانهيار المستقبلي لأسعار أسهم الشركات ذات التصنيف في مؤشر البورصة المصرية للاستدامة. مجلة الفكر المحاسبى، كلية التجارة، جامعة عين شمس، العدد الأول (٢٤)، ١-٦٧.
- عبد المجيد، حميدة محمد. (٢٠١٩). قياس أثر التبني الإلزامى لمعايير التقرير المالي الدولية على خطر انهيار أسعار أسهم الشركات السعودية. مجلة البحوث المحاسبية، الجمعية السعودية للمحاسبين، العدد الأول (١٤)، ٦٩-١٢٤.
- عبد الوونيس، إيمان محمد. (٢٠١٧). قياس أثر الروابط السياسية على تكلفة رأس المال وعوائد الشركات المقيدة في سوق الأوراق المالية. رسالة دكتوراه في المحاسبة، كلية التجارة، جامعة القاهرة.
- عيطة، متولى السيد متولى. (٢٠٢١). أثر العلاقة بين فعالية لجان المراجعة وجودة التقرير المالي على خطر انهيار أسعار الأسهم: أدلة عملية من الشركات المسجلة بالبورصة المصرية. مجلة المحاسبة والمراجعة لاتحاد الجامعات العربية، كلية التجارة، جامعة بنى سويف، العدد الأول، ٢٠٨ - ٢٧٩.
- مليجي، مجدى مليجي عبد الحكيم. (٢٠١٩). قياس أثر القدرة الإدارية على جودة التقرير المالي وخطر انهيار أسعار الأسهم: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة الأسكندرية للبحوث المحاسبية، كلية التجارة، جامعة الأسكندرية، العدد الثالث (٣)، ٢٩٣-٣٧٩.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- Abdel-Fattah, H. A. N., El-shayeb, N. A. & America, H. E. A. (2020). Examining the relationship between political connections, related party transactions, and firm value in Egyptian listed companies: empirical study. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 10(9), 393-413.
- Acemoglu, D., Hassan, T. A., & Tahoun, A. (2018). The power of the street: Evidence from Egypt's Arab Spring. *The Review of Financial Studies*, 31(1), 1-42.
- Adhikari, A., Derashid, C., & Zhang, H. (2006). Public policy, political connections, and effective tax rates: Longitudinal evidence from Malaysia. *Journal of Accounting and Public Policy*, 25(5), 574-595.
- Aggarwal, R., Erel, I., Ferreira, M., & Matos, P. (2011). Does governance travel around the world? Evidence from institutional investors. *Journal of Financial Economics*, 100(1), 154-181.
- Alam, Q., & Teicher, J. (2010). State of governance in a transitional democracy: the case of Bangladesh. In *14th IRSPM Conference, Berne, Switzerland, April*, 7-9.
- Aman, H. (2013). An analysis of the impact of media coverage on stock price crashes and jumps: Evidence from Japan. *Pacific-Basin Finance Journal*, 24, 22-38.
- Ameria, H. E. S. A. (2020). Examining the relationship between political connections, related party transactions and firm value in Egyptian listed companies: empirical study. *Master of Science in Accounting*, Faculty of Commerce, Cairo University.
- An, Z., Li, D., & Yu, J. (2015). Firm crash risk, information environment, and speed of leverage adjustment. *Journal of Corporate Finance*, 31, 132-151.

- An, H., & Zhang, T. (2013). Stock price synchronicity, crash risk, and institutional investors. *Journal of Corporate Finance*, 21, 1-15.
- Andreou, P. C., Antoniou, C., Horton, J., & Louca, C. (2016). Corporate governance and firm- specific stock price crashes. *European Financial Management*, 22(5), 916-956.
- Andreou, P. C., Lambertides, N., & Magidou, M. (2021). Stock price crash risk: A critique of the agency theory viewpoint. Available at: https://www.researchgate.net/publication/349852795_Stock_Price_Crash_Risk_A_Critique_of_the_Agency_Theory_Viewpoint/link/60d37cb3458515ae7da74c64/download.
- Ang, J. S., Cole, R. A., & Lin, J. W. (2000). Agency costs and ownership structure. *The Journal of Finance*, 55(1), 81-106.
- Ang, J. S., Ding, D. K., & Thong, T. Y. (2013). Political connection and firm value. *Asian Development Review*, 30 (2), 131-166.
- Arianwuri, F. G., Sutrisno, T., & Prihatiningtias, Y. W. (2017). The determinants stock price crash risk of the manufacturing firms in Indonesia. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 21(4), 575-586.
- Aslan, H., & Grinstein, Y. (2011). Political contributions and CEO pay. In *WFA Conference Paper, 2011, AFA Conference Pape*, University of Houston.
- Ayers, B. C., Ramalingegowda, S., & Yeung, P. E. (2011). Hometown advantage: The effects of monitoring institution location on financial reporting discretion. *Journal of Accounting and Economics*, 52(1), 41-61.
- Balsam, S., Bartov, E., & Marquardt, C. (2002). Accruals management, investor sophistication, and equity valuation: Evidence from 10-Q filings. *Journal of Accounting Research*, 40(4), 987-1012.
- Ball, R. (2009). Market and political/regulatory perspectives on the recent accounting scandals. *Journal of Accounting Research*, 47(2), 277-323.
- Bandiyono, A. (2019). The Effect of Good Corporate Governance and Political Connection on Value Firm. *Jurnal Akuntansi*, 23(3), 333-348.
- Bao, X., Johan, S., & Kutsuna, K. (2016). Do political connections matter in accessing capital markets? Evidence from China. *Emerging Markets Review*, 29, 24-41.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173.
- Benmelech, E., Kandel, E., & Veronesi, P. (2010). Stock-based compensation and CEO (dis)incentives. *The Quarterly Journal of Economics*, 125(4), 1769-1820.
- Berkman, H., Cole, R. A., & Fu, L. J. (2009). Expropriation through loan guarantees to related parties: Evidence from China. *Journal of Banking & Finance*, 33(1), 141-156.
- Berkman, H., Cole, R. A., & Fu, L. J. (2010). Political connections and minority-shareholder protection: Evidence from securities-market regulation in China. *Journal of financial and quantitative analysis*, 45(6), 1391-1417.
- Bertrand, M., Kramarz, F., Schoar, A., & Thesmar, D. (2018). The cost of political connections. *Review of Finance*, 22(3), 849-876.
- Bhagat, S., & Bolton, B. (2019). Corporate governance and firm performance: The sequel. *Journal of Corporate Finance*, 58, 142-168.

- Bliss, M. A., & Gul, F. A. (2012). Political connection and cost of debt: Some Malaysian evidence. *Journal of Banking & Finance*, 36(5), 1520-1527.
- Bleck, A., & Liu, X. (2007). Market transparency and the accounting regime. *Journal of Accounting Research*, 45(2), 229-256.
- Boubakri, N., Cosset, J. C., & Saffar, W. (2008). Political connections of newly privatized firms. *Journal of Corporate Finance*, 14(5), 654-673.
- Boubakri, N., Cosset, J. C., & Saffar, W. (2012a). The impact of political connections on firms' performance and financing decisions. *Journal of Financial Research*, 35(3), 397-423.
- Boubakri, N., Guedhami, O., Mishra, D., & Saffar, W. (2012b). Political connections and the cost of equity capital. *Journal of Corporate Finance*, 18(3), 541-559.
- Boubakri, N., El Ghouli, S., & Saffar, W. (2013). Cash holdings of politically connected firms. *Journal of Multinational Financial Management*, 23(4), 338-355.
- Burns, N., Kedia, S., & Lipson, M. (2010). Institutional ownership and monitoring: Evidence from financial misreporting. *Journal of Corporate Finance*, 16(4), 443-455.
- Callen, J. L., & Fang, X. (2015). Short interest and stock price crash risk. *Journal of Banking & Finance*, 60, 181-194.
- Callen, J. L., & Fang, X. (2013). Institutional investor stability and crash risk: Monitoring versus short-termism?. *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 3047-3063.
- Callen, J. L., & Fang, X. (2017). Crash risk and the auditor-client relationship. *Contemporary Accounting Research*, 34(3), 1715-1750.
- Carboni, M. (2017). *The Financial Impact of Political Connections: Industry-Level Regulation and the Revolving Door*. Springer.
- Chae, S. J., Nakano, M., & Fujitani, R. (2020). Financial reporting opacity, audit quality and crash risk: Evidence from Japan. *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 7(1), 9-17.
- Chaney, P. K., Faccio, M., & Parsley, D. (2011). The quality of accounting information in politically connected firms. *Journal of Accounting and Economics*, 51(1-2), 58-76.
- Chang, X., Chen, Y., & Zolotoy, L. (2017). Stock liquidity and stock price crash risk. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 52(4), 1605-1637.
- Chang, S. J., & Xu, D. (2008). Spillovers and competition among foreign and local firms in China. *Strategic Management Journal*, 29(5), 495-518.
- Chen, G., Chen, L., Liu, Y., & Qu, Y. (2021). Stock price bubbles, leverage and systemic risk. *International Review of Economics & Finance*, 74, 405-417.
- Chen, J., Hong, H., & Stein, J. C. (2001). Forecasting crashes: Trading volume, past returns, and conditional skewness in stock prices. *Journal of Financial Economics*, 61(3), 345-381.
- Chen, D., Jian, M., & Xu, M. (2009). Dividends for tunneling in a regulated economy: The case of China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 17(2), 209-223.
- Chen, Z., & Keefe, M. O. C. (2018). Board of director compensation in China: To pay or not to pay? How much to pay?. *Emerging Markets Review*, 37, 66-82.
- Chen, C., Kim, J. B., & Yao, L. (2017). Earnings smoothing: does it exacerbate or constrain stock price crash risk?. *Journal of Corporate Finance*, 42, 36-54.

- Chen, W., Jin, H., & Luo, Y. (2020). Managerial Political Orientation and Stock Price Crash Risk. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Article available in: *Online First*: <https://08113urst-1106-y-https-doi-org.mplbci.ekb.eg/10.1177/0148558X20945421>.
- Chen, C. J., Li, Z., Su, X., & Sun, Z. (2011). Rent-seeking incentives, corporate political connections, and the control structure of private firms: Chinese evidence. *Journal of Corporate Finance*, 17(2), 229-243.
- Chen, C. W., Pantzalis, C., & Park, J. C. (2013). Press coverage and stock price deviation from fundamental value. *Journal of Financial Research*, 36(2), 175-214.
- Cheng, F., Chiao, C., Fang, Z., Wang, C., & Yao, S. (2019). Raising short-term debt for long-term investment and stock price crash risk: Evidence from China. *Finance Research Letters*, 33, available at: <https://www.researchgate.net/publication>.
- Cheung, Y. L., Jing, L., Lu, T., Rau, P. R., & Stouraitis, A. (2009). Tunneling and propping up: An analysis of related party transactions by Chinese listed companies. *Pacific-Basin Finance Journal*, 17(3), 372-393.
- Cheung, Y. L., Rau, P. R., & Stouraitis, A. (2006). Tunneling, propping, and expropriation: Evidence from connected party transactions in Hong Kong. *Journal of Financial Economics*, 82(2), 343-386.
- Choi, M. (2014). *The value of political connections: evidence from Korean chaebols*. Doctoral Dissertation, Queensland University of Technology.
- Chowdhury, S. D., & Wang, E. Z. (2009). Institutional activism types and CEO compensation: A time-series analysis of large Canadian corporations. *Journal of Management*, 35(1), 5-36.
- Choy, H., Gul, F. A., & Yao, J. (2011). Does political economy reduce agency costs? Some evidence from dividend policies around the world. *Journal of Empirical Finance*, 18(1), 16-35.
- Chung, R., Firth, M., & Kim, J. B. (2003). Auditor conservatism and reported earnings. *Accounting and Business Research*, 33(1), 19-32.
- Chung, K. H., & Zhang, H. (2011). Corporate governance and institutional ownership. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 46(1), 247-273.
- Claessens, S., Feijen, E., & Laeven, L. (2008). Political connections and preferential access to finance: The role of campaign contributions. *Journal of Financial Economics*, 88(3), 554-580.
- Cooper, M. J., Gulen, H., & Ovtchinnikov, A. V. (2010). Corporate political contributions and stock returns. *The Journal of Finance*, 65(2), 687-724.
- Correia, M. M. (2014). Political connections and SEC enforcement. *Journal of Accounting and Economics*, 57(2-3), 241-262.
- Cornett, M. M., Marcus, A. J., & Tehranian, H. (2008). Corporate governance and pay-for-performance: The impact of earnings management. *Journal of Financial Economics*, 87(2), 357-373.
- Dang, V. Q., & So, E. P. (2018). Having the wrong friends at the wrong time: Effects of political turmoil on politically-connected firms. *Emerging Markets Review*, 36, 79-94.
- Dang, V. Q., So, E. P., & Yan, I. K. (2018a). The value of political connection: Evidence from the 2011 Egyptian revolution. *International Review of Economics & Finance*, 56, 238-257.
- Dang, V. A., Lee, E., Liu, Y., & Zeng, C. (2018b). Corporate debt maturity and stock price crash risk. *European Financial Management*, 24(3), 451-484.

- DeFond, M. L., Hung, M., Li, S., & Li, Y. (2015). Does mandatory IFRS adoption affect crash risk?. *The Accounting Review*, 90(1), 265-299.
- Dey, A. (2008). Corporate governance and agency conflicts. *Journal of Accounting Research*, 46(5), 1143-1181.
- Ding, S., Jia, C., Wilson, C., & Wu, Z. (2015). Political connections and agency conflicts: the roles of owner and manager political influence on executive compensation. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 45(2), 407-434.
- Ding, R., Li, J., & Wu, Z. (2018). Government affiliation, real earnings management, and firm performance: The case of privately held firms. *Journal of Business Research*, 83, 138-150.
- Diwan, I., Keefer, P., & Schiffbauer, M. (2015). Pyramid capitalism: political connections, regulation, and firm productivity in Egypt. world bank Policy research working paper, Available at: [https:// openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/22236/ Pyramid0capita 0roductivity0in0Egypt.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/22236/Pyramid0capita0roductivity0in0Egypt.pdf?sequence=1&isAllowed=y).
- Du, F. (2011). *Political connections and access to bond capital: reputation or collusion?*. University of Southern California.
- Du, X. Q., Zhou, Z. J., & Du, Y. J. (2012). Government officials type political connections, participation in political affairs and earnings management. *Accounting and Economics Research*, 1, 15 -23.
- Duchin, R., & Sosyura, D. (2012). The politics of government investment. *Journal of Financial Economics*, 106(1), 24-48.
- Faccio, M. (2006). Politically connected firms. *American economic review*, 96(1), 369-386.
- Faccio, M. (2010). Differences between politically connected and non-connected firms: A cross - country analysis. *Financial Management*, 39(3), 905-928.
- Fan, J. P., Wong, T. J., & Zhang, T. (2007). Politically connected CEOs, corporate governance, and Post-IPO performance of China's newly partially privatized firms. *Journal of Financial Economics*, 84(2), 330-357.
- Fang, T. Y., Lin, F., Lin, S. W., & Huang, Y. H. (2020). The association between political connection and stock price crash risk: Using financial reporting quality as a moderator. *Finance Research Letters*, 34(C), 1-6.
- Ferreira, M. A., & Matos, P. (2008). The colors of investors' money: The role of institutional investors around the world. *Journal of Financial Economics*, 88(3), 499-533.
- Firth, M., Fung, P. M., & Rui, O. M. (2007). Ownership, two-tier board structure, and the informativeness of earnings—Evidence from China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26(4), 463-496.
- Fu, X., & Zhang, Z. (2019). CFO cultural background and stock price crash risk. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 62, 74-93.
- Fung, S. Y., Gul, F. A., & Radhakrishnan, S. (2015). Corporate political connections and the 2008 Malaysian election. *Accounting, Organizations and Society*, 43, 67-86.
- Gaspar, J. M., & Massa, M. (2007). Local ownership as private information: Evidence on the monitoring-liquidity trade-off. *Journal of Financial Economics*, 83(3), 751-792.

- Godfrey, P. C. (2005). The relationship between corporate philanthropy and shareholder wealth: A risk management perspective. *Academy of Management Review*, 30(4), 777-798.
- Goldman, E., Rocholl, J., & So, J. (2009). Do politically connected boards affect firm value?. *The Review of Financial Studies*, 22(6), 2331-2360.
- Goldman, E., Rocholl, J., & So, J. (2013). Politically connected boards of directors and the allocation of procurement contracts. *Review of Finance*, 17(5), 1617-1648.
- Guedhami, O., Pittman, J. A., & Saffar, W. (2014). Auditor choice in politically connected firms. *Journal of Accounting Research*, 52(1), 107-162.
- Gurun, U. G., & Butler, A. W. (2012). Don't believe the hype: Local media slant, local advertising, and firm value. *The Journal of Finance*, 67(2), 561-598.
- Habib, A., Hasan, M. M., & Jiang, H. (2018). Stock price crash risk: review of the empirical literature. *Accounting & Finance*, 58, 211-251.
- Hartzell, J. C., & Starks, L. T. (2003). Institutional investors and executive compensation. *The journal of Finance*, 58(6), 2351-2374.
- Hartzell, J. C., Sun, L., & Titman, S. (2014). Institutional investors as monitors of corporate diversification decisions: Evidence from real estate investment trusts. *Journal of Corporate Finance*, 25, 61-72.
- Harymawan, I., Lam, B., Nasih, M., & Rumayya, R. (2019). Political connections and stock price crash risk: Empirical evidence from the fall of Suharto. *International Journal of Financial Studies*, 7(3), 1-16.
- Hayes, A. F. (2017). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Guilford publications.
- He, G., Bai, L., & Ren, H. M. (2019). Analyst coverage and future stock price crash risk. *Journal of Applied Accounting Research*, 20(1), 63-77.
- He, L., Wan, H., & Zhou, X. (2014). How are political connections valued in China? Evidence from market reaction to CEO succession. *International Review of Financial Analysis*, 36, 141-152.
- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of accounting and Economics*, 31(1-3), 405-440
- Hellman, J. S., Jones, G., & Kaufmann, D. (2003). Seize the state, seize the day: state capture and influence in transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 31(4), 751-773.
- Henry, D. (2010). Agency costs, ownership structure and corporate governance compliance: A private contracting perspective. *Pacific-Basin Finance Journal*, 18(1), 24-46.
- Hong, H., & Stein, J. C. (2003). Differences of opinion, short-sales constraints, and market crashes. *The Review of Financial Studies*, 16(2), 487-525.
- Houston, J. F., Jiang, L., Lin, C., & Ma, Y. (2014). Political connections and the cost of bank loans. *Journal of Accounting Research*, 52(1), 193-243.
- Hu, Y., Wang, C., Xiao, G., & Zeng, J. (2020). The agency cost of political connections: Evidence from China's File 18. *Pacific-Basin Finance Journal*, 64, 1-25.
- Hu, G., & Wang, Y. (2018). Political connections and stock price crash risk: The role of intermediary information disclosure. *China Finance Review International*, 8(2), 140-157.

- Hu, X., & Xu, H. (2017). Political Connections and Stock crash risk-Empirical evidence from A-share companies in China. *Malaysian E Commerce Journal (MECJ)*, 1(2), 4-7.
- Hussain, A., Aslam, H. M. S. I., Noor, U., Zafar, S., Saleem, A., & Hani, U. (2020). Impact of corporate political connections and audit quality on agency cost: Evidence from Pakistan. *International Journal of Management*, 11(8), 1533-1549.
- Hunjra, A. I., Mehmood, R., & Tayachi, T. (2020). How Do Corporate Social Responsibility and Corporate Governance Affect Stock Price Crash Risk?. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(2), 1-15.
- Hutton, A. P., Marcus, A. J., & Tehranian, H. (2009). Opaque financial reports, R2, and crash risk. *Journal of Financial Economics*, 94(1), 67-86.
- Jackowicz, K., Kozłowski, L., Podgórski, B., & Winkler-Drews, T. (2020). Do political connections shield from negative shocks? Evidence from rating changes in advanced emerging economies. *Journal of Financial Stability*, 51, 1-17.
- Jensen, M.C. (2004). The agency cost of overvalued equity and the current state of corporate finance. *European Financial Management*, 10 (4), 549-565.
- Jensen, M. C. (2005). Agency costs of overvalued equity. *Financial management*, 34(1), 5-19.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jiang, G., Lee, C. M., & Yue, H. (2010). Tunneling through intercorporate loans: The China experience. *Journal of Financial Economics*, 98(1), 1-20.
- Jin, L., & Myers, S. C. (2006). R² around the world: New theory and new tests. *Journal of Financial Economics*, 79(2), 257-292.
- Johnson, S., & Mitton, T. (2003). Cronyism and capital controls: evidence from Malaysia. *Journal of Financial Economics*, 67(2), 351-382.
- Kang, J. K., & Kim, J. M. (2010). Do foreign investors exhibit a corporate governance disadvantage? An information asymmetry perspective. *Journal of International Business Studies*, 41(8), 1415-1438.
- Khan, A., Mihret, D. G., & Muttakin, M. B. (2016). Corporate political connections, agency costs and audit quality. *International Journal of Accounting & Information Management*, 24(4), 357-374.
- Khwaja, A. I., & Mian, A. (2005). Do lenders favor politically connected firms? Rent provision in an emerging financial market. *The Quarterly Journal of Economics*, 120(4), 1371-1411.
- Kim, J. B., Li, Y., & Zhang, L. (2011a). CFOs versus CEOs: Equity incentives and crashes. *Journal of Financial Economics*, 101(3), 713-730.
- Kim, J. B., Li, Y., & Zhang, L. (2011b). Corporate tax avoidance and stock price crash risk: Firm-level analysis. *Journal of Financial Economics*, 100(3), 639-662.
- Kim, C. F., Pantzalis, C., & Park, J. C. Zhang. (2012). Political geography and stock returns: The value and risk implications of proximity to political power. *Journal of Financial Economics*, 106(1), 196-228.
- Kim, J. B., Yeung, I., & Zhou, J. (2019). Stock price crash risk and internal control weakness: presence vs. disclosure effect. *Accounting & Finance*, 59(2), 1197-1233.

- Kim, J. B., & Zhang, L. (2014). Financial reporting opacity and expected crash risk: Evidence from implied volatility smirks. *Contemporary Accounting Research*, 31(3), 851-875.
- Kim, J. B., & Zhang, L. (2016). Accounting conservatism and stock price crash risk: Firm-level evidence. *Contemporary Accounting Research*, 33(1), 412-441.
- Kothari, S. P., Shu, S., & Wysocki, P. D. (2009). Do managers withhold bad news?. *Journal of Accounting Research*, 47(1), 241-276.
- Kusnadi, Y., & Srinidhi, B. (2020). Cross-country differences in the effect of political connections on stock price informativeness. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 16(2), 1-45.
- Kwak, W., Lee, H. Y., & Mande, V. (2009). Institutional ownership and income smoothing by Japanese banks through loan loss provisions. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 12(02), 219-243.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (2000). Investor protection and corporate governance. *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 3-27.
- Lee, W., & Wang, L. (2017). Do political connections affect stock price crash risk? Firm-level evidence from China. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 48(3), 643-676.
- Lei, A. C., & Song, F. M. (2011). Connected transactions and firm value: Evidence from China-affiliated companies. *Pacific-Basin Finance Journal*, 19(5), 470-490.
- Leuz, C., & Oberholzer-Gee, F. (2003). *Corporate transparency and political connections*. Office of Research, Singapore Management University.
- Li, S., Cao, F., Sun, J., & Hu, Q. (2020). Executive Political Connections, Information Disclosure Incentives, and Stock Price Crash Risk: Evidence from Chinese Non-State-Owned Enterprises. *Emerging Markets Finance and Trade*, 1-10.
- Li, X., & Chan, K. C. (2016). Communist party control and stock price crash risk: Evidence from China. *Economics Letters*, 141, 5-7.
- Li, H., Meng, L., Wang, Q., & Zhou, L. A. (2008). Political connections, financing and firm performance: Evidence from Chinese private firms. *Journal of Development Economics*, 87(2), 283-299.
- Li, X., Wang, S. S., & Wang, X. (2017). Trust and stock price crash risk: Evidence from China. *Journal of Banking & Finance*, 76, 74-91.
- Li, J., Wang, L., Zhou, Z. Q., & Zhang, Y. (2021). Monitoring or tunneling? Information interaction among large shareholders and the crash risk of the stock price. *Pacific-Basin Finance Journal*, 65(c), 1-20.
- Liu, Y., Ning, Y., & Davidson III, W. N. (2010). Earnings management surrounding new debt issues. *Financial Review*, 45(3), 659-681.
- Liu, J., Uchida, K., & Gao, R. (2012). Political connections and the long-term stock performance of Chinese IPOs. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 22(4), 814-833.
- Liao, Q. (2014). Overvaluation and stock price crashes: the effects of earnings management, *PHD in Accounting*, the Faculty of the Graduate School of the University of Texas at Arlington.
- Lim, H., Kang, S. K., & Kim, H. (2016). Auditor quality, IFRS adoption, and stock price crash risk: Korean evidence. *Emerging Markets Finance and Trade*, 52(9), 2100-2114.

- Lin, C. Y., Ho, P. H., Shen, C. H., & Wang, Y. C. (2016). Political connection, government policy, and investor trading: Evidence from an emerging market. *International Review of Economics & Finance*, 42, 153-166.
- Lin, J., An, Y., Yang, J., & Liang, Y. (2019). Price inversion and post lock-up period returns on private investments in public equity in China: An interest transfer perspective. *Journal of Corporate Finance*, 54, 47-84.
- Lin, L., & Manowan, P. (2012). Institutional ownership composition and earnings management. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 15(04), 15(4), 1-22.
- Liu, F., Lin, H., & Wu, H. (2018). Political connections and firm value in China: an event study. *Journal of Business Ethics*, 152(2), 551-571.
- Liu, L., Liu, Q., Tian, G., & Wang, P. (2018). Government connections and the persistence of profitability: Evidence from Chinese listed firms. *Emerging Markets Review*, 36, 110-129.
- Liu, Y., Ning, Y., & Davidson III, W. N. (2010). Earnings management surrounding new debt issues. *Financial Review*, 45(3), 659-681.
- Liu, Q., & Tian, G. (2012). Controlling shareholder, expropriations and firm's leverage decision: Evidence from Chinese Non-tradable share reform. *Journal of Corporate finance*, 18(4), 782-803.
- Luo, J. H., Gong, M., Lin, Y., & Fang, Q. (2016). Political connections and stock price crash risk: evidence from China. *Economics Letters*, 147, 90-92.
- McKnight, P. J., & Weir, C. (2009). Agency costs, corporate governance mechanisms and ownership structure in large UK publicly quoted companies a panel data analysis. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 49(2), 139-158.
- Morck, R., Wolfenzon, D., & Yeung, B. (2005). Corporate governance, economic entrenchment, and growth. *Journal of Economic Literature*, 43(3), 655-720.
- Miettinen, T., & Poutvaara, P. (2014). A market for connections. *European Journal of Political Economy*, 33, 37-52.
- Micco, A., Panizza, U., & Yanez, M. (2007). Bank ownership and performance. Does politics matter?. *Journal of Banking & Finance*, 31(1), 219-241.
- Mitra, S., & Cready, W. M. (2005). Institutional stock ownership, accrual management, and information environment. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 20(3), 257-286.
- Narayanaswamy, R. (2013). Political connections and earnings quality: Evidence from India. *India Finance Conference (IFC)*, Indian institute of Management, Ahmedabad.
- Niu, W. N., Wu, W. X., Ling, L., & Zhou, R. X. (2018). Corporate Financial Policies under Heterogeneous Beliefs. *Journal of Management Science and Engineering*, 3(2), 101-124.
- Pan, H. B., Xia, X. P., & Yu, M. G. (2008). Government intervention, political connections and the mergers of local government-controlled enterprises. *Economic Research Journal*, 4, 41-52.
- Park, S. Y., & Jung, H. (2017). The effect of managerial ability on future stock price crash risk: Evidence from Korea. *Sustainability*, 9(12), 1-17.
- Park, S. H., Li, S., & David, K. T. (2006). Market liberalization and firm performance during China's economic transition. *Journal of International Business Studies*, 37(1), 127-147.

- Peng, W. Q., Wei, K. J., & Yang, Z. (2011). Tunneling or propping: Evidence from connected transactions in China. *Journal of Corporate Finance*, 17(2), 306-325.
- Piotroski, J. D., & Roulstone, D. T. (2004). The influence of analysts, institutional investors, and insiders on the incorporation of market, industry, and firm- specific information into stock prices. *The Accounting Review*, 79(4), 1119-1151.
- Piotroski, J. D., Wong, T. J., & Zhang, T. (2015). Political incentives to suppress negative information: Evidence from Chinese listed firms. *Journal of Accounting Research*, 53(2), 405-459.
- Robin, A. J., & Zhang, H. (2015). Do industry-specialist auditors influence stock price crash risk?. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 34(3), 47-79.
- Russo, C. E. F., 2019, "Political Connections, Firm Value and Performance in Brazil", *Mestrado em Administração*, Instituto Coppead De Administracao, Universidade Federal Do Rio De Janeiro.
- Sapienza, P. (2006). The effects of government ownership on bank lending. *Journal of Financial Economics*. *World Bank Publications*, 259-286.
- Shen, C. H., Chu, H. M., & Wang, Y. C. (2014). How do political connections affect firm value?. *Management Review*, 33, 105-109.
- Shin, J. Y., & Seo, J. (2011). Less pay and more sensitivity? Institutional investor heterogeneity and CEO pay. *Journal of Management*, 37(6), 1719-1746.
- Song, M., Ai, H., & Li, X. (2015). Political connections, financing constraints, and the optimization of innovation efficiency among China's private enterprises. *Technological Forecasting and Social Change*, 92, 290-299.
- Su, Z. Q., Fung, H. G., & Yau, J. (2013). Political connections and corporate overinvestment: Evidence from China. *International Journal of Accounting and Information Management*. 21, 285-296.
- Sun, J., Yuan, R., Cao, F., & Wang, B. (2017). Principal–principal agency problems and stock price crash risk: Evidence from the split- share structure reform in China. *Corporate Governance: An International Review*, 25(3), 186-199.
- Tee, C. M. (2017). Political connections, institutional investors monitoring and stock price synchronicity: Evidence from Malaysian firms. *Managerial Finance*, 43(11), 1236-1253.
- Tee, C. M. (2018). Political connections, institutional monitoring and the cost of debt: evidence from Malaysian firms. *International Journal of Managerial Finance*, 14(2), 210-229.
- Tee, C. M., Lee, M. Y., & Majid, A. (2021). Heterogeneous political connections and stock price crash risk: Evidence from Malaysia. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 31, 309-327.
- Tee, C. M., & Rasiah, P. (2020). Earnings persistence, institutional investors monitoring and types of political connections. *Asian Review of Accounting*, 28(3), 309-327.
- Tee, C. M., Yee, A. S. V., & Chong, A. L. (2018). Institutional investors' monitoring and stock price crash risk: evidence from politically connected firms. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 21(04), 1850028, 1-35.
- Ting, H. I. (2013). The influence of insiders and institutional investors on firm performance. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 16(04), 16(4), 1-38.

- Trifonov, D. (2021). Political connections of Russian corporations: Blessing or curse?. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 29, Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3587032.
- Velury, U., & Jenkins, D. S. (2006). Institutional ownership and the quality of earnings. *Journal of Business Research*, 59(9), 1043-1051.
- Wang, L. (2015). Protection or expropriation: Politically connected independent directors in China. *Journal of Banking & Finance*, 55, 92-106.
- Wang, Y., Yao, C., & Kang, D. (2019). Political connections and firm performance: Evidence from government officials' site visits. *Pacific-basin finance journal*, 57, Available at: <https://sci-hub.se/https://doi.org/10.1016/J.PACFIN.2018.05.003>.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting Review*, 112-134.
- Wu, H., Li, S., Ying, S. X., & Chen, X. (2018). Politically connected CEOs, firm performance, and CEO pay. *Journal of Business Research*, 91, 169-180.
- Wu, C. M., & Hu, J. L. (2019). Can CSR reduce stock price crash risk? Evidence from China's energy industry. *Energy Policy*, 128, 505-518.
- Wu, W., Wu, C., & Rui, O. M. (2012a). Ownership and the value of political connections: Evidence from China. *European Financial Management*, 18(4), 695-729.
- Wu, W., Wu, C., Zhou, C., & Wu, J. (2012b). Political connections, tax benefits and firm performance: Evidence from China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 31(3), 277-300.
- Xu, N., Chan, K. C., Jiang, X., & Yi, Z. (2013). Do star analysts know more firm-specific information? Evidence from China. *Journal of Banking & Finance*, 37(1), 89-102.
- Xu, N., Li, X., Yuan, Q., & Chan, K. C. (2014). Excess perks and stock price crash risk: Evidence from China. *Journal of Corporate Finance*, 25, 419-434.
- Xu, N., Yuan, Q., Jiang, X., & Chan, K. C. (2015). Founder's political connections, second generation involvement, and family firm performance: Evidence from China. *Journal of Corporate Finance*, 33, 243-259.
- Yang, D., Lu, Z., & Luo, D. (2014). Political connections, media monitoring and long-term loans. *China Journal of Accounting Research*, 7(3), 165-177.
- Yeung, W. H., & Lento, C. (2018). Stock price crash risk and unexpected earnings thresholds. *Managerial Finance*, 44(8), 1012-1030.
- Yu, J., & Mai, D. (2020). Political turnover and stock crash risk: Evidence from China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 61(June), 1-21.
- Zhang, Z. P., & Fang, H. X. (2013). Government control, political connections and corporate information disclosure—case of disclosing internal control attestation reports. *Economic Management Journal*, 2, 105-114.
- Zhang, M., Liu, Y., Xie, L., & Ye, T. (2017). Does the cutoff of “red capital” raise a red flag? Political connections and stock price crash risk. *The North American Journal of Economics and Finance*, 39, 89-109.
- Zhu, W. (2016). Accruals and price crashes. *Review of Accounting Studies*, 21(2), 349-399.

ديون صندوق النقد الدولي ومسار الإنتعاش الاقتصادي في ظل جائحة كورونا.

د. محمود عبدالرحمن السيد البهلول *

* د. محمود عبدالرحمن السيد البهلول. يعمل الآن مدرس معين في قسم الاقتصاد بمعهد الدلتا العالي للحاسبات ونظم المعلومات (أكاديمية الدلتا للعلوم والتكنولوجيا) بالمنصورة. حاصل على الماجستير في ديسمبر ٢٠٠٦، والدكتوراه في مايو ٢٠١١، من معهد الدراسات العليا للبحوث الآسيوية، جامعة الزقازيق، قسم العلوم السياسية والاقتصادية. التخصص علوم سياسية واقتصادية. التخصص الدقيق: اقتصاد سياسي. تتمثل الاهتمامات البحثية في البحث العلمي وبصفة خاصة الصناعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر.

Email: DR_Bahluol@yahoo.com

ملخص:

تسعى هذه الدراسة إلى معرفة مدى ارتباط جائحة «COVID 19 virus» بديون صندوق النقد الدولي، وكذلك معرفة التحديات أمام مسار الانتعاش الاقتصادي، وبسبب تفشي الأوبئة والفيروسات وتداعيات الأزمة أجبرت الحكومة على التحول الرقمي لملء فجوة الأعمال الرقمية، وإستبدلت العديد من الاجتماعات والمؤتمرات باجتماعات الفيديو عن بعد (Online video conferencing)، وغيرها من أشكال الإتصال الافتراضية. وقد توصلت الدراسة إلى نتائج من أهمها سلبيات صندوق النقد الدولي والتي تنحصر في، الدعوة إلى تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي وإجبار الحكومة على تقليص النفقات ببعض الإجراءات التقشفية، مثل إلغاء القيود على الصادرات والواردات والدعم الحكومي، ورفع الضرائب وخفض العملة الوطنية، والتضخم والفقير المتجدد والتهميش الاجتماعي وتزايد البطالة وفقدان الوظائف بخصخصة شركات القطاع العام، والقروض غير المبررة وغياب أولويات توظيف الأموال المقترضة. كما خلصت الدراسة إلى نتائج إتضح من خلالها، إرتفاع قروض صندوق النقد الدولي لمصر بنسبة ٥٥% على أساس سنوي في ٢٠٢٠ لتصل إلى ٢٠,٤ مليار دولار، فتزايدت الديون الحكومية بشكل غير مسبوق، وأيضاً إرتفاع إجمالي المصروفات العامة من ٣٦٥,٩ مليار جنيه عام ٢٠١٠/٢٠٠٩ إلى ١٣٦٩,٩ مليار جنيه ختامي عام ٢٠١٨/٢٠١٩، وتقدر في موازنة ٢٠٢٠/٢٠٢١، بنحو ١٧١٣,٢ مليار. بينما إرتفعت قيمة الإيرادات من ٢٦٨,١ مليار جنيه إلى ٩٤١,٩ مليار، ونحو ١٢٨٨,٨ مليار خلال الفترة نفسها، الأمر الذي أدى إلى زيادة العجز، حيث إرتفع العجز الكلي في الموازنة العامة للدولة من ١٣٤,٥ مليار جنيه في العام المالي ٢٠١٠/٢٠٠٩ إلى ٤٢٩,٩ مليار في ختامي ٢٠١٨/٢٠١٩، رغم إنخفاض نسبة العجز الكلي إلى الناتج المحلي الإجمالي من ١٠,٦% إلى ٨,٢% خلال العامين المذكورين.

الكلمات المفتاحية:

صندوق النقد الدولي - البنك الدولي - الدين - جائحة كورونا (Covid 19 virose).

Abstract:

This study seeks to know the extent to which the “COVID 19 virus” pandemic is related to the debt of the International Monetary Fund, as well as to know the challenges facing the path of economic recovery, and due to

the outbreak of epidemics, viruses and the repercussions of the crisis, the government has been forced to digital transformation to fill the digital business gap, and it has replaced many meetings and conferences with video meetings about After (Online video conferencing), and other virtual forms of communication. The study found results, the most important of which are the negative aspects of the International Monetary Fund, which are limited to, calling for the implementation of the economic reform program and forcing the government to reduce expenditures by some austerity measures, such as canceling restrictions on exports and imports, government support, raising taxes and reducing the national currency, inflation, renewed poverty and social marginalization. Unemployment and job losses increased due to the privatization of public sector companies, unjustified loans and the absence of priorities for using borrowed funds. The study also concluded results through which it was clear that the International Monetary Fund's loans to Egypt increased by 55 percent on an annual basis in 2020 to reach \$20.4 billion. 2009/2010 to 1369.9 billion pounds at the end of 2018/2019, and it is estimated in the 2020/2021 budget, about 1713.2 billion pounds. While the value of revenues increased from 268.1 billion pounds to 941.9 billion pounds, and about 1288.8 billion pounds during the same period, which led to an increase in the deficit, as the total deficit in the state's general budget rose from 134.5 billion pounds in the 2010 fiscal year. / 2009 to 429.9 billion at the end of 2018/2019, despite the decrease in the ratio of the total deficit to the gross domestic product from 10.6 to 8.2% during the mentioned two years.

Key words:

International Monetary Fund - The World Bank – Debts - (Covid 19 virose).

تمهيد:

نتطرق في هذه الدراسة إلى أهم أهدافها، وهي صندوق النقد الدولي (IMF)، إحدى المؤسسات التي تلعب دوراً مشابهاً للبنك الدولي، وذلك، في إحداث التنمية الاقتصادية للعديد من الدول. كما أنّ هناك العديد من أوجه التشابه بين طبيعة عمل المؤسستين، فقد كان الهدف من إنشائهما هو مساعدة الدول التي تضررت من الحرب العالمية الثانية، كما أنّهما يتشاركان عضوية نفس الدول حيث يشترط الحصول على عضوية البنك الدولي للانضمام أولاً إلى صندوق النقد الدولي. تقوم

المؤسستين بمساعدة الدول الأعضاء على تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال القروض التي تقدمها لحكومات هذه الدول.

يختلف أهداف الصندوق عن البنك رغم وجود الأهداف لكل منهما، إلا أنها تكمل بعضها البعض، حيث يستهدف البنك الحد من معدلات الفقر، فيما يقوم الصندوق بالعمل على تحقيق الإستقرار الاقتصادي لكافة بلدان العالم. لذلك، تقتصر مصر من مصادر تمويل متعددة، مثل الإقتراض من المقرضين الثنائيين والمؤسسات المالية متعددة الأطراف بالعملة المحلية والأجنبية، وكذلك إصدار سندات الدين في السوق المحلية في بعض الأحيان في الأسواق الدولية.

أهداف الدراسة:

من أهم أهداف مسار الانتعاش الاقتصادي تقليص دور الدولة في الاقتصاد، وضمان تكافؤ الفرص أمام جميع الشركات، وتحسين بيئة الأعمال، وزيادة اندماج مصر في التجارة العالمية بتخفيض الحواجز التجارية، وضمان إمكانية التنبؤ بالإجراءات الجمركية لكونهم جميعاً عوامل حيوية لإطلاق إمكانات النمو الهائلة الكامنة في مصر، والحد من الفقر وتحسين الإحتواء للجميع. يواصل الصندوق دعمه لجهود مصر في مجال الإصلاح مع تقرير إجراءات السياسات المحددة لدعم هذه الأهداف وتنفيذها.

تحقيق تلك الأهداف تعرضت الدراسة لأربع محاور علمية أساسية، هي:

- ❁ المحور الأول: التركيز على الإصلاحات الهيكلية لتشجيع النمو بقيادة القطاع الخاص.
- ❁ المحور الثاني: الإستمرار في الحفاظ على الإستقرار الاقتصادي لتخفيف الدين العام.
- ❁ المحور الثالث: تقليص دور الدولة في الاقتصاد لضمان تكافؤ الفرص أمام جميع الشركات.
- ❁ المحور الرابع: الكشف عن الفرص والتحديات التي تواجه الدين العام في ظل كورونا.

أهمية الدراسة:

تتبع أهمية الدراسة من التحولات التي شهدتها العالم في ظل تداعيات جائحة (COVID 19 virus)، سابقاً ركز صندوق النقد الدولي على مساعدة الدول المتضررة من الحروب العالمية الأولى والثانية، ومن أشدها في الوقت الراهن الحروب الطبيعية من الأوبئة والفيروسات، والتي تؤثر بشكل مباشر على الاقتصاد القومي، كذلك، على النهوض من جديد وتجنب تكرار حدوث الأزمات التي

أعقبت هذه الحروب مثل الكساد الكبير، ومع تزايد حاجة الحكومة إلى دعم المؤسسات يجب تجاوز الكثير من التحديات التي تواجهها، سواء في مجال الموارد البشرية الماهرة والمدربة، أو في عمليات مساهمة تكنولوجيا المعلومات والوصول إلى مناطق جغرافية بعيدة، أو في إعادة تشكيل الهياكل الاقتصادية، والتعاون اللازم مع المؤسسات لدعم العمل عن بعد في ظل جائحة (COVID 19 virus)، وأيضاً مع مجموعة من القضايا الاقتصادية الأخرى التي تتطلب نطاقاً واسعاً من المرونة العالية، والإستجابة الفورية، لذلك، نستعرض بعض من المهام التي نأمل تحقيقها، وهي:

- (١) النهوض من جديد بنظام الإصلاح الاقتصادي وتجنب تكرار حدوث الأزمات الاقتصادية.
- (٢) الإشراف على نظام جديد لضمان إستقرار سعر صرف العملات الأجنبية مقابل العملة المحلية.
- (٣) إعادة تشكيل الهياكل الاقتصادية، والتعاون اللازم مع المؤسسات لدعم العمل عن بعد مع مجموعة من القضايا الاقتصادية في ظل جائحة (COVID 19 virus).
- (٤) إقتراح بعض الآليات للتغلب على المعوقات التي تواجه تقدم المسار الاقتصادي على نطاق واسع في مختلف القطاعات الاقتصادية والتنموية، وعمل جدول لعداد الديون ومقاصات مع الدول الدائنة.

مصطلحات الدراسة:

صندوق النقد الدولي - البنك الدولي - الدين - جائحة فيروس (COVID-19 virose).
International Monetary Fund- world bank group - Debts- Corona pandemic (Covid 19 virose).

- (١) **صندوق النقد الدولي (International Monetary Fund):** يخضع الصندوق لإشراف ومساعدة الدول الأعضاء وعددها ١٨٩ بلداً، وتتمثل رسالته الأساسية في ضمان إستقرار النظام النقدي العالمي، أي نظام أسعار الصرف والمدفوعات الدولية الذي يتيح للدول ومواطنيها إجراء المعاملات التجارية فيما بينهما. ويقوم الصندوق بأداء هذه الرسالة من خلال ثلاث وسائل رئيسية: «الرقابة الاقتصادية، الإقراض، تنمية القدرات».

- (٢) **البنك الدولي (The World Bank):** هو أحد الوكالات المتخصصة في الأمم المتحدة التي تعنى بالتنمية. بدأ نشاطه بالمساعدة في إعمار أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية وهي

الفكرة التي تبلورت خلال الحرب العالمية الثانية في «بريتون وودز» بولاية نيو هامبشير الأمريكية، ويعد الإعمار في أعقاب النزاعات موضع تركيز عام لنشاط البنك نظراً إلى الكوارث الطبيعية والطوارئ الإنسانية، واحتياجات إعادة التأهيل اللاحقة للنزاعات والتي تؤثر على الاقتصاديات النامية وهي في مرحلة تحوّل، ولكنّ البنك اليوم زاد من تركيزه على تخفيف حدة الفقر كهدف موسع لجميع أعماله، ويركز جهوده على تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية التي تمت الموافقة عليها من جانب أعضاء الأمم المتحدة عام ٢٠٠٠، وتستهدف تحقيق تخفيف مستدام لحدة الفقر.

مجموعة البنك الدولي (World bank group): هي مجموعة مؤلفة من خمس منظمات عالمية، مسئولة عن تمويل البلدان بغرض التطوير وتقليل إنفاقه، بالإضافة إلى تشجيع وحماية الإستثمار العالمي. وقد أنشئ مع صندوق النقد الدولي حسب مقررات مؤتمر «بريتون وودز»، ويشار لهما معاً كمؤسّسات «بريتون وودز». وقد بدأ في ممارسة أعماله في ٢٧ يناير ١٩٤٦. يبلغ عدد البلدان الأعضاء في مجموعة البنك الدولي ١٨٩، ويمثّل الموظفون أكثر من ١٧٠ بلداً مختلفاً في أكثر من ١٣٠ موقعاً في مختلف أرجاء العالم، وبذلك، تمثّل مجموعة البنك الدولي شراكة عالمية فريدة: ٥ مؤسّسات تعمل من أجل تقديم حلول مستدامة لتقليص الفقر وبناء الرخاء المشترك في البلدان النامية. «رئيسه الحالي هو ديفيد مالباس».

٣) القروض أو الدين (loans or debt): هو عبارة عن واجب يدين به أحد طرفي المعاملة «المدين» إلى الطرف الآخر الذي يُسمى الدائن؛ وعادةً ما يشير ذلك إلى الأصول التي كان الدائن قد أعطاها للمدين، وفي نفس الوقت يمكن أن يستخدم هذا المصطلح على سبيل الإستعارة ليشمل الإلتزامات الأخلاقية وغيرها من التفاعلات غير القائمة على القيمة الاقتصادية.

ويعرّف القرض: بأنّه المال، أو الممتلكات، أو البضائع المادية، التي يُقدّمها أحد الأطراف لطرف آخر مقابل سداد مبلغ قيمة القرض مستقبلاً إلى جانب الفائدة أو أيّ رسوم مالية أخرى، ويُمكن أن يصدر القرض عن الأفراد، أو الشركات، أو المؤسّسات المالية، أو الحكومات، وتهدف القروض إلى زيادة إجمالي النقود في الاقتصاد، وفتح أبواب المنافسة، وتوسيع العمليات التجارية، وتُشكّل الفائدة والرسوم المالية إحدى المصادر الرئيسية لإيرادات مجموعة واسعة من المؤسّسات المالية كالبنوك، وكذلك مصدراً لإيرادات بعض تجار التجزئة عبر الإستفادة من التسهيلات الإئتمانية.

٤) **فيروس كورونا (Corona pandemic Covid 19 virose)** هو مرض يسببه فيروس كورونا المستجد (SARS-CoV-2). يعاني معظم الأشخاص المصابون بمرض (COVID-19 virose) أعراضاً خفيفة أو متوسطة، ويتعافون من دون علاج خاص، لكن البعض منهم يمرض بشكل حاد ويستلزم رعاية طبية، وغالباً تقضي إلى الوفاة.

منهج الدراسة وإجراءاتها: إتمدت الدراسة على المنهج الإستقرائي بصفة رئيسية، ثم استخدمت الدراسة المنهج النوعي التحليلي، وجمعت بين الأسلوبين التاليين **من خلال:**

➤ **أسلوب الدراسة النظرية:** من خلال تحليل لأهم الموضوعات التي تناولت ديون صندوق الدولي ومسار الإنتعاش الاقتصادي في ظل جائحة كورونا.

➤ **أسلوب دراسة الحالة:** وتمت ذلك من خلال عرض وتحليل ثم تطبيق مؤشرات أعدت خصيصاً لمثل هذه الموضوعات «ديون صندوق الدولي ومسار الإنتعاش الاقتصادي»، ثم نخرج بعد ذلك على دراسة وتحليل مدى تأثيرها بالمتغيرات الدولية.

فروض الدراسة: إهتمت الدراسة بالفروض التالية «المعالجة الرقمية وضرورات ثلاث» وهي: **الفرض الأساسي:**

❁ **المعالجة الرقمية:** للإستفادة من البيانات الرقمية لزيادة الكفاءة والفعالية، لتوفير الوقت في البحث عن معلومات رقمية لاستخدام هذه المعلومات بطريقة أكثر فعالية لأنها لتصنيفها وسهولة الوصول إليها.

الفروض الفرعية (الضرورات):

(١) **خدمة الدين:** متمثلاً في تثبيت سعر الدولار الأمريكي مقابل الذهب عند ٣٥ دولار للأوقية، وتثبيت أو تعديل سعر صرف باقي العملات بنسبة ١٠% مقابل الدولار على ذلك الأساس، «غطاء الذهب».

(٢) **إحتواء التكلفة:** من خلال المساعدة في دعم ميزان المدفوعات وسط الجائحة (COVID 19 virus)، وكذلك، تقليل الإقتراض من صندوق النقد الدولي، والذي أقر في مايو ٢٠٢٠، بارتفاع الديون المصرية.

(٣) **إستمرارية الأعمال:** من خلال الإعتماد على أنظمة الأعمال المجهزة للكوارث والتقنيات الرقمية الحديثة، والتي تتمتع بالمرونة الكافية مثل التشغيل الروبوتي للعمليات (RPA).

تنظيم الدراسة:

الحديث عن تنظيم الدراسة «ديون صندوق النقد الدولي ومسار الانتعاش الاقتصادي في ظل جائحة كورونا»، وضع ضمانات لحماية المتغيرات السريعة التي سببت توترات عدة للاقتصاد القومي، وعن كيفية التأثير المتوقع للأزمات الاقتصادية ومن ثم على الناتج القومي الإجمالي، والذي يؤثر بدوره بشكل مباشر على سداد الديون، وتحقيق أهداف القطاع الإنتاجي في ظل المتغيرات الدولية التي يشهدها العالم حالياً. لذلك، عكفت الدراسة على دراسة لأهم ملامح ديون صندوق النقد الدولي ومسار الانتعاش الاقتصادي في ظل المعطيات الدولية الحالية، وتداعيات (COVID 19 virus)، وأثره على التنمية الاقتصادية والمنافسة الدولية وعلى مدى أهمية ارتباط التحول الرقمي بالتكنولوجيا الحديثة والاتصال عن بعد. من هنا قسمت الدراسة إلى مبحثين يحتوي كل منهما على موضوعات على النحو التالي:

يتناول فيها البحث الأول: الديون تعريفاتها وأنواعها (الجزء النظري).

أولاً: تاريخ صندوق النقد الدولي. ثانياً: التعريف بصندوق النقد الدولي.

ثالثاً: أنواع القروض أو الديون. رابعاً: عجز الموازنة والزيادة في الدين العام.

كما يتناول البحث الثاني: ديون صندوق النقد الدولي ومسار الانتعاش الاقتصادي

(الجانب العملي).

أولاً: الدين الخارجي لمصر في ظل جائحة كورونا. ثانياً: كيف أثرت جائحة كوفيد 19 على

مصر؟ ثالثاً: التدابير التي وضعتها الحكومة لمعالجة أزمة (COVID 19 virus).

رابعاً: دور صندوق النقد الدولي في دعم مصر وتعافيها.

خامساً: أبرز التحديات، وأهم الأولويات أمام مصر في المرحلة المقبلة.

❁ قائمة المراجع.

❁ النتائج والتوصيات.

المبحث الأول

الديون تعريفاتها وأنواعها (الجزء النظري).

مقدمة:

أدت جائحة فيروس إلى تزايد الديون الحكومية بشكل غير مسبوق فقد تسارعت منذ مارس ٢٠٢٠، بسبب الإستجابة المالية والنقدية العالمية الضخمة لوباء الفيروس، حيث تمت الموافقة على نحو ١١ تريليون دولار من الحوافز المالية العالمية حتى يونيو ٢٠٢٠، بلغ حجم الدين الحكومي العالمي وفقاً لمعهد التمويل الدولي في الربع الأول من ٢٠٢٠ نحو ٧٠ تريليون دولار، بما يمثل ٩١% من الناتج المحلي الإجمالي، واتجه العالم نحو مزيد من التوسع في الديون منذ الربع الأول من ٢٠٢٠، وبانتهاء العام من المقدر أن يسجل الدين العام العالمي ١٠١,٥% من الناتج المحلي الإجمالي وفقاً لتقديرات صندوق النقد الدولي.

في إطار سياسات وبرامج الصندوق والمساعدات المالية والفنية ومدى تكريسه في الدول النامية الإفريقية كعينة، تجاوزت فيها الديون إلى حد الإغراق، وذلك، بالتحايل بمفهوم جديد «الحكم الراشد» للإستحواذ على مقدرات وموارد هذه الدول من خلال إقتراب الاقتصاد السياسي ونظرية التبعية، ومناهج مساعدة، ومقارنة مستوى الحكم الراشد خلال فترة زمنية معينة، ومحاولة تكيم المفهوم ضمن مؤشرات علمية لقياس مستوى الدول من قبل الصندوق والبنك الدوليين، وهو أمر في غاية الأهمية ممّا دفع منظمات اقتصادية ومالية على غرار الصندوق والبنك الدوليين، الإهتمام بمسألة الحكم الراشد واعتماده كمنهج عمل عبر سياسات وبرامج جاهزة للتطبيق وقابلة للتعميم على الدول النامية، رغم الإشكاليات التي ما تزال تعترض الحكم الراشد المدعوم من الصندوق والبنك الدوليين، لكنه بقي أسير القيم الليبرالية واتفاق واشنطن، مصاحباً بفشل نموذج «بروتن وودز» في الدول النامية والإفريقية بشكل عام لاعتبارات خصوصية تتعلق بهذه الدول، وصعوبة تعميم نموذج موحد صالح للجميع، إضافة إلى عنصر الإلزام الذي يتنافى مع قياس وقيم «الحكم الراشد».

لذلك، يجب في المرحلة القادمة أن تعمل الحكومة المصرية على ضرورة الإستمرار في الحفاظ على الإستقرار الاقتصادي وتخفيض الدين العام. إنحسار التأثير المباشر من الأزمة، يكون من الضروري التركيز على الإصلاحات الهيكلية لتشجيع النمو بقيادة القطاع الخاص، مثل سياسات زيادة

الإيرادات لتمويل السلع العامة الحيوية بما فيها الصحة والتعليم وشبكات الأمان الاجتماعي، وتعزيز الحوكمة والشفافية، ومواصلة تطوير الأسواق المالية. كما يجب تقليص دور الدولة في الاقتصاد، وضمان تكافؤ الفرص أمام جميع الشركات، وتحسين بيئة الأعمال، وزيادة إدماج مصر في التجارة العالمية بتخفيض الحواجز التجارية وضمان إمكانية التنبؤ بالإجراءات الجمركية ستكون جميعها عوامل حيوية لإطلاق إمكانات النمو الهائلة الكامنة في مصر، والحد من الفقر وتحسين الإحتواء للجميع.

أولاً: تاريخ صندوق النقد الدولي (International Monetary Fund).

تبلورت فكرة إنشاء البنك الدولي وصندوق النقد الدولي في مؤتمر إنعقد عام ١٩٤٤ في بريتون وودز بولاية نيوهامبشير في الولايات المتحدة الأمريكية، بحضور عدد من قادة الدول بهدف وضع إطار للتعاون لإرساء نظام اقتصادي عالمي أكثر إستقراراً. سابقاً ركز الصندوق على مساعدة الدول المتضررة من الحرب العالمية الأولى والثانية على النهوض من جديد وتجنب تكرار حدوث الأزمات التي أعقبت هذه الحروب مثل الكساد الكبير. بينما ساهم البنك الدولي في إعادة إعمار الدول المتضررة من الحروب.

قام الصندوق بالإشراف على نظام جديد لضمان إستقرار سعر صرف العملات الأجنبية، حيث قام بتثبيت سعر الدولار الأمريكي مقابل الذهب عند ٣٥ دولار للأوقية، وتثبيت سعر صرف باقي العملات مقابل الدولار على ذلك الأساس. وقد أطلق على هذا النظام الجديد الذي يشرف عليه الصندوق، غطاء الذهب، حيث تقوم الحكومات بتعديل سعر صرف عملتها بنسبة ١٠%، وما يزيد عن ذلك يتم بموافقة الصندوق. وفي عام ١٩٧٠، توقفت الولايات المتحدة الأمريكية عن ربط سعر الدولار بالذهب، وهو ما أدى إلى إنهيار نظام غطاء الذهب وبالتالي، تعويم العملات كما نرى حالياً. وبعد أن أصبح تقدير سعر صرف العملات في أسواق صرف العملات الأجنبية يعتمد على العرض والطلب، تغيرت الوظيفة الأساسية التي أنشئ من أجلها صندوق النقد الدولي وهي ضبط أسعار الصرف.

ثانياً: التعريف بصندوق النقد الدولي.

يخضع صندوق النقد الدولي لإشراف ومساعدة الدول الأعضاء وعددها ١٨٩ بلداً، وتتمثل رسالته الأساسية في ضمان إستقرار النظام النقدي العالمي، أي نظام أسعار الصرف والمدفوعات

الدولية الذي يتيح للدول ومواطنيها إجراء المعاملات التجارية فيما بينهما. ويقوم الصندوق بأداء هذه الرسالة من خلال ثلاث وسائل رئيسية: «الرقابة الاقتصادية، الإقراض، تنمية القدرات».

(١) الرقابة الاقتصادية.

يقوم صندوق النقد الدولي بالإشراف على السياسة النقدية العالمية، ومراقبة السياسات المالية والاقتصادية للدول الأعضاء على المستويين المحلي والدولي. وفي إطار ذلك، يقدم الصندوق المشورة لبلدانه الأعضاء بشأن تعديل السياسات الاقتصادية ويسلط الضوء على المخاطر المحتملة بالنسبة للإستقرار.

(٢) الإقراض.

تتبع الدولة مجموعة من الإجراءات للحصول على ديون خارجية تدعم التنمية الاقتصادية، ومع التحول الرقمي للاقتصاد العالمي ولمنظمات الإقراض الدولية «البنك الدولي وصندوق النقد الدولي وغيرهما»، أصبح المقدم للقروض والمعونات الفنية يستخدم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، في حين يمثل جانب طلب الديون منهجاً أقل كفاءة في التفاوض والتعاقد واختيار مصدر الديون وتحديد الضمانات ودورة حياة الديون والأقساط والسداد وقياس إنتاجية الدين، لذلك، يجب ضرورة توسيع نطاق أسواق الديون الدولية، لاختيار شروط أفضل للإقراض، والحفاظ على ثروات المقترض، وبناء منظومة رقمية رشيدة للديون الدولية لجانبي المصادر والمدخلات، وإدارة الدين والمخرجات والإستخدامات الرقمية، كما يتم إستخدام برامج «ساب» SAP لإدارة الديون بأسلوب رقمي يوازن بين التكلفة والمخاطر والفوائد لكل مصدر للديون مع إنتاجية وعائد الأموال المقترضة من الخارج، لاختيار القرار الأمثل بشأن التمويل للدين الخارجي.

تتمثل أحد مسؤوليات الصندوق الرئيسية في تقديم القروض لبلدانه الأعضاء التي تمر بمشكلات اقتصادية فعلية أو محتملة، حيث تلجأ الدول للإقراض من الصندوق لمساعدتها على إعادة بناء الإحتياطي النقدي الأجنبي وتثبيت سعر العملة، والإستمرار في تغطية مدفوعات الإستيراد، وتهبئة الظروف لتحقيق تنمية اقتصادية قوية مع تبني بعض السياسات لعلاج أية مشكلات. وللحصول على تمويل من صندوق النقد الدولي يتطلب إستيفاء مجموعة من الشروط، يأتي على رأسها تبني برنامج جريء للإصلاح الاقتصادي يهدف إلى معالجة الإختلالات المالية

والنقدية والمشكلات الهيكلية التي تعاني منها المنظومة الاقتصادية للدولة التي تحتاج إلى تمويل، وفي حالة عدم الالتزام بالشروط يتوقف الصندوق عن التمويل.

يتطلب تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي قيام الحكومات بتنفيذ بعض الإجراءات التقشفية، مثل إلغاء القيود على الصادرات والواردات، وإلغاء الدعم الحكومي، وخصخصة شركات القطاع العام، وتخفيض قيمة العملة المحلية، وكذلك تقليص النفقات. ويضمن الصندوق من خلال تلك الإجراءات قدرة الدولة على السداد وعدم حل مشكلاتها الاقتصادية بصور تسبب ضرراً بالاقتصاد العالمي.

(٣) تنمية القدرات.

صندوق النقد الدولي لا يقتصر دوره على الحكومات فقط حول العالم، بل يعمل على تطوير سياساتها ومؤسساتها الاقتصادية، ذلك من خلال تقديم التدريب اللازم للمواطنين، ممّا يساعد البلدان الأعضاء على دفع عجلة التنمية الاقتصادية وخلق المزيد من فرص العمل. مصر وصندوق النقد الدولي.

عادةً ما تُؤدّي الاضطرابات السياسية والاقتصادية، كالتّي خلفتها التطورات السياسية أعقاب سبتمبر ٢٠١١ إلى تراجع النشاط التجاري، وتأثر الاقتصاد ببعض العوامل السلبية وتعليق العمل بالأسواق المالية ممّا أدى إلى عزوف المستثمرين. من هنا دعت الحاجة إلى إتخاذ بعض التدابير لاستعادة الاستقرار الاقتصادي وإعادةه إلى مسار النمو المستدام. في نوفمبر ٢٠١٦، وافق الصندوق على تقديم المساعدة المالية لمصر بقيمة ١٢ مليار دولار أمريكي على ستة شرائح خلال ثلاث سنوات. في يوليو ٢٠١٩، قرر المجلس التنفيذي للصندوق صرف الشريحة الأخيرة من القرض بقيمة ٢ مليار دولار بعد المراجعة الخامسة لبرنامج الإصلاح الاقتصادي. ويستهدف برنامج الإصلاح الاقتصادي ضبط أداء سوق صرف العملات الأجنبية، وتخفيض عجز الموازنة والدين الحكومي، وتعزيز التنمية الاقتصادية لخلق المزيد من فرص العمل، وخاصة للنساء والشباب، فضلاً عن حماية محدودي الدخل أثناء عملية الإصلاح.

سياسة صندوق النقد الدولي.

رغم قدرة الدول المقترضة على الوفاء بالتزاماتها المالية تجاه صندوق النقد الدولي ونجاح الصندوق في مساعدة الدول على تجنب الأزمات المالية وتحقيق الاستقرار الاقتصادي، فهناك

بعض الآراء المعارضة لسياساته، حيث يرون ضررها أكثر من نفعها وبصفة خاصة على الدول الأكثر فقراً في العالم. ويرى بعض الاقتصاديين أنّ التغييرات الكبيرة والسريعة التي تطرأ على الاقتصاد تأثر بالسلب على الفقراء أكثر من غيرهم لأنهم لا يمتلكون المدخرات أو السيولة المالية الكافية لمساعدتهم على التكيف مع تلك التغييرات المفاجئة، مشيرين إلى أنّ الدول النامية غالباً ما تعلق برامج تطوير الصحة، والتعليم، وغيرها من البرامج الاجتماعية حتى لا تقف عائقاً أمام سداد القروض.

يستحوذ الهيكل التنظيمي لكلاً من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي على النصيب الأكبر من الإنتقادات، حيث يؤكدان على عدم الموازنة بين الدول الغنية والفقيرة. وبما أنّ تمويل صندوق النقد من مساهمات الدول الأعضاء، لذلك، يعطي الصندوق للدول ذات المساهمات الأكبر حق التصويت والتحكم في القرارات التي يصدرها. لذلك، يؤكد خلل هذا النظام لأنّ السياسات الاقتصادية يحددها الأغنياء وينفذها الفقراء.

ثالثاً: أنواع القروض أو الديون.

(١) القرض بضمان إضافي: يرتبط هذا النوع من القروض بالضمانات، حيث يلجأ المقترضون إلى هذا النوع من خلال تقديم ضمانة معينة لسداد القرض، أي من الممكن أن يخسروا هذه الضمانة التي تتمثل في السيارات، أو المنازل، أو القوارب، أو غيرها لصالح المقرضين في حال عدم السداد، ولذلك، يعرض المقترضون أسعاراً فائدة أقل على القروض التي يمنحونها بسبب وجود الضمانات، ويُعدّ هذا النوع من القروض أفضل من غيره في حال الإلتزام بالدفع.

(٢) القرض بدون ضمان: يكون هذا النوع من القروض غير مقرون بشيء، وإذا تخلف المقترض عن السداد لا يُعوّض المقرض، ممّا يُعرّضه لمخاطر أعلى نتيجة عدم وجود ضمانات، لذلك، يُفرض في هذا النوع من القروض سعر فائدة أعلى، وتُعدّ البطاقات الإئتمانية والقروض الشخصية من الأمثلة على القروض غير المضمونة.

(٣) القرض الضامن: يتمثل القرض الضامن بوجود شخص يكفل سداد القرض إذ لم يتمكّن المقترض من السداد، وبالعادة يكون صديقاً، أو قريباً، أو أيّ شخص يستوفي المعايير التي تطلبها الجهة المانحة للقرض من أجل زيادة فرصة الحصول على القرض، وتكون آلية سداد القروض عادةً على أقساط شهرية، ووجود الكفيل في هذه المعادلة يضمن للمقرض حقه إذا لم

يتمكّن المُقترض من سداد ما عليه، وإن لم يتمكّن كلاهما من السداد، فذلك من شأنه تعرّضهما للخطر.

٤) **قروض النهاية المغلقة والمفتوحة:** يُمكن التفريق بين قروض النهاية المغلقة والمفتوحة كما يأتي:

❁ **القروض ذات النهاية المفتوحة:** يُعطي هذا النوع من القروض حرية الإقتراض مراراً وتكراراً في أيّ وقت بوجود البطاقات الإئتمانية، ولكلّ بطاقة سقف مُحدّد لعملية السحب، وكلّ مرة يدفع الشخص ثمن شيء ما أو يسحب جزء معين من المال، تتخفّض القيمة المالية في البطاقة الإئتمانية.

❁ **القروض ذات النهاية المغلقة:** يسمح هذا النوع من القروض بالإقتراض مرّة واحدة فقط لحين سداد الجزء المقترض، وفي حال الحاجة إلى الإقتراض مرّة أخرى بهذه الطريقة يجب أن تكون إجراءات الإقتراض من الصفر من خلال تقديم وثائق تُثبت جدارته بقرض النهاية المغلقة وانتظار الموافقة عليها، مثل: « قروض الرهن العقاري، وقروض السيارات، والقروض الطلابية».

٥) **القروض الشخصية:** يُمكن اللجوء للقروض الشخصية للحصول على بعض المقتنيات الشخصية، إلا أنّ هذا النوع من القروض مُكلّف، حيث يُعدّ من القروض غير المضمونة، ويحتاج المقترضون إلى بعض الأوراق منها إثبات الدخل، والأصول التي لا تقل عن المبلغ الذي يُراد إقتراضه، ثم إنتظار الموافقة أو الرفض في غضون أيام من الطلب. وعادةً ما يوفّر القرض الشخصي ما يُقارب بضع مئات إلى بضعة آلاف من الدولارات في فترات سداد تتراوح بين ٢-٥ سنوات. وتتمثل مزايا القروض الشخصية بما يأتي:

❁ إمكانية استخدامه لتغطية النفقات العملية ك شراء جهاز، أو أي من المقتنيات.

❁ الحاجة إلى التحقق من القدرة المالية، فعلى الرغم من إتجاه البنوك إلى تقديم القروض الشخصية، إلا أنها تميل باتجاهها الجديد إلى المقرضين التقليديين.

٦) **قروض توحيد الديون:** يُعد قرض توحيد الديون شكلاً من أشكال القروض التي يُحصل عليها المقترض من أجل سداد الديون وقروض البطاقات الإئتمانية من خلال خفض سعر الفائدة على الديون والمدفوعات الشهرية للأفراد ذوي الإستهلاك المرتفع، فذلك يُساعد على تتبع تاريخ إستحقاق

واحد بدلاً من عدة إستحقاقات من خلال دمج جميع بطاقات الإئتمان في بطاقة واحدة كما أنه يوفر المال، وبالتالي، باستطاعة الفرد سداد الديون شهرياً من خلال التقسيط بدفعات معقولة.

٧) قروض السيارة: وتتمثل في النقاط التالية:

❁ **الإيجار المنتهي بالتملك:** هو التأجير المنتهي بالتملك من خلال نظام التقسيط على دفعات، ممّا يعني عدم إمتلاك السيارة إلاّ لحين سداد كامل مدفوعات السيارة.

❁ **العقد الشخصي:** تتطلب هذه الحالة مبلغاً للإيداع يتبعه عدة مبالغ مقطوعة لامتلاك السيارة، ولا يستطيع الشخص إمتلاك السيارة خلال الصفة ولا التعديل عليها أو بيعها إلا بعد دفع كامل المبلغ المتفق عليه.

❁ **الإيجار:** يتمثل بدفع مبلغ شهري ثابت مقابل إستئجار سيارة متفق عليها يشمل تكاليف الصيانة، وينتهي التأجير بإعادة السيارة إلى مالكيها.

٨) **قرض المشاريع الصغيرة:** يُستخدم قرض المشاريع الصغيرة لتمويل المشاريع التجارية العامة مع بعض المحدّات، مثل: محددات القرض العقاري التجاري من خلال الرهن، وتتراوح مبالغ هذه القروض من بضعة آلاف إلى أكثر من مليون دولار، وهناك أسباب لاستخدام قروض المشاريع الصغيرة تتمثل بما يأتي:

❁ تغطية الثغرات في التمويل قصير الأجل. ❁ شراء مساحات مكتبية. ❁ دفع النفقات اليومية.

❁ توسيع المخزون الذاتي للمالكين، وتوسيع نطاق أعمالهم. ❁ شراء الممتلكات.

٩) **قرض أصل عقاري:** يُعدّ قرض الأصل العقاري من القروض المضمونة، حيث يحتاج الفرد إلى ضمانات للحصول عليه كالمنزل، وتعتمد قيمة القرض على نصيب الفرد من المنزل الموضوع موضع الضمان، أو الفرق بين القيمة السوقية للمنزل ومقدار ما يتم إقتراضه من البنك، ولا يُمكن إقتراض ما يزيد عن ٨٥% من حصة الفرد بالمنزل. وأنّ سعر فائدة البنك في هذا القرض أقل مع القرض الشخصي غير المضمون، ويُمكن إستخدام هذا النوع من القروض للعديد من الأغراض، كالتحسينات المنزلية أو الفواتير الطبية.

١٠) **قرض سعر الفائدة الثابت:** يتميّز قرض سعر الفائدة الثابت بثبوت الدفعات الشهرية وقيمة الفائدة طوال عمر القرض، حتّى وإن كانت هذه القروض طويلة الأجل، ممّا يُسهّل الأمر عند تقسيم

الميزانية الشهرية لدى الأفراد دون الحاجة إلى تغيير المبلغ المُراد دفعه ودون القلق بما يخص زيادة سعر الفائدة وغيرها.

(١١) **قرض سعر الفائدة المتغير:** يرتبط قرض سعر الفائدة المتغير بنسبة الفائدة المتقلبة، حيث تُحدده المصارف على القروض متغيرة الأسعار، إذ يُمكن أن ترتفع سعر الفائدة في الأشهر اللاحقة أو تنخفض، ويكون سعر الفائدة المتغير منطقياً إذا كانت قيمة القرض تُسدّ خلال فترة زمنية قصيرة، ويمتاز قرض سعر الفائدة المتغير بسعر فائدة سنوي أقل من قرض سعر الفائدة الثابت.

(١٢) **قروض التعليم:** يُستخدم قرض التعليم للحصول على المال بهدف تمويل التعليم الذي يبدأ من بعد المرحلة الثانوية، أو تمويل متطلبات التعليم العالي، وتأمين كافة تكاليف الدراسة من كتب ولوازم دراسية ومصاريف المعيشة خلال فترة الدراسة. ويبدأ سداد قيمة القرض بعد التخرج حسب شروط الشخص المُقرض، ولمدة يُمكن أن تصل إلى ٦ أشهر، ويتوفر هذا النوع من القروض من خلال الحكومة أو القطاع الخاص. وتتمثل مزايا قروض التعليم بالمزايا **التالية:**

✿ التمتع بنسب فائدة منخفضة مقارنةً بأنواع القروض الأخرى مع إمكانية الحصول على خصم.

✿ إتاحة إمكانية السداد بعد التخرج وإنهاء التعليم دون الشعور بالضغط، وذلك لوجود فترة زمنية لا يدفع فيها المقترض بعد التخرج.

✿ شمولية قرض التعليم المتعلق بالدراسة الخارجية بما فيها، المصاريف، والمستلزمات، والسكن.

رابعاً: عجز الموازنة والزيادة في الدين العام.

يرجع السبب الرئيس والأساسي في إزدياد قيمة الدين العام عموماً، والمحلي على وجه الخصوص، إلى الزيادة المستمرة في عجز الموازنة العامة للدولة، وهذا العجز يعود إلى زيادة معدل نمو المصروفات بمعدلات تزيد كثيراً عن معدل نمو الإيرادات العامة. قد ارتفع إجمالي المصروفات العامة من ٣٦٥,٩ مليار جنيه عام ٢٠١٠/٢٠٠٩ إلى ١٣٦٩,٩ مليار جنيه ختامي عام ٢٠١٨/٢٠١٩، وتقدر في موازنة ٢٠٢٠/٢٠٢١ بنحو ١٧١٣,٢ مليار. بينما إرتفعت قيمة الإيرادات من ٢٦٨,١ مليار جنيه إلى ٩٤١,٩ مليار، ونحو ١٢٨٨,٨ مليار خلال الفترة نفسها، الأمر الذي أدى إلى زيادة العجز، حيث إرتفع العجز الكلي في الموازنة العامة للدولة من ١٣٤,٥

مليار جنيه في العام المالي ٢٠١٠/٢٠٠٩ إلى ٤٢٩,٩ مليار في ختامي ٢٠١٨/٢٠١٩، وذلك على الرغم من إنخفاض نسبة العجز الكلي إلى الناتج المحلي الإجمالي من ١٠,٦% إلى ٨,٢% خلال العامين المذكورين.

يتم تمويل العجز من عدة مصادر، بعضها محلي «مصرفي وغير مصرفي»، مثل: الإقتراض من البنك المركزي أو من الجهاز المصرفي أو الإقتراض من القطاع العائلي أو من مصادر خارجية كالقروض التي تعقدها الدولة وهيئاتها العامة أو التسهيلات المصرفية أو المنح الخارجية، ويرتبط كل شكل من أشكال التمويل هذه بأحد الإختلالات الأساسية في الاقتصاد القومي، ويحتاج تقييم السياسة المالية إلى الأخذ بالحسبان طريقة تمويل العجز، لأن كل طريقة لها آثار وتكاليف معينة على الاقتصاد الكلي.

يعتبر الإقتراض من الأسواق والمؤسسات المالية هو أنسب وسائل تمويل العجز في الموازنة العامة للدولة، لكن مع الأخذ في الحسبان أنه لا يمكن بأي حال من الأحوال أن يكون ذلك الإقتراض مصدراً مفتوحاً لسد حاجات الدولة دون ضابط، ورغم أن الحكومات تستطيع الإقتراض إلى ما لا نهاية، فإنه ينبغي عليها على المدى البعيد التمتع بالقدرة المالية على الوفاء، على الأقل بجزء من تكاليف الفوائد المستحقة عليها، دون اللجوء إلى الإقتراض من جديد، حينها سوف يأخذ مستوى الدين في الإرتفاع بصورة مستمرة، ولا يستثنى من ذلك سوى قيام الحكومة باستخدام الموارد بكفاءة عالية جداً، بحيث ينمو الاقتصاد بشكل مستمر، ويزيد على سعر الفائدة الحقيقي المستحق على الدين الحكومي، علماً بأن إستمرار عجز الموازنة لا يؤدي بالضرورة إلى إرتفاع نسبة الدين العام حتى لو كان التمويل بالإقتراض حتى وإن كان معدل نمو الناتج المحلي أعلى من سعر الفائدة على الدين العام. وبالتالي، فإن الإقتراض بسعر فائدة أقل من معدل نمو الناتج المحلي هو العامل الحاسم في وجود سقف محدد لنسبة الدين العام. فإذا كان الناتج في حالة نمو مستمرة، وأيضاً نسبة مصروفات خدمة الدين ثابتة، فإن ذلك لا يثير مخاوف كبيرة لأن الوعاء الذي ستفرض عليه الضرائب الإضافية اللازمة لخدمة الدين في حالة نمو تسمح بزيادة الإيرادات الضريبية، وهكذا يكون الدين العام، وما يترتب عليه من أعباء مالية في الحدود الآمنة.

المبحث الثاني

ديون صندوق النقد الدولي ومسار الانتعاش الاقتصادي (الجزء العملي).

مقدمة:

يعتمد الاقتصاد العالمي على أدوار كل من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة العالمية مع منظمات الأمم المتحدة في إدارة العلاقات الاقتصادية والمالية والتجارية العالمية والإقليمية والدولية، وتعتمد مصادر تمويل الصندوق على إشتراكات رؤساء الدول الأعضاء وحصصها ٧٥% من العملة الوطنية، ٢٥% من الذهب لأغراض الإقراض والمساعدات الفنية والتدريب والرقابة لمنع وقوع الأزمات، من هنا إهتم صندوق النقد الدولي بقضايا الاقتصاد الكلي للدول المقترضة والمشاركة في الحد من الفقر، كما إهتم البنك الدولي بقضايا التنمية الاقتصادية طويلة المدى والتشارك في رفع مستويات المعيشة، ومن سلبيات صندوق النقد الدولي الدعوة لإلغاء دعم الطاقة ورفع الضرائب وخفض العملة الوطنية والتضخم والفقر المتجدد والتهميش الاجتماعي وتزايد البطالة وفقدان الوظائف، لذلك، يرفض المواطنون «الدولة المدنية» روستات صندوق النقد الدولي، خاصة المطالبة بالخصخصة والإصلاحات الهيكلية والقروض غير المبررة وغياب أولويات توظيف الأموال المقترضة.

قدم صندوق النقد الدولي مساعدات لمصر، للتكيف مع تحديات «COVID 19 virus» من خلال دعم ميزان المدفوعات ومستويات الدين المرتفعة، محاولاً تأمين الإستقرار المالي والإستعداد للإنتمان بالشروط التي يطلبها الصندوق، وهنا إذاً وجهتي نظر، الأولى: قبول مصر بشروط صندوق النقد الدولي، والثانية: رفض المواطنين للشروط التي يفرضها الصندوق، وي طرح ذلك تساؤلات إستراتيجية حول الفرص البديلة للإقتراض الدولي مثل الإعتماد على صندوق النقد العربي والصناديق العربية للتنمية والصناديق الأوروبية والإفريقية وغيرها، كما يسلب الضوء على أهمية التحول الرقمي للديون الدولية لتحقيق شروط أفضل وأزمات أقل وسلبيات أدنى ممّا يطالب به صندوق النقد الدولي.

في ظل المتغيرات الاقتصادية الحالية ونفشي الأوبئة والفيروسات وتدايعات أزمة « COVID 19 virus»، أجبرت الحكومات إلى التحول الرقمي لملء فجوة الأعمال الرقمية، والتي خلقت حاجة

مأسّة لتحويل إستراتيجيات الإبتكار الوطنية والمؤسّسية نحو تسريع تطوير واستخدام التقنيات المتقدمة والتحول الرقمي، والعملات الرقمية، والذكاء الإصطناعي في قطاعات التنمية كالصحة والتعليم والتصنيع، أدّى ذلك إلى نمو بعض القطاعات والصناعات وتقليص أخرى. لذلك، يجب الدخول في مرحلة التعافي والتي تتطلب مستويات غير مسبوقة من التنسيق والإتصال وتغيير السياسات الموجودة، عندها برزت العديد من فرص التحول الرقمي في تنمية الموارد وعمل المؤسسات، لكنها مصحوبة بالعديد من التحديات من بينها الضغوط الشديدة التي فرضت عليها بين عشية وضحاها من حيث زيادة الطلب على الخدمات الرقمية، وإعادة تشكيل الهياكل الاقتصادية، والتعاون اللازم مع المؤسسات، ومجموعة أخرى من القضايا الاقتصادية التي تتطلب نطاقاً واسعاً من المرونة العالية، والإستجابة الفورية لدعم العمل عن بعد.

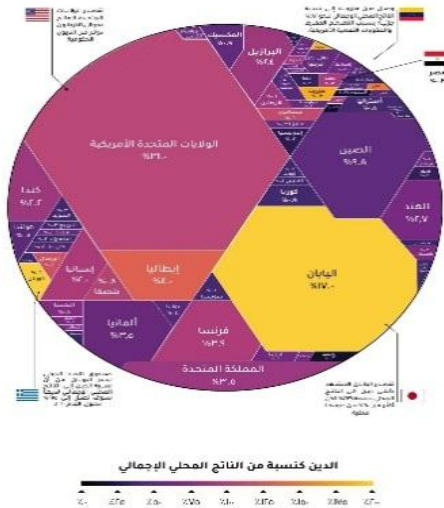
لذلك، إستبدلت الحكومة العديد من الإجتماعات والمؤتمرات عن بعد باجتماعات الفيديو (On line- Video Conversance)، وغيرها من أشكال الإتصال الافتراضية في حين زادت منصات الأعمال الرقمية مع التطور التكنولوجي والنقلة النوعية في الإبتكار وإستخدام المعلومات التي من خلالها الوصول إلى البيانات بطريقة مباشرة وسلسة، نتيجة لذلك فإنّ المستقبل يكون مفتوحاً لنمو مؤسسات الأعمال الرقمية لقدرتها على البقاء.

تحتاج التنمية الاقتصادية إلى برامج تمويل محلي ودولي لدعم القطاعات الاقتصادية والتنمية المستدامة والإصلاح الاقتصادي من «مجموعة البنك الدوليCWB، منظمة التعاون والتنمية OECD، مجموعة سياسات التنمية PDG»، وتوضح سياسات المالية العامّة المصادر الداخلية والخارجية للتمويل. وتعد إدارة الدين الدولي من القضايا الإستراتيجية متعددة الأثار والأبعاد مثل «سعر الصرف، وسعر الفائدة، والتضخم والتنمية والفقير». بلغت ديون مصر في أغسطس ٢٠٢٠ نحو ١٢٠ مليار دولار، بتراجع ٣١% عن تلك الديون في الربع الأول من عام ٢٠٢٠، وسداد ٦٨ مليار دولار أمريكي رغم أزمة «COVID 19 virus»، بجانب فوائد الدين التي تم سدادها، والتي بلغت ٢٥ مليار دولار أمريكي وفق جداول سداد ديون مصر الملزمة بسداد ٧٠٠ مليون دولار لنادي باريس IMF، مع زيادة أعباء الدين الخارجي على الدولة بنحو ٧,٩ مليار دولار IMF، أدّى ذلك إلى ظهور أثر اقتصادي سلبي وهو تسويق سندات دولية بنحو مليار دولار، لذلك، بدأت تظهر تساؤلات حول كفاءة وفعالية وإنتاجية وربحية تلك الديون الخارجية من المصادر المختلفة. من هنا،

واجهت العديد من الدول النامية والآخذة في النمو والأسواق الناشئة «اليونان، مصر، دول إفريقية، دول أمريكا اللاتينية» مشكلات الدين الخارجي، ومعدل الفقر النسبي، وضرورة تحريك سعر الفائدة المرجعي.

أولاً: الدين الخارجي لمصر في ظل جائحة كورونا.

توضح أحدث بيانات صادرة عن وزارة المالية في ٢٠٢٠، إرتفاع قيمة الدين الحكومي المحلي والخارجي من ٤,٦ تريليون جنيه مصري في ديسمبر ٢٠١٨ إلى ٤,٨ تريليون جنيه في ديسمبر ٢٠١٩، بنسبة زيادة تقدر بما يقرب من ٥,٨%. بمقارنة قيمة الدين الحكومي في ديسمبر ٢٠١٩، بقيمته في شهر يونيو من العام نفسه أي زاد بنسبة محدودة لا تزيد على ٣٢ مليار جنيه مصري. ترجع هذه الزيادة إلى إرتفاع قيمة السندات الحكومية بنسبة أعلى من نسبة زيادة أدون الخزنة في ضوء سياسة الحكومة بإطالة عمر الدين. كما إرتفع الدين الخارجي الحكومي من ٣٧,٩ مليار دولار أمريكي إلى ٤٠,٦ مليار دولار خلال الفترة نفسها، بينما إنخفضت ديون البنوك من ٩,٥ مليارات دولار إلى ٨,٧ مليار دولار. وتراجعت نسبة الدين الحكومي إلى الناتج المحلي الإجمالي من ٨٥,٩% في ديسمبر ٢٠١٨، ومن ٩٠,٢% في يونيو ٢٠١٩ إلى ٨٣,٣% في ديسمبر ٢٠١٩.



شكل رقم (١) حصة الدول من إجمالي الديون العالمية (بالنسبة المئوية من الناتج المحلي الإجمالي) عام 2019.

قامت وزارة المالية في ٢٠٢٠، بتنفيذ إستراتيجية الدين العام في المدى المتوسط، والتي تستهدف تسوية المديونيات من خلال مبادلتها ببعض الأصول المميزة، وخفض نسبة الدين العام المحلي إلى أقل من ٧٠% من الناتج المحلي الإجمالي أي بقيمة ١٠٠ مليار جنيه سنوياً خلال ٤ سنوات. وتتضمن آليات تنفيذ هذا الهدف الإستراتيجي وضع سقف للقروض الخارجية وتجديد ما يخص القطاعات المختلفة، مع الحصول على أفضل الشروط والتسهيلات. وتأتي إستراتيجية الدين العام في إطار برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي بدأت الحكومة في تنفيذه بالتعاون مع صندوق النقد الدولي خلال السنوات القليلة الماضية.

يتكون حجم الديون المصرية من جزأين: ديون محلية، وديون خارجية، وتمثل الديون المحلية دائماً النسبة الغالبة من حجم الدين المصري، والتي تتمثل في أغلب الأوقات في أذون وسندات خزانة تتراوح آجالها من ٩١ يوماً حتى ٢٥ عاماً.

ارتفع الدين الخارجي لمصر إلى ١٣١ مليار دولار، لذلك، إستغلت الحكومة المصرية سوق السندات بإصدار سندات دولية بقيمة ٥ مليار دولار، وكشفت بيانات حديثة عن إرتفاع الدين الخارجي لمصر بنسبة ١٤,٣% على أساس سنوي إلى ١٣١,٦ مليار دولار في ٢٠٢٠، مقارنة بنحو ١١٥,١ مليار دولار في ٢٠١٩. تظهر بيانات تقرير البنك الدولي لإحصاءات الديون الدولية ٢٠٢٢، تباطؤاً طفيفاً في النمو السنوي للديون الخارجية لمصر، واستمراراً لاتجاه هبوطي إستمر لسنوات. ومن ثم ارتفع الدين الخارجي بنسبة ١٤,٩% على أساس سنوي في ٢٠١٩، بعد نموه بنسبة ١٨,٣% على أساس سنوي في ٢٠١٨، ٢٢,٥% على أساس سنوي في ٢٠١٧.

إرتفع قروض صندوق النقد الدولي لمصر بنسبة ٥٥% على أساس سنوي في ٢٠٢٠ لتصل إلى ٢٠,٤ مليار دولار، وكانت هذه القروض في الأغلب بسبب أزمة كورونا. ويشير التقرير إلى قرض صندوق النقد الدولي بقيمة ٢,٨ مليار دولار بموجب «أداة التمويل السريع» بالصندوق، والذي إستقبلته مصر في مايو ٢٠٢٠ للمساعدة في دعم ميزان مدفوعاتها وسط الجائحة. وتلقت أيضاً ٣,٦ مليار دولار في عام ٢٠٢٠ من إتفاق الإستعداد الإئتماني بقيمة ٥,٢ مليار دولار لمدة عام واحد وافق عليه صندوق النقد الدولي. أمّا بالنسبة للسندات الدولية: إستغلت الحكومة المصرية سوق السندات بإصدار سندات دولية بقيمة ٥ مليار دولار في مايو من العام الماضي ثم إتجهت الحكومة

والقطاع الخاص إلى كل أشكال القروض الأخرى للمساعدة على تخطي العام الأول للجائحة، بما في ذلك التسهيلات المالية والقروض التنموية والصكوك والسندات الخضراء. بسبب الجائحة عانى الإستثمار الأجنبي المباشر في مصر تراجعاً بنسبة ٣٥% إلى ٥,٩ مليار دولار في عام ٢٠٢٠، مقارنة بنحو ٩ مليارات دولار في ٢٠١٩، هو أدنى مستوى سجلته مصر منذ عام ٢٠١٤، كان ذلك متوقعاً وما تلاها من تراجع. يأتي ذلك رغم الجهود المتضافرة لتعزيز تنويع «الإستثمار الأجنبي المباشر» في مصر، ومحاولات لإحياء صندوق الإستثمار السعودي المصري الخامل منذ فترة طويلة والذي تصل قيمته إلى ١٦ مليار دولار، ولا يزال الإستثمار الأجنبي المباشر المصري يتركز بشكل كبير في النفط والغاز.

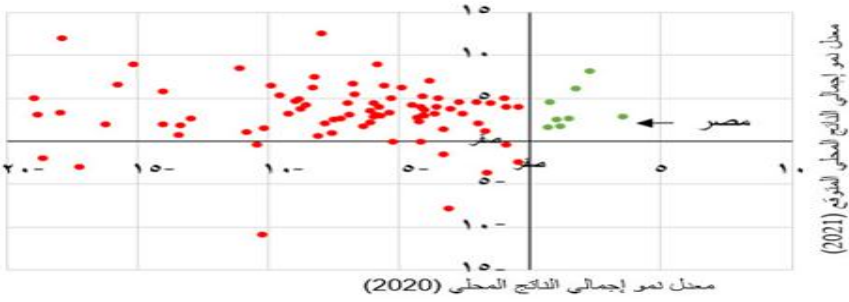
في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، جاءت مستويات الديون والإستثمار الأجنبي المباشر في مصر أقل من المتوسط، حيث إرتفع الدين الخارجي بنسبة ٨,٥% إلى ٣٧٠ مليار دولار في ٢٠٢٠، مقارنة بنحو ٣٤١ مليار دولار في عام ٢٠١٩، في حين إنخفضت تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بنسبة ١٦% في المتوسط إلى ١٤,٣ مليار دولار، مقارنة بنحو ١٦,٩ مليار دولار في العام السابق وسط تباطؤ إقليمي في الإستثمار. زاد الدين الخارجي بين الدول الفقيرة بنسبة ٥,٣% إلى ٨,٧ تريليون دولار في ٢٠٢٠، بعدما حاولت تلك الدول تجنب تأثيرات الجائحة بإجراءات تحفيز طارئة ضخمة. وبلغ متوسط الزيادة في الديون الخارجية بين البلدان المنخفضة والمتوسطة الدخل باستثناء الصين ٣,٤%.

ثانياً: كيف أثرت جائحة كوفيد ١٩ على مصر ؟

على غرار الوضع في معظم الأسواق الصاعدة، تمثل جائحة (COVID 19 virus)، صدمة هائلة للاقتصاد المصري، وسرعان ما إنعكست تداعياتها من خلال التوقف المفاجئ للسياحة التي كانت في بداية الأزمة، والتي تسهم بنحو ١٢% من إجمالي الناتج المحلي وتوفر ١٠% من فرص العمل ٤% من إجمالي الناتج المحلي من الدخل بعملات أجنبية. أدت الإجراءات الاحترازية لاحتواء الفيروس ومنعه من الإنتشار بما في ذلك الإغلاق العام الجزئي والقيود على طاقة إستيعاب الأماكن العامة إلى تراجع مؤقت في الأنشطة المحلية، كما أثرت على نمو الناتج المحلي الإجمالي وسببت انخفاضاً تراوح ما بين ٣-٥%. ثم إنخفض إلى نسبة ١٠%، وفي المتوسط يكلف كل شهر إضافي من الأزمات ٢-٥% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي. تأثر التصنيع مع العديد من

سلاسل القيمة العالمية الأساسية إما بالتوقف أو تمت مقاطعته بشدة، مثل أي قطاع آخر، كما شكّل اضطراب في النشاط الاقتصادي العالمي، ممّا عرض سبل العيش للخطر وإجهاد المالية العامة، بينما تعرضت موازنة الحكومة للضغط لأنّ تباطؤ النشاط الاقتصادي أسفر عن إنخفاض الإيرادات الضريبية.

كذلك، شهدت مصر خروج تدفقات رأسمالية كبيرة تزيد على ١٥ مليار دولار خلال الفترة من مارس وإبريل ٢٠٢٠، مع إنسحاب المستثمرين من الأسواق الصاعدة بحثاً عن الإستثمار المأمون. مع هذا، كانت مصر من بلدان الأسواق الصاعدة القليلة التي حققت معدل نمو موجب في إجمالي الناتج المحلي في ٢٠١٩، ٢٠٢٠، ٢٠٢١، وحافظت عليه لإستجابة الحكومة في الوقت المناسب وفي فترة قصيرة من الإغلاق العام وتنوع الاقتصاد المصري نسبياً.



الشكل رقم (٢) نمو إجمالي الناتج المحلي في الأسواق الصاعدة % (نمو موجب).
المصدر: أفاق الاقتصاد العالمي، موقع صندوق النقد الدولي IMF.

ثالثاً: التدابير التي وضعتها الحكومة لمعالجة أزمة (COVID 19 virus).

دخلت مصر أزمة (COVID 19 virus)، مسلحة بهوامش كبيرة، بسبب الإصلاحات التي تنفذها منذ عام ٢٠١٦ لتسوية الإختلالات الاقتصادية الكلية من خلال إتفاقات مثل «تسهيل الصندوق الممدّد» (EFF) للفترة ٢٠١٦-٢٠١٩. شملت هذه الإصلاحات تعويم سعر الصرف للتخلص من المبالغة في تقييم العملة، وضبط أوضاع المالية العامة لتخفيض الدين العام وإصلاح دعم الطاقة لمعالجة أحد المخاطر المالية الرئيسية، وإتاحة حيز للإتفاق الاجتماعي، والإصلاحات الهيكلية لتقوية مناخ الأعمال وجذب الإستثمارات وزيادة فرص العمل، ولا سيما للشباب والنساء

وذلك من وجهة نظر الحكومة. نتيجة لذلك، تمكنت الحكومة من الإستجابة بسرعة من خلال خطة دعم شاملة مع الحفاظ على الإستقرار الاقتصادي، يتمثل في تضمن الدعم المالي مساعدة مؤسّسات الأعمال والعاملين في القطاعات الأشد تضرراً مثل السياحة والصناعة التحويلية، وتأجيل سداد الضرائب، وتوسيع برامج التحويلات النقدية إلى الأسر الفقيرة والعاملين غير النظاميين. إضافة لهذا، قام البنك المركزي المصري بتخفيض أسعار الفائدة الأساسية بمقدار ٤٠٠ نقطة أساس خلال عام ٢٠٢٠، فانخفضت على الودائع الليلة واحدة فقط من ١٢,٢٥% إلى ٨,٢٥% لمساعدة دعم النشاط الاقتصادي وتخفيف الضغوط في الأسواق المالية المحلية. لذلك، أطلق البنك مبادرات مهمة من التدابير الإستثنائية على مستوى القطاع المالي لضمان سلاسة تدفق الإئتمان في الاقتصاد في أعقاب أزمة (COVID 19 virus)، ولتخفيف الضغوط على المقترضين وضمان توافر السيولة للقطاعات الأشد تأثراً منها زيادة إمكانات الحصول على إئتمان بأسعار فائدة تفضيلية وتأجيل سداد الإستحقاقات الإئتمانية القائمة لمدة ستة أشهر.

❁ آليات علاج الأزمة.

في هذا السياق، تأتي أهمية الدراسة في وضع الحلول الدائمة لها، ليس فقط لإصلاح الخلل الناجم عنها حالياً، ولكن أيضاً لعدم تحميل الأجيال القادمة بأعباء الجيل الحالي، بمعنى آخر، إذا كان الدين الخارجي يؤدّي إلى تحويل الموارد الاقتصادية إلى الخارج، فيتمثل الدين المحلي في إعادة توزيع الدخل بين المقيمين، فالإستخدام المتزايد لجانب من القروض العامّة في الإنفاق على الإستهلاك العام يعني نقل العبء المالي لهذه المصروفات إلى الأجيال المقبلة، كما أنّ تزايد الإعتماد على القروض، ويعني نقل العبء المالي لهذه المصروفات إلى الأجيال المقبلة، إضافة إلى تزايد الإعتماد على القروض، ممّا يعني بدهاءة تخفيف كامل عبء الضرائب عن الجيل الحالي، ومن هنا وضعت إدارة الدين العام المحلي عدة شروط، من أهمها:

- (١) تدبير التمويل من القطاع غير الحكومي لتغطية إحتياجات إقتراض الحكومة.
- (٢) تخفيض تكلفة الإقتراض إلى أدنى حد، أخذاً في الحسبان التنسيق مع السياسة النقدية.
- (٣) الحرص على ألا تتجاوز الديون العامة نسبة معينة من الدخل القومي، تتلائم مع الأعباء المترتبة عليها.

- ٤) وضع إستراتيجية متكاملة لإدارة الدين العام إدارة اقتصادية سليمة تضمن عدم تعرض الاقتصاد القومي لأي أزمات مالية أو اقتصادية.
- ٥) ربط إدارة الدين العام بإطار اقتصادي كلي تسعى الحكومة من خلاله إلى ضمان القدرة على الإستمرار في تحمل مستوى معين للدين ومعدل نموه.
- ٦) وضع حزمة من السياسات الاقتصادية يتم تنفيذها البعض منها على المدى القصير والبعض الآخر على المدى البعيد والمتوسط، وذلك عن طريق إدارة التدفقات النقدية إدارة جيدة، تضمن الحد من أعباء التأخير وإعادة هيكلة الدين العام الحكومي، وتخفيض أعباء خدمة الديون عن طريق الإستفادة من المصادر المحلية والخارجية الأقل تكلفة.
- ٧) ربط التمويل الخارجي بحزمة متكاملة من القروض والمنح وفقاً لشروط كل قرض وطبيعة المشروع.

شهدت المؤشرات الكلية للديون السيادية المصرية تحسناً ملحوظاً خال فترة العاميين الماضيين، مسجلة تراجعاً على مستويات النسبة ومعدلات خدمة الديون، حيث إنَّ إجمالي الديون المصرية إنخفض إلى ٩٠% من إجمالي الناتج المحلي في ٢٠١٩ مقابل ما نسبته ١٠٨% قبل عامين، وكان وراء هذا سببان رئيسان هما:

أولاً: إستمرار معدلات النمو الإيجابية للاقتصاد المصري، التي بلغت في العام المالي ٢٠١٨/٢٠١٩ نحو ٥,٦%.

ثانياً: إستمرار تحسن أسعار الصرف للجنيه المصري أمام الدولار الأجنبي، نتيجة العديد من العوامل والمؤشرات، أهمها: ميزان المدفوعات والإحتياطي النقدي الأجنبي.

إستمر الدين الحكومي في التراجع حتى مارس ٢٠٢٠، حيث سجل ٨٣,٦% من إجمالي الناتج المحلي، إلا أنه مع دخول مصر في مراحل العزل الصحي والإجراءات الإستثنائية التي شهدتها البلاد خلال الفترة من منتصف مارس وحتى أغسطس ٢٠٢٠، إرتفع معدلات الدين السيادي لمصر مرة أخرى نظراً للتباطؤ المتوقع في معدلات نمو الناتج المحلي وانخفاض الإيرادات من عدة قطاعات أهمها النقل الجوي والسياحة، حيث من المتوقع أن يعاود معدل الديون السيادية الإرتفاع مرة أخرى لمستوى ٩٠% من إجمالي الناتج المحلي. هذا التحسن كان له أثر كبير في مقدرة مصر على الحفاظ على معدّلات التقييم الإئتماني في الحدود الآمنة والجاذبة للإستثمار، كما ساهم بنسبة

كبيرة في تخفيض نصيب مصر من إجمالي حجم الديون العالمية، حيث إنخفضت نسبة حصة مصر من إجمالي الديون العالمية من ٠,٦% في عام ٢٠١٨ إلى نسبة ٠,٣% في أواخر عام ٢٠١٩، ذلك طبقاً لخريطة الديون العالمية الصادرة من البنك الدولي في أكتوبر ٢٠٢٠.

٨) ضبط أوضاع المالية العامة (السياسة المالية المتاحة).

ترتب على خفض الدين العام تبني خطة لضبط أوضاع المالية العامة، المفاضلة بين الخسائر قصيرة الأجل والعوائد طويلة الأجل. ويتوقف إختيار الحكومة على المزيج المستخدم من أدوات وإجراءات السياسة المالية اللازمة لتحقيق ضبط أوضاع المالية العامة على عدة إعتبارات من أهمها: مستوى الإنفاق العام السائد قبل البدء في تحقيق الإصلاحات المنشودة. فإذا كان مستوى الإنفاق العام مرتفعاً للوفاء بالتزامات الحكومة تجاه مواطنيها، خصوصاً لمواجهة الإنفاق على التعليم والصحة لإتاحة الخدمة للجميع وبكفاءة عالية، يصبح لزاماً على الحكومة في الأجل القصير المفاضلة بين الحاجات المختلفة وفق قائمة الأولويات، وترشيد الإنفاق العام ورفع كفاءته، واستبعاد الإنفاق الإستهلاكي الترفي.

أمّا إذا كان مستوى الإنفاق العام منخفضاً قبل البدء في إتخاذ إجراءات ضبط أوضاع المالية العامة، تلجأ الحكومة في معظم الأحيان إلى زيادة الإيرادات الضريبية. وتفاضل الحكومة أيضاً بين الآثار السلبية المترتبة على خفض الإنفاق العام أو زيادة الإيرادات الضريبية في الأجل القصير على النشاط الاقتصادي وبين النتائج الإيجابية المستدامة في الأجل المتوسط والطويل الناتجة عن ضبط أوضاع المالية العامة، وما يترتب عليها من تحقيق إستقرار بيئة الاقتصاد الكلي، وخفض معدلات التضخم، وسعر الفائدة، وتراجع معدلات البطالة، وتعزيز التنافسية الدولية وجذب الإستثمار المحلي والأجنبي، وزيادة معدلات النمو الاقتصادي.

تتمثل الآثار السلبية: على المدى القصير في خفض الإنفاق العام، ومن ثم تراجع الإستهلاك الخاص للقطاع العائلي بسبب تراجع القدرة الشرائية للدخول الثابتة. وفي ضوء إستمرار إجراءات الضبط المالي بالكفاءة المطلوبة وباستخدام مزيج متوازن بين الأدوات المختلفة المستخدمة للضبط المالي، يبدأ الاقتصاد في الخروج من حالة الإنكماش، وتعود معدلات النمو إلى معدلاتها السابقة تدريجياً،

تظهر النتائج الإيجابية: المترتبة على زيادة الإنفاق الإستثماري، ورفع كفاءته، والإستثمار في رأس المال البشري، وفي خفض الآثار التشويهية التي تترتب على فرض الضرائب بأنواعها المختلفة. وتظهر هذه النتائج في الأجل المتوسط وتستمر في الأجل الطويل.

رابعاً: دور صندوق النقد الدولي في دعم مصر وتعافيها.

قدم الصندوق دعماً مالياً قدره ٨ مليارات دولار من خلال خطة تقوم على ركيزتين لمساعدة مصر على تلبية الإحتياجات المالية التي نتجت عن الجائحة. وقدمت أداة التمويل السريع مساعدة مالية طارئة قدرها ٢,٨ مليار دولار في مايو ٢٠٢٠ لضمان توافر نقد أجنبي لدى الحكومة يكفي تمويل الواردات والإحتياجات الأخرى الضرورية. كان إتفاق الإستعداد الإئتماني (SBA)، الذي صدرت الموافقة بشأنه في يونيو ٢٠٢٠، أتاح للحكومة الحصول على موارد بلغ مجموعها ٥,٤ مليار دولار أمريكي على مدى ١٢ شهراً اللاحقة.

ساعد إتفاق الإستعداد الإئتماني السلطات في المحافظة على الإستقرار الاقتصادي، وإعادة بناء الإحتياطيات الدولية لاستعادة الهوامش التي سحبت منها بغرض التصدي للأزمة والتقدم في تنفيذ أهم الإصلاحات الهيكلية بما فيها تدابير تعزيز الموارد العامّة، وزيادة شفافية المالية العامة والحوكمة، وتحقيق تقدم في القوانين لتحسين بيئة الأعمال، بغية وضع مصر على مسار للتعافي القوي والإحتوائي. حققت السياسات الاقتصادية في ظل البرنامج توازناً بين دعم الاقتصاد للمساعدة على حمايته من صدمة (COVID 19 virus)، وضمان بقاء الدين في مستويات يمكن الإستمرار في تحملها للحفاظ على ثقة المستثمرين. وبسبب تحرك الحكومة الحذر في الوقت المناسب على مستوى السياسات، مقترناً بالدعم من الصندوق، من هنا أبدى الاقتصاد صلابة لبلوغ النمو ٢,٨% في السنة المالية ٢٠٢٠/٢٠٢١.

جدول رقم (١) مؤشرات اقتصادية مصرية مُختارة:

السنة المالية	السنة المالية	المؤشر
٢٠٢١/٢٠٢٠	٢٠٢٠/٢٠١٩	
٢,٨	٣,٦	معدل النمو السنوي (%)
٤,٦	٥,٧	تضخم مؤشر أسعار المستهلك (متوسط الفترة، %)
٨,٢-	٧,٩-	رصيد المالية العامة الكلي (قطاع الموازنة العامة، % من إجمالي ن م)
٩٢,٠	٩٠,٠	الدين العام (الحكومة العامة، % من إجمالي الناتج المحلي)

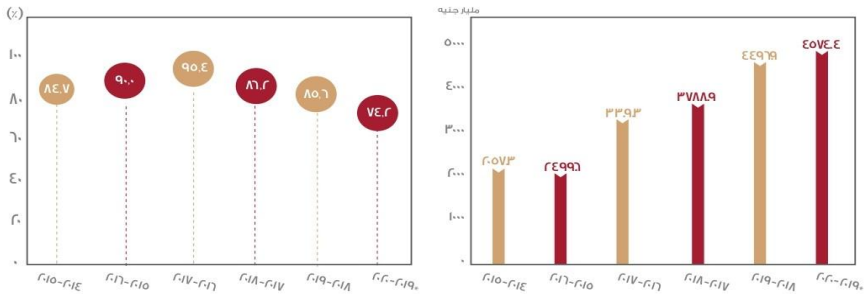
المصدر: آفاق الاقتصاد العالمي، موقع صندوق النقد الدولي IMF.

من هنا تلاحظ توافق بيانات السنة المالية ٢٠٢٠/٢٠١٩، بالفترة من يوليو ٢٠١٩ إلى يونيو ٢٠٢٠، وكذلك، توافق بيانات السنة المالية ٢٠٢١/٢٠٢٠، بالفترة من يوليو ٢٠٢٠ إلى يونيو ٢٠٢١.

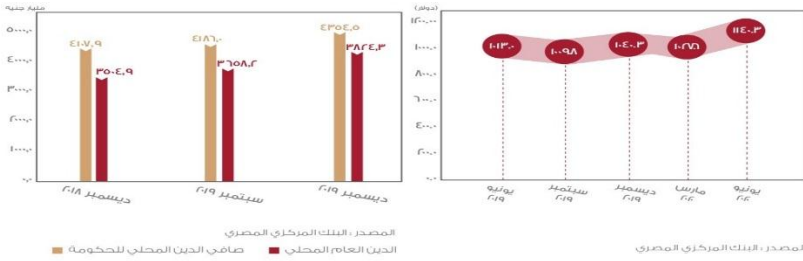
خامساً: أبرز المؤشرات للدين العام المحلي والخارجي.

(١) مؤشر نسبة الدين العام المحلي والخارجي إلى الناتج المحلي الإجمالي.

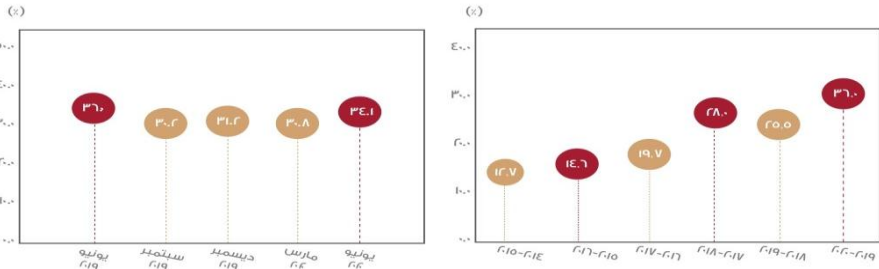
نجحت الحكومة المصرية في خفض نسبة الدين العام بشقيه المحلي والخارجي من أعلى مستوى له ١٠,٨% من الناتج المحلي الإجمالي ٢٠١٦/٢٠١٥ إلى ٨٧,٥% بنهاية العام المالي ٢٠٢٠/٢٠١٩ بعد إنتهاء تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي. متأثراً بجائحة « COVID 19 virus»، ارتفع الدين العام إلى ٩١,٥% في العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٠، ومن ثم ينخفض تدريجياً إلى ٨٢,٩% نهاية العام المالي ٢٠٢٣/٢٠٢٢. وكان من المستهدف تخفيضه إلى نسبة ٦٨% عام ٢٠٢٣/٢٠٢٢ وهي نسبة تقترب تدريجياً من النسبة الآمنة عالمياً، والتي تقدر بنحو ٦٠-٧٠% وفقاً للتصور الأساسي Baseline Scenario، المتفق عليه بين السلطات المصرية والبنك المركزي وصندوق النقد الدولي. على الرغم من ارتفاع قيمة صافي الدين العام المحلي والخارجي، إلا أننا نلاحظ تراجع في نسبة صافي الدين العام المحلي والخارجي للناتج المحلي الإجمالي بعد عام ٢٠١٧، وكذلك، نسبة خدمة الدين، ومتوسط نصيب الفرد من الدين الخارجي، كما هو مبين في الأشكال البيانية اللاحقة من رقم (٣-٨).



شكل رقم (٣) تطور صافي الدين العام (المحلي والخارجي). شكل رقم (٤) تطور نسبة صافي الدين العام (محلي وخارجي) (ن م ج).



شكل رقم (٥) تطور متوسط نصيب الفرد من الدين الخارجي. شكل رقم (٦) تطور الدين العام المحلي وصافي الدين المحلي الحكومي.



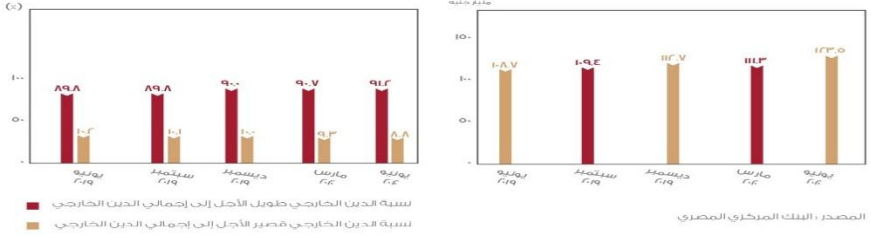
شكل رقم (٧) تطور نسبة خدمة الدين الخارجي إلى حصيللة الصادرات السلعية والخدمية. شكل رقم (٨) تطور نسبة الدين الخارجي إلى م ج.

المصدر: وزارة المالية، البنك المركزي المصري، مؤشرات الدين العام في مصر، القاهرة، فبراير ٢٠٢١.

يشير الدين العام بمصر على أنه: قيمة الأعباء التي يتحملها الاقتصاد القومي، نتيجة الإقتراض من العالم الخارجي، وتتمثل قيمة هذه الأعباء في الفوائد بالعملة الأجنبية التي يتم دفعها نتيجة هذا الدين في فترة زمنية معينة، وتشمل مدفوعات أقساط الدين والفوائد الفعلية للدين الخارجي خلال العام. على الرغم من إرتفاع قيمة صافي الدين العام المحلي والخارجي، وقد تراجع في نسبة صافي الدين العام المحلي والخارجي للناتج المحلي الإجمالي بعد عام ٢٠١٧.

تطور نسبة فوائد الدين الداخلي والخارجي للناتج المحلي الإجمالي.

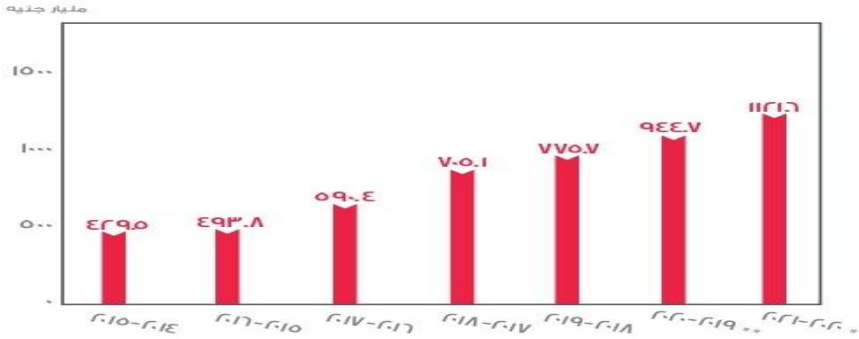
تتمثل قيمة الأعباء التي يتحملها الاقتصاد القومي، نتيجة الإقتراض من العالم الخارجي في الفوائد بالعملة الأجنبية التي يتم دفعها نتيجة هذا الدين في فترة زمنية معينة، وتشمل مدفوعات أقساط الدين والفوائد الفعلية للدين الخارجي خلال العام.



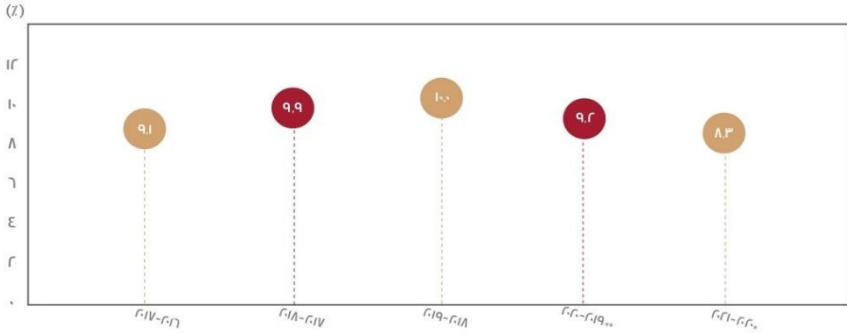
المصدر: البنك المركزي المصري

شكل رقم (٩) تطور الدين الحكومي. تطور نسبة الدين الخارجي قصير وطويل الأجل إلى إجمالي الدين الخارجي.

(١) هناك تراجع ملحوظ في نسبة الفوائد للنتائج المحلي الإجمالي خلال عام ٢٠٢٠/٢٠٢٠، وارتفع مرة أخرى خلال عام ٢٠٢١/٢٠٢٠، لتسجل ٣,٨% تقريباً.

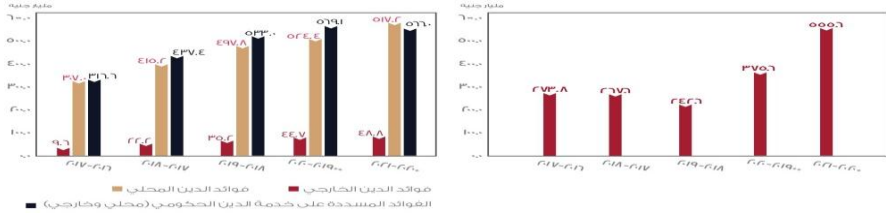


شكل رقم (١٠) تطور إجمالي خدمة الدين الحكومي (محلي وخارجي).



شكل رقم (١١) تطور نسبة فوائد الدين الداخلي والخارجي للنتائج المحلي الإجمالي.

٢) تراجع نسبة الدين الخارجي قصير الأجل إلى إجمالي الدين الخارجي خلال عامي ٢٠١٩، ٢٠٢٠، مع إرتفاع نسبة الدين الخارجي طويل الأجل إلى إجمالي الدين الخارجي وهو ما يقلل الضغط على الحكومة في الأجل القصير.



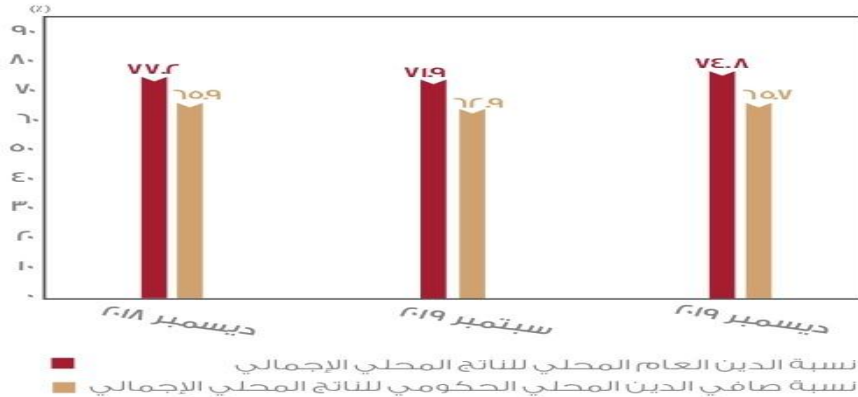
شكل رقم (١٢) تطور إجمالي الأقساط المسددة على خدمة الدين الحكومي (محلي وخارجي). شكل

رقم (١٣) تطور قيمة الفوائد المسددة على خدمة الدين الحكومي (محلي وخارجي).

٣) تراجع متوسط سعر الفائدة على الأذون والسندات الحكومية، وكذلك قيمة الفوائد على الدين الداخلي ومن ثم تراجع قيمة إجمالي الفوائد.

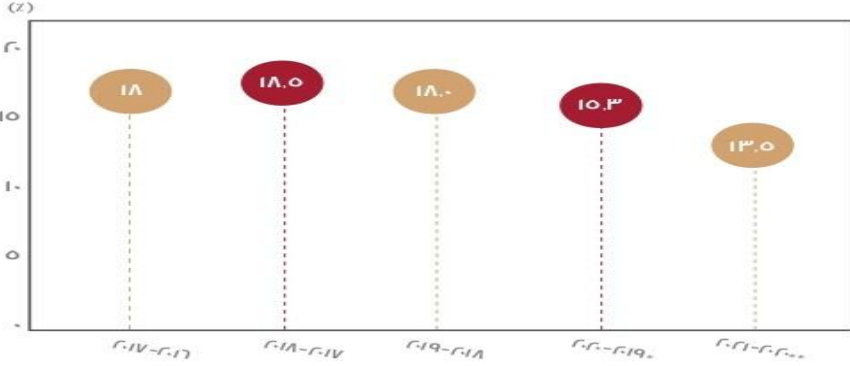
٤) الدين العام المحلي: يمثل رصيد الدين المجمع المستحق على الحكومة والهيئات الاقتصادية بعد إستبعاد إقتراض الهيئات الاقتصادية من بنك الإستثمار القومي واقتراض قطاع الموازنة من الهيئات الاقتصادية.

٥) صافي الدين المحلي الحكومي: ويمثل إجمالي الأرصدة من الأذون والسندات الحكومية وصافي مركز حساباتها مع الجهاز.



شكل رقم (١٤) تطور نسبة الدين العام المحلي وصافي الدين الحكومي للنتائج المحلي الإجمالي.

٦) تراجع متوسط سعر الفائدة على الأذون والسندات الحكومية، وكذلك قيمة الفوائد على الدين الداخلي ومن ثم تراجع قيمة إجمالي الفوائد المصرفية.



شكل رقم (١٥) تطور متوسط سعر الفائدة على الأذون والسندات الحكومية.

المصدر: وزارة المالية، البنك المركزي المصري، مؤشر خدمة الدين العام في مصر، القاهرة، ٢٠٢١.

جدول رقم (٢) مؤشرات سوق الأوراق المالية (البورصة المصرية).

معدل التغير %		نهاية يناير ٢٠٢١	نهاية ديسمبر ٢٠٢٠	نهاية يناير ٢٠٢٠	المؤشر
سنوي	شهري				
١٢,٦ -	٦,٢	١٤٠٦٩,٦	١٣٢٤٥,٩	١٦٩٩,١	EGX 30 capped _£_
٨٤,٤	٩,٨	٢٣٥٥,٧	٢١٤٥,٢	١٢٧٧,٥	EGX 70 EWI _£_
٢٢,٢	٥,٩	٢٣٦٦,٢	٢٢٣٥,٤	١٩٣٥,٩	EGX 50 EWI _£_

المصدر: الحكومة المصرية، وزارة المالية، البورصة المصرية، القاهرة، ٢٠٢١.

جدول رقم (٣) قيم تداول الأسهم المقيدة.

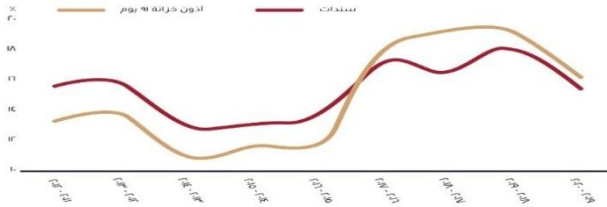
معدل التغير %		ديسمبر ٢٠٢١	نوفمبر ٢٠٢٠	ديسمبر ٢٠١٩	البيان
سنوي	شهري				
١٦٩,٥	١٦,١	٣٦٥٩٩,١	٣١٥٢٣,٩٨	١٣٥٨١,٤	إجمالي قيمة تداول الأسهم المقيدة بالجنيه (مليون جنيه).
٢٦,٠ -	٢٤,٧	٢٠,٤	١٦,٤	٢٧,٦	إجمالي قيمة تداول الأسهم المقيدة بالدولار (مليون دولار).

المصدر: الحكومة المصرية، الهيئة العامة للرقابة الإدارية، القاهرة، ٢٠٢١.

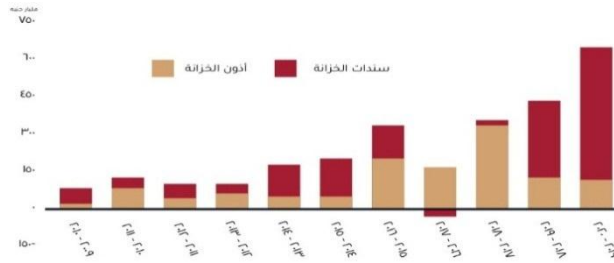
جدول رقم (٤) قيمة وكمية الإصدارات الجديدة.

معدل التغير %		ديسمبر ٢٠٢١	نوفمبر ٢٠٢٠	ديسمبر ٢٠١٩	المؤشر
سنوي	شهري				
٣٢٠,٨	٤٤,٤ -	٣٨٧٢,٤	٦٩٦٨,٦	٩٢٠,٣	كمية الإصدارات الجديدة من الأسهم - تأسيس وزيادة (مليون سهم).
٦٦,٩	١,٧ -	١٨٥٦١,٤	١٨٨٧٤,٤	١١١٢٤,٢	قيمة الإصدارات الجديدة من الأسهم - تأسيس وزيادة (مليون جنيه).

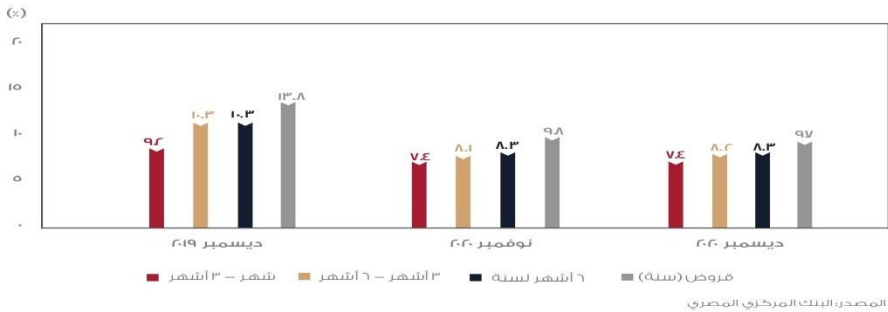
المصدر: الحكومة المصرية، الهيئة العامة للرقابة الإدارية، القاهرة، ٢٠٢١.



شكل رقم (١٦) تقلبات سعر الفائدة على الديون وتحويلها إلى آجال طويلة الأمد ومتوسطة الأمد.



شكل رقم (١٧) تقلبات سعر الفائدة على الديون وتحويلها إلى آجال طويلة الأمد ومتوسطة الأمد.



شكل رقم (١٨) متوسط سعر الفائدة الشهرية المرجحة.

المصدر: وزارة المالية، البنك المركزي المصري، مؤشر الدين العام في مصر، القاهرة، ٢٠٢١.

(٢) مؤشر معدل النمو في الدين العام.

يتزايد معدل نمو الدين العام مع تزايد العجز الكلي في الموازنة والعكس صحيح، وتصديقاً لذلك فقد إتجهت هذه المعدلات نحو الإنخفاض، بسبب الإنخفاض التدريجي في قيمة العجز الكلي ونسبه إلى الناتج المحلي الإجمالي، بالإضافة إلى تحسن متوسط آجال إستحقاق الدين العام. وفي ضوء ذلك، شهدت نسب العجز الكلي بالموازنة إنخفاضاً تدريجياً من ١٣,٧% من الناتج المحلي الإجمالي عام ٢٠١٦/٢٠١٥ إلى نحو ٧,٥% عام ٢٠٢٠/٢٠١٩، مع توقع أن يرتفع إلى ٨,١% عام ٢٠٢٠/٢٠٢١، بسبب جائحة «COVID 19 virus»، قبل أن ينخفض إلى ٥,٢% عام ٢٠٢٢/٢٠٢١. وبذلك تقترب نسبة العجز من الحدود الآمنة ٣%.

(٣) مؤشر تحقيق فائض أولي في الموازنة.

نجحت الحكومة المصرية في تحقيق فائض أولي للسنة الثالثة على التوالي، مستهدفاً في موازنة بلغت نحو ٢% من الناتج المحلي الإجمالي لأول مرة في موازنة ٢٠١٩/٢٠١٨، مقارنة بعجز أولي ٣,٥%، ٠,٣% من الناتج المحلي الإجمالي في عامي ٢٠١٥/٢٠١٦، ٢٠١٧/٢٠١٨ على الترتيب. كما استطاعت أيضاً أن تحقق فائضاً أولياً بنسبة ١,٤% نهاية العام السابق ٢٠٢٠/٢٠١٩ أقل من المستهدف ٢% بسبب جائحة «COVID 19 virus»، أما في العام المالي ٢٠٢٠/٢٠٢١، من المتوقع أن تصل نسبة الفائض الأولي ٠,٦% من الناتج المحلي الإجمالي، ومتوقع أن ترتفع هذه النسبة إلى نحو ٢,١% العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢، وسوف تستمر عند هذا المستوى حتى العام المالي ٢٠٣٠. ويستخدم هذا الفائض الأولي في سداد فوائد الدين العام بالموازنة.

(٤) مؤشر هيكل محفظة الدين.

تستهدف إستراتيجية إدارة الدين زيادة تدريجية في أحجام سندات الخزانة وأجالها على حساب إصدارات أدونات الخزانة، عبر الأطروحات المنتظمة وإعادة فتح السندات لزيادة أجل متوسط الدين الحكومي، لتوحيد منحى العائد لأوراق الدين الحكومي وخفض الديون التي يستحق أجلها سنوياً. كما تم إدخال أدوات جديدة مثل السندات صفيرية الكوبون وسندات متغيرة العائد، والصكوك والسندات

الخضراء والسندات المربوطة بالكوريدور والتضخم، ومشروعات البنية التحتية، بجانب السعي إلى جذب المستثمرين الأفراد والمؤسسات غير المالية، وهو ما يؤدي إلى خفض تكلفة الاقتراض.

(٥) مؤشر متوسط فترة إستحقاق الدين.

تركز الإستراتيجية العامة لإدارة الدين على إطالة أجله، فقد نجحت وزارة المالية في زيادة متوسط فترة إستحقاق الدين إلى نحو ٣,٢ سنوات في ٢٠٢٠/٢٠١٩ مقارنة بـ ١,٣ سنة في نهاية العام المالي ٢٠١٢/٢٠١٣، ومن المتوقع إرتفاعها إلى ٤ سنوات بنهاية العام المالي ٢٠٢٠/٢٠٢١، و٤,٥ سنوات بنهاية ٢٠٢١ - ٢٠٢٢.

(٦) مؤشر مخاطر الدين الخارجي.

يتسم هيكل الدين العام بالإستقرار، حيث يشكل متوسط وطويل الأجل ما يزيد على ثلثي إجمالي الدين العام، وهي نسبة مطمئنة بالمعايير الدولية. كما لا تتعدى نسبة الدين بالعملات الأجنبية ٤٣.٤ % من مزيج عملات الدين العام على أقصى تقدير. كما أنّ الدين الخارجي يمثل نسبة ٣٣,٢ % من إجمالي الناتج المحلي، وهي نسبة ما زالت في الحدود الآمنة ٣٠ - ٥٠ % التي لا تشكل خطراً كبيراً على إستدامة إدارة الدين العام.

معظم الدين الخارجي متوسط وطويل الأجل، ويتكون من ديون دول نادي باريس الثنائية والمؤسسات الدولية، وأنّ خيار الحصول على التمويل من مؤسسات دولية ما زال متاحاً لخفض تكلفة خدمة الدين. نجحت الحكومة في أن تعكس منحى الدين الخارجي لتسجل تراجعاً في قيمة الدين الخارجي لأول مرة منذ ٤ سنوات خلال الربع الأول ٢٠٢٠. تراجع رصيد الدين الخارجي لمصر لأول مرة بنهاية مارس ٢٠٢٠ إلى ١١١,٣ مليار دولار مقابل ١١٢,٧ مليار دولار في ديسمبر ٢٠١٩ بتراجع قدره ١,٤ مليار دولار. تؤكد تقارير مؤسسات التصنيف الإئتماني العالمية «ستاندرد أند بورز، وموديز، وفيتش» إستدامة مستوى الدين العام في مصر بشقيه المحلي والخارجي مع الإبقاء على النظرة المستقبلية المستقرة بالرغم من «COVID 19 virus».

(٧) مؤشر هيكل محفظة الدين العام.

يبلغ متوسط سعر الفائدة على الدين المحلي نحو ١١% مقارنة بمتوسط سعر الفائدة على الدين الخارجي ٣,٣%. كما بلغ نسبة الدين متوسط وطويل الأجل ثلثي الدين عام ٢٠٢٠/٢٠١٩. ويمثل

الدين الخارجي متوسط وطويل الأجل نحو ٩٠% من إجمالي الدين الخارجي، وانخفضت نسبة فوائد الدين العام إلى الإيرادات الضريبية من نحو ٧٥% عام ٢٠١٦/٢٠١٥ إلى نحو ٦٦% بنهاية العام المالي ٢٠١٩/٢٠١٨، لكنها زادت مع جائحة «COVID 19 virus» لتبلغ نحو ٧٠% العام المالي ٢٠١٩/٢٠٢٠.

(٨) مؤشر التمويل المحلي للدين الحكومي.

تراجع الدين العام المحلي كنسبة من إجمالي الناتج المحلي لأدنى مستوى له منذ ١٠ سنوات، حيث كان التمويل المحلي يمثل العمود الفقري ٩١,٣% في تمويل العجز الكلي في الموازنة عام ٢٠١٦/٢٠١٥، لكن إستعادت مصر قدرتها على الإقتراض من أسواق المال العالمية بعد تصاعد أسعار الفائدة المحلية وتحسن تصنيف مصر الإئتماني، وبدأت الحكومة تخفف تدريجياً من إعتمادها على الإقتراض المحلي لتمويل عجز الموازنة بزيادة إعتمادها على التمويل الخارجي لانخفاض تكلفة فائدته ٤٠% من سعر الفائدة على الإقتراض المحلي، يفسر ذلك إنخفاض نسبة إسهام التمويل المحلي لعجز الموازنة تدريجياً حتى بلغ ٦٣,٣% في العام المالي ٢٠١٧/٢٠١٨. ومن المتوقع أن تعاود هذه النسبة في الإرتفاع إلى ٨٦,٧% عام ٢٠١٩/٢٠١٨ لسببين، الأول: إنخفاض مبلغ العجز الكلي ونسبته بالموازنة، والثاني: الإستفادة من الإنخفاض المتوقع في أسعار الفائدة المحلية. إنخفضت تدريجياً أسعار فائدة الكوريدور من ١٨,٧٥ - ١٩,٧٥% عام ٢٠١٧ إلى نحو ٨,٢٥ - ٩,٢٥% نوفمبر ٢٠٢٠. أي بنحو أكثر من ١٠ نقاط مئوية خلال فترة لا تتجاوز ٤ سنوات.

(٩) مؤشر نسب الدين الخارجي إلى صافي الإحتياطيات الأجنبية.

واصلت نسبة الدين الخارجي إلى صافي إحتياطيات النقد الأجنبي من مستوى ٤٤,٢% في الربع الأول من عام ٢٠١٧ إلى ٢٥,٧% في الربع الأول لعام ٢٠٢٠.

(١٠) مؤشر الودائع العربية بالنقد الأجنبي.

أسهمت الودائع العربية لدى البنك المركزي في تخفيف عبء الدين على الحكومة المصرية، حيث تجدد عند حلول أجل إستحقاقها، وتبلغ قيمة الودائع العربية داخل مصر نحو ١٧,١٩٨ مليار دولار.

(١١) مؤشرات النمو الاقتصادي وعلاقته بالدين العام.

نجحت مصر في تحقيق معدلات مرتفعة في نمو ن م ج بمتوسط ٥% خلال الفترة ٢٠١٦/٢٠١٧ - ٢٠١٨/٢٠١٩ مقارنة بمتوسط معدل نمو ٢% في الفترة ٢٠١١/٢٠١٢ - ٢٠١٥/٢٠١٦. حقق الاقتصاد المصري في ظل «COVID 19 virus» معدّل نمو موجب بلغ نحو ٣,٥% مقارنة بسالب ٤,٤% عالمياً العام المالي ٢٠١٩/٢٠٢٠. ومن المتوقع أن يحقق معدل نمو يتعدى نسبة ٥% العام المالي الحالي ثم يرتفع إلى ٦,٤% عام ٢٠٢١/٢٠٢٢. كما توقع أن يحقق نمواً قدره ٥,٣% على مدار الأعوام المالية المقبلة ٢٠٢٢/٢٠٢٣، ٢٠٢٣/٢٠٢٤. قد أسهم إرتفاع معدلات النمو بشكل كبير في تخفيض نسبة الدين إلى الناتج، نظراً لأنّ معدل نمو الدين يقل عن معدل نمو الناتج لتوجهه نحو تمويل مشروعات إستثمارية حكومية، وليس لتمويل الإستهلاك الحكومي.

(١٢) مؤشرات البيئة الاقتصادية الدولية والدين العام.

أسهمت التطورات في البيئة الاقتصادية العالمية في تخفيف عبء الدين العام، وذلك من خلال:

(١) تتسم الظروف المالية العالمية منذ سنوات بأنها الأيسر *Conditions Easy Global Financial*، وتمثل في إتجاه كلاً من البنك الإحتياطي الفيدرالي الأمريكي والبنك المركزي الأوروبي بخفض أسعار الفائدة إلى ما يقرب من الصفر وتسهيل تقديم القروض، وكذلك، قيام كل من الصندوق والبنك الدوليين بتقديم قروض عاجلة دون شروط، كما رصدوا لذلك، أكثر من تريليون دولار، فضلاً عن قيام دول مجموعة العشرين بضخ نحو ١١ تريليون دولار، لمواجهة التداعيات السلبية «COVID 19 virus». بموجبها حصلت مصر على ٢,٨ مليار دولار، إضافة إلى تمويل إستعداد إئتماني بنحو ٥,٢ مليار دولار على مدار السنة المالية الحالية ٢٠٢٠/٢٠٢١.

(٢) إستفادة مصر بإنخفاض أسعار النفط العالمية *Significant in Global Oil Prices decline*، الحادث والمؤثر بشكل يمثل تسهياً أمام تحقيق مستهدف الموازنة العامة والحساب الجاري بميزان المدفوعات، ومن ثم زيادة القدرة على إحتواء الزيادة في الدين العام. وأخيراً، إجتازت إستراتيجية إدارة الدين العام في مصر عدداً من الإختبارات الصعبة، ومنها:

- (١) الإصلاحات الاقتصادية وأهمها تحرير سعر صرف الجنيه المصري، وما ترتب عليه من آثار تضخيم الأرقام المطلقة للعجز في الموازنة.
- (٢) الحاجة إلى ملء الفجوة التمويلية التي من المتوقع إنخفاضها تدريجياً في الأجل المتوسط، مع إمكانية تمويلها بدرجة أكبر من خلال جذب المزيد من الإستثمارات الأجنبية، وبدرجة أقل من الإقتراض الخارجي في الأجل المتوسط.
- (٣) إرتفاع الإستهلاك الكلي الخاص والعام على حساب الإيداع المحلي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي بسبب إرتفاع معدلات النمو السكاني التي تبلغ أربعة أمثال المتوسط العالمي لنمو السكان.

الخلاصة:

من الضروري إتخاذ قرارات مثالية للديون الخارجية، وخصوصاً مع أزمت «(COVID 19 virus)»، وفشل الاقتصادات المعاصرة، وذلك لتوفير الإستمرارية الاقتصادية مع مكافحة الوباء من جهة، ومن جهة أخرى تماشياً مع الإتجاه العالمي نحو الشمول المالي والسياسات المالية والنقدية الرقمية، وقد أصبح من الضروري إعادة هيكلة إدارة الديون الخارجية في مصر والدول العربية من حيث إختيار أفضل مصادر الإقتراض والإدارة المثالية للقروض والتوظيف الأمثل للديون الخارجية بأساليب رقمية متطورة. كما تحقق الإدارة الرقمية للدين الخارجي إرتفاعاً في الناتج المحلي الإجمالي وفرص إستثمار أكثر، بالإضافة إلى خلق وظائف متعددة والوصول إلى إنتاجية عالية بمخاطر أقل من خلال الاقتصاد التشابكي والبيانات الضخمة والتخزين المجاني للبيانات وتتنوع أسواق الديون الخارجية، ويعد ذلك من مزايا الديون الخارجية الرقمية. ومع التوجه العالمي نحو الرقمنة والسياسات النقدية والضريبية والبنوك الرقمية تظهر أهمية التوسع في الأموال والنقود الرقمية والعلاقات الرقمية مع المقرضين والمقترضين باستخدام «مواقع الإنترنت، البريد الإلكتروني، شبكات المعلومات والتواصل الاجتماعي للإستدامة والأمن السيبراني»، يؤدّي ذلك إلى:

- (١) تكلفة أقل للديون.
- (٢) إستخدام أفضل للديون الخارجية.
- (٣) فرص أكثر للإقتراض الدولي والمحلي.
- (٤) شفافية و ضمانات أكثر لدورة الديون الخارجية.

٥) إتفاقات وعقود رقمية ذات كفاءة أعلى في التجارة والعائد على الإستثمار وضمان أمن المعلومات وجودة البيانات، لدعم السياسات والقرارات المالية. بالتالي، تعدُّ إدارة الأموال المقترضة أهم من مجرد الحصول عليها، كما يساعد التحول الرقمي وإدارة الجودة في تحقيق الأهداف المنشودة. لذلك، يجب مواجهة تحديات زيادة التحول الرقمي في عمل المؤسسات من خلال وضع خيارات متعددة لسياسات دعم التحول الرقمي لنماذج الأعمال، وتطوير السياسات الخاصة بالبنية التحتية الرقمية والإبتكار القائم على تكنولوجيا المعلومات والإتصالات، وإيجاد سبل نشر ثقافة إستخدام التقنيات الرقمية في المجتمع.

النتائج والتوصيات.

من خلال إستعراض وتحليل تداعيات «ديون صندوق النقد الدولي ومسار الإنتعاش الاقتصادي في ظل جائحة كورونا»، والنقاط العلمية التي إحتوتها الدراسة، إستخلص الباحث النتائج والتوصيات الآتية:

أولاً: النتائج:

بعد عرض وتحليل أثر تداعيات (COVID-19 virus)، على دين صندوق النقد الدولي وعلى المسار الاقتصادي لمصر، والتعرض إلى خطورة تلك الديون على الاقتصاد القومي، كذلك، تقييم الآثار الاقتصادية على المتغيرات الكلية والقطاعات الإنتاجية. يتضح من وجود حقائق مهمة توصل إليها الباحث في صورة نتائج، تتمثل في النقاط التالية:

(١) الإقتراض من الأسواق والمؤسسات المالية هو أنسب وسائل تمويل العجز في الموازنة العامة للدولة.

(٢) تزايد الديون الحكومية بشكل غير مسبوق منذ مارس ٢٠٢٠، بسبب جائحة فيروس كورونا، والإستجابة المالية والنقدية العالمية الضخمة.

(٣) يتطلب تمويل صندوق النقد الدولي إستيفاء مجموعة من الشروط، يأتي على رأسها تبني برنامج جريء للإصلاح الاقتصادي يهدف إلى معالجة الإختلالات المالية والنقدية والمشكلات.

٤) يتطلب تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي قيام الحكومات بتنفيذ بعض الإجراءات التقشفية متمثلة في تقليص النفقات، مثل إلغاء القيود على الصادرات والواردات، وإلغاء الدعم الحكومي، وخصخصة شركات القطاع العام، وتخفيض قيمة العملة المحلية، والقروض غير المبررة، وغياب أولويات توظيف الأموال المقترضة.

٥) من سلبيات صندوق النقد الدولي الدعوة لإلغاء دعم الطاقة ورفع الضرائب وخفض العملة الوطنية والتضخم والفقر المتجدد والتهميش الاجتماعي وتزايد البطالة وفقدان الوظائف.

٦) إرتفاع إجمالي المصروفات العامة من ٣٦٥,٩ مليار جنيه عام ٢٠١٠/٢٠٠٩ إلى ١٣٦٩,٩ مليار جنيه ختامي عام ٢٠١٩/٢٠١٨، وتقدر في موازنة ٢٠٢٠/٢٠٢١، بنحو ١٧١٣,٢ مليار. بينما إرتفعت قيمة الإيرادات من ٢٦٨,١ مليار جنيه إلى ٩٤١,٩ مليار، ونحو ١٢٨٨,٨ مليار خلال الفترة نفسها، الأمر الذي أدى إلى زيادة العجز، حيث إرتفع العجز الكلي في الموازنة العامة للدولة من ١٣٤,٥ مليار جنيه في العام المالي ٢٠٠٩/٢٠١٠ إلى ٤٢٩,٩ مليار في ختامي ٢٠١٩/٢٠١٨، وذلك على الرغم من إنخفاض نسبة العجز الكلي إلى الناتج المحلي الإجمالي من ١٠,٦% إلى ٨,٢% خلال العامين المذكورين.

٧) أجبرت الحكومات على التحول الرقمي لملء فجوة الأعمال الرقمية، بسبب المتغيرات الاقتصادية الحالية وتفشي الأوبئة والفيروسات وتداعيات أزمة «COVID 19 virus».

٨) إستبدلت الحكومة العديد من الاجتماعات والمؤتمرات باجتماعات الفيديو (Video On line-Conversance)، عن بعد وغيرها من أشكال الإتصال الافتراضية.

٩) إرتفاع قروض صندوق النقد الدولي لمصر بنسبة ٥٥% على أساس سنوي في عام ٢٠٢٠ لتصل إلى ٢٠,٤ مليار دولار.

١٠) بسبب الجائحة عانى الإستثمار الأجنبي المباشر في مصر تراجعاً بنسبة ٣٥% إلى ٥,٩ مليار دولار في عام ٢٠٢٠، مقارنة بنحو ٩ مليار دولار في عام ٢٠١٩

ثانياً: التوصيات:

إتضح من خلال دراسة «ديون صندوق النقد الدولي ومسار الانتعاش الاقتصادي في ظل جائحة كورونا» أنّ لكل دولة سياسة تتفق مع ظروفها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية في إدارة

الفروض، ولا يوجد إتجاه عام محدّد للسياسات في أي مجال. إلا أنّ التحليل العميق لتداعيات (COVID-19 virus)، وما حدث خلال مدة الدراسة.

تفترح الدراسة الحالية في ضوء النتائج التي خلصت إليها تلك التوصيات البحثية

الآتية للدراسات المستقبلية:

- ١) تجنب الإقتراض إلا في الحاجة الضرورية إليه.
- ٢) تجنب الروتين والإجراءات الورقية.
- ٣) تجنب الأخطاء، والتفاوض لإتخاذ القرارات المالية.
- ٤) تجنب الأخطاء السابقة عند تجديد الإقتراض.
- ٥) ميكنة الإجراءات، واستخدام الإنترنت في المعامات المصرفية.
- ٦) تجنب الوسطاء واللوجستيات في الإقتراض الدولي.
- ٧) تدبير التمويل من القطاع غير الحكومي لتغطية إحتياجات إقتراض الحكومة.
- ٨) تخفيض تكلفة الإقتراض إلى أدنى حد، أخذاً في الحسبان التنسيق مع السياسة النقدية.
- ٩) الحرص على ألا تتجاوز الديون العامّة نسبة معينة من الدخل القومي، لتتلاءم مع الأعباء المترتبة عليها.
- ١٠) إعطاء دفعة قوية لتطوير بيئة الإستثمار لتصبح أكثر تنافسية تسمح بمشاركة مباشرة كبرى من القطاع الخاص وتعزيز الحوكمة الاقتصادية، لتوفير فرص عمل للشباب في قطاعات ذات إنتاجية عالية وفي أنشطة اقتصاد المعرفة القائمة على تطبيقات الثورة الصناعية الرابعة والإبتكار والتقدم التقني.
- ١١) توسيع القاعدة الضريبية من خلال إستهداف أصحاب المهن الحرة غير الخاضعين للمنظومة الضريبية من خلال تسهيل الإجراءات، وتحديد بعض الحوافز التي تشجع هذه الفئة على الوفاء بالتزاماتها للدولة، مع تعزيز الحوكمة الضريبية والشفافية والمساءلة.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- ١) الحكومة المصرية، الهيئة العامة للرقابة الإدارية، القاهرة، ٢٠٢١.
- ٢) الحكومة المصرية، رئاسة مجلس الوزراء، مركزالمعلومات ودعم إتخاذ القرار، القاهرة، ٢٠٢٠.
- ٣) الحكومة المصرية، وزارة المالية، البنك المركزي المصري، القاهرة، ٢٠٢٠.
- ٤) د. عبد الفتاح الجبالي، الدين العام المحلي وسبل العلاج، مركز الأهرام للدراسات الإستراتيجية، القاهرة، ٢٠٢٠.
- ٥) د. فخر الدين الفقي، تقييم أداء إستراتيجية إدارة الدين العام في مصر، جامعة القاهرة، ٢٠٢٠.
- ٦) د.فريد النجار، الإدارة الرقمية للديون الخارجية، جامعة بنها، ٢٠٢٠.
- ٧) د.نهال المغريل، الدين العام وخيارات السياسة المالية، وزارة التخطيط، القاهرة-مصر، ٢٠٢٠.
- ٨) د. نادر خضر، الديون السيادية المصرية تستفيد من الإصلاح الاقتصادي وهيكله الأعمار، القاهرة، ٢٠٢٠.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- 1) Čihák, M. "Central Banks and Financial Stability: A Survey of Financial Stability Reports", Seminar on Current Developments in Monetary and Financial Law Washington, D.C., October 23-27, 2006.
- 2) "Cooperative Banks and Financial Stability", IMF Working Paper No. 07/02, IMF, January 12, 2007.
- 3) "Debt Consolidation", www.debt.org, Retrieved 2021-3-18. Edited.
- 4) Dori Zinn (2021-1-11), "8 different types of loans you should know"
- 5) "Types of loans", www.experian.co.uk, Retrieved 2021-3-18. Edited.
- 6) GLENN CURTIS (2021-3-15), "Understanding Different Loan Types" ، www.investopedia.com, Retrieved 2021-3-17. Edited.

- 7) www.valuepenguin.com, Retrieved 2021-3-25. Edited.
- 8) www.creditkarma.com, Retrieved 2021-3-18. Edited.
- 9) KPMG International "Growth and Diversification in Islamic Finance", KPMG Rport, Switzerland. (2007)
- 10) Kuttner, R. "Financial Market Turbulence", OECD forum 2008, Climate Change, Growth and Stability, Paris, 3-4 June. (2008)
- 11) Narayanan, S. and Rashmi, D. "Assessment of Financial Stability Report: Sveriges Riskbank", Stockholm School of Economics. (2004)
- 12) "Yowana Wamala (2021-3-25), "Types of Loans: What are the Differences?"
- 13) Which loan is best for you?" www.theaa.com, Retrieved 2021-3-18. Edited.

ثالثاً: المجالات والدوريات:

- 1) Cihák, M. and Heiko, H. "Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis", IMF Working Paper, No. 08/16, (IMF), February 4, 2008.

رابعاً: الرسائل العلمية:

- 1) Ali, S.S. "Financial Distress and Bank Failure: Lessons from Closure of Ihlas Finans in Unpublished PhD Dissertation, Sheffield University, UK. (2007)

خامساً: المواقع الإلكترونية:

(١) إقرأ المزيد على موضوع.كوم:

https://mawdoo3.com/%D8%A3%D9%86%D9%88%D8%A7%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%B1%D9%88%D8%B6.

(٢) اقرأ المزيد على موضوع.كوم:

https://mawdoo3.com/%D8%A3%D9%86%D9%88%D8%A7%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%B1%D9%88%D8%B6#.D8.A7.D9.84.D9.85.D8.B1.D8.A7.D8.AC.D8.B9.

- 3) WWW.I D S C. G O V. E G
- 4) www.worldbank.org.
- 5) en.wikipedia.org/wiki/mpirical_Sudies.
- 6) www.personal.umich.edu.
- 7) www.weforum.org/en/index.htm.
- 8) www.bis.org/fsi/aboutfsi.htm.
- 9) www.fsforum.org/home/home.html.
- 10) www.bvdep.com/en/bankscope.html.
- 11) www.vanguardngr.com/index.php.
- 12) www.valuebasedmagement.net/methods_altman_z-score.html.

” قياس أثر تطبيق الشمول المالي علي دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لتحسين أداء الموازنة الالكترونية في مصر”

د. مبروك محمد السيد نصير*

(*) د. مبروك محمد السيد نصير: دكتوراه الفلسفة في المحاسبة، كلية التجارة - جامعة المنوفية ، ٢٠١٨م، مدرس محاسبة - بالمعاهد العليا للعلوم الإدارية، له اهتمامات بحثية في مجال المحاسبة حيث له العديد من الأبحاث العلمية المنشورة في مجال المحاسبة المالية والمراجعة والضرائب، وله العديد من المشاركات البحثية أيضاً في المؤتمرات العلمية المتخصصة في المجالات المحاسبية المختلفة.

Email: m.nosir2010@yahoo.com

ملخص البحث

تدور الدراسة حول الشمول المالي ومدى أهميته في تطوير آليات الأداء بالموازنة العامة للدولة وفق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) في مصر، حيث إن تطبيق نظام (GFMIS) بالموازنة الإلكترونية يعمل علي إحكام الرقابة المالية في عمليات الصرف وترشيد الإنفاق العام بالجهات الإدارية للدولة. وتحاول الحكومة الاستفادة من سياسة الشمول المالي باستخدام تكنولوجيا المعلومات في التحول نحو الموازنة الإلكترونية، لتفعيل دور الرقابة المالية وتقييم وضبط أداء الحكومة من خلال نظام المعلومات المالية الإلكتروني لتطوير الأداء المالي بالجهات الإدارية للدولة وتخفيض العجز القائم في الموازنة العامة للدولة.

ونظراً للقصور والعجز الدائم في أداء الموازنة العامة تم إجراء الدراسة التطبيقية لسلسلة زمنية مكونة من عشر سنوات للبيان المالي للموازنة العامة لمصر للفترة من ٢٠١٣/٢٠١٢ حتى الموازنة التقديرية لفترة ٢٠٢١/٢٠٢٢، من خلال معدلات وقيم بيانات الإيرادات العامة والمصروفات العامة وعجز الموازنة العامة للدولة، بهدف قياس الفروق الجوهرية لتطبيق الشمول المالي علي دعائم الموازنة الإلكترونية لتطوير أداء الموازنة العامة للدولة في مصر.

وتوصلت الدراسة إلي انه يوجد فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) بالنسبة لترشيد النفقات العامة للدولة ولتقليل عجز الموازنة العامة للدولة لتحسين أداء الموازنة العامة للدولة في ظل تطبيق الموازنة الإلكترونية حالياً في مصر. ولكنها مازالت تتطلب المزيد من التحول التكنولوجي وبخاصة في النظم الخاصة بالإيرادات العامة نظراً لعدم اكتمال منظومة الشمول المالي بالنسبة لعناصر الإيرادات العامة. وأوصت بضرورة استخدام التكنولوجيا المالية والوسائل الإلكترونية ضمن منظومة الشمول المالي تحت رقابة وتنفيذ وزارة المالية المصرية.

الكلمات المفتاحية : الشمول المالي؛ الموازنة الإلكترونية؛ نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS).

Abstract

The study revolves around financial inclusion and the extent of its importance in developing performance mechanisms in the state's general budget according to the Government Financial Information Management System (GFMIS) in Egypt, as the application of the GFMIS system in the electronic budget works to tighten financial control in exchange operations and rationalize public spending in the state's administrative authorities. The government is trying to take advantage of the policy of financial inclusion by using information technology in the transition towards an electronic budget, to activate the role of financial control and to evaluate and control the government's performance through the electronic financial information system to develop the financial performance of the state's administrative authorities and reduce the deficit in the state's general budget.

In view of the insufficiency and permanent deficit in the performance of the general budget, the applied study was conducted on a ten-year time series of the financial statement of the general budget of Egypt for the period from 2012/2013 until the estimated budget for the period 2021/2022, through the rates and values of the statements of public revenues, public expenditures and the state's general budget deficit, with the aim of measuring the essential differences for the application of financial inclusion on the foundations of the electronic budget to develop the performance of the state's general budget in Egypt.

The study concluded that there are fundamental differences for the application of financial inclusion on the pillars of the Government Financial Information Management System (GFMIS) with regard to rationalizing the state's public expenditures and reducing the state's general budget deficit to improve the performance of the state's general budget in light of the current application of electronic budgeting in Egypt. However, it still requires more technological transformation, especially in the systems of public revenues, due to the incompleteness of the financial inclusion system for the components of public revenues. It recommended the need to use financial technology and electronic means within the financial inclusion system under the supervision and implementation of the Egyptian Ministry of Finance.

Keywords: financial inclusion; electronic balancing; Government Financial Information Management System (GFMIS).

مقدمة

تعكس المحاسبة الحكومية النظام المالي للجهاز الإداري للدولة للتأكيد علي أهمية الموازنة العامة للدولة في تطوير آليات العمل والأداء الحكومي، حيث إن الاهتمام بتطوير المحاسبة في القطاع الحكومي يكون أحد أهم الأدوات الفاعلة في زيادة الإيرادات العامة وترشيد النفقات العامة وتراجع عجز الموازنة العامة للدولة. وفي مطلع القرن الحادي والعشرين اتجهت دول العالم نحو تطبيق الحكومة الإلكترونية، وهو ما يمثل تحولا في ثقافة تنفيذ العمل الحكومي وينعكس علي جودة وكفاءة أداء الوحدات الحكومية وبناء نظام للمعلومات المحاسبية يتماشى مع الأسلوب الجديد لإدارة المؤسسات الحكومية من خلال أنظمة متكاملة متعددة. (Al-kasswna, 2012)

وإن نظام المحاسبة الحكومية بشكله التقليدي لإعداد الموازنة العامة للدولة يواجه العديد من التحديات فيما يتعلق بقياس أداء الموازنة العامة للدولة، وما يسفر عنه من محدودية الموارد والإيرادات العامة والإنفاق المتزايد علي النفقات العامة والعجز الدائم في الموازنة العامة للدولة، بالإضافة إلي الفجوة الرقمية الواقعة عند القيام باستخدام وسائل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في تطبيقات نظم الموازنة العامة للدولة. ومما لا شك فيه إن التحول نحو الموازنة الإلكترونية سيؤدي إلى نتائج تتطلب بالضرورة تطوير الحكومة نظام المعلومات المحاسبية بما يتماشى مع الأسلوب الجديد لإدارة المؤسسات الحكومية والرقابة الفعالة على إدارة المال العام. (Al-kasswna, R. O, 2012, PP.30) وإن تطبيق الشمول المالي واستخدام الطرق المميكنة والإلكترونية من خلال نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) يساهم في زيادة إيرادات وموارد الخزانة العامة للدولة وأيضاً ترشيد المصروفات والنفقات العامة.

وإن التطور الدائم في مجال تكنولوجيا المعلومات يشكل تحدياً كبيراً في نظم المعلومات الحكومية، فظهور العديد من المداخل التكنولوجية والتطبيقات الإلكترونية في قطاع الحسابات المالية الحكومية يشكل مدخلاً حديثاً في إحكام الرقابة وضبط الأداء المالي. وتعتبر قدرة الحكومة على إدارة مواردها المالية العامة أمراً محورياً لقدرتها على تقديم الخدمات المالية من خلال نظم معلومات الإدارة المالية (FMIS) والذي يعد من بين أساسيات دعم إدارة الموازنة للقطاع العام وحساب الخزانة والدين العام. (Uña. G & Carlos. P, 2015)

١. مشكلة الدراسة

تواجه مصر مشكلة دائمة تتمثل في عدم كفاية الموارد المتاحة من الإيرادات العامة لمقابلة الاحتياجات العامة إلى جانب تفاقم النفقات العامة وعدم توافر وسائل الرقابة المانعة لحدوث العجز القائم بالموازنة العامة للدولة، كما أن هناك فجوة رقمية ناتجة عن عدم اكتمال وسائل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في تطبيقات نظم الموازنة العامة للدولة، مما يتطلب قياس الفروق الجوهرية للشمول المالي علي نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS). حيث أكد (بدوي، ٢٠١٩) علي أن من معوقات ومصاعب تنفيذ ومتابعة الأداء الحكومي نقص المعلومات لضعف نظم المعلومات المالية الحكومية المطبقة عادة في الدول النامية.

ويرجع ذلك إلي أن المحاسبة الحكومية لا تزال تعمل بالطريقة التقليدية التي تتضاعف معها أوجه القصور مما يشكل عائقاً أمام فاعلية وكفاءة الحكومة الإلكترونية، لذلك من الضروري تطوير طريقة تشغيل بيانات المحاسبة الحكومية التي تحقق كفاءة وفعالية نظام المعلومات الحكومي في ظل الحكومة الإلكترونية. (Al-kasswna, R. O, 2012, PP.31) وهذا يتطلب الانتقال من العمل بالأساليب التقليدية كاستخدام السجلات اليدوية أو أنظمة المعلوماتية المالية الغير مترابطة، واستبدالها بنظام محاسبية حكومي موحد و متكامل يتوافق مع معايير المحاسبة الدولية للقطاع العام والممارسات الفضلى في هذا المجال. (الشبل، ٢٠١٣) حيث إن الحكومة تقوم بإعداد الموازنة بناء على تقديرات بها نقاط ضعف خاصة عند الإعداد والاستخدام، نتيجة عدم وجود قاعدة بيانات مالية موحدة لدعم عمليات إدارة القرارات المالية الحكومية، وصعوبة عمليات الرقابة على مراحل الإعداد للموازنة والتجهيز وتنفيذ الموازنة. (AlMurtada, 2016, pp 245)

ومما سبق تتضح الفجوة البحثية في القصور والعجز الدائم في الموازنة العامة للدولة نتيجة تطبيق موازنة البنود والاعتمادات، الأمر الذي يستوجب إحداث التغيير بشكل تدريجي نظرا لصعوبة التحول الكامل للموازنة الإلكترونية في إدارة الموازنة العامة للدولة، مما يتطلب استخدام وسائل الشمول المالي في التطبيقات المالية الحكومية الحديثة التي تضمن التحول التدريجي إلى موازنة البرامج والأداء وتغيير طريقه الأداء في الموازنة من الطريقة التقليدية إلى

الطريقة الحديثة وتطبيق الموازنة الإلكترونية في ظل دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS).

- لذلك تحاول الدراسة قياس الفروق الجوهرية للشمول المالي علي برامج التحديث الممكنة للأنظمة المالية الحكومية، وذلك من خلال الإجابة علي التساؤلات البحثية الآتية:-
1. هل هناك فروق جوهرية للشمول المالي علي نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) بالنسبة لزيادة الإيرادات العامة للدولة بالموازنة الإلكترونية في مصر؟
 2. هل هناك فروق جوهرية للشمول المالي علي نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) بالنسبة لترشيد النفقات العامة للدولة بالموازنة الإلكترونية في مصر؟
 3. هل هناك فروق جوهرية للشمول المالي علي نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) بالنسبة لتقليل عجز الموازنة العامة للدولة بالموازنة الإلكترونية في مصر؟

2. أهمية الدراسة

تستمد الدراسة أهميتها العلمية من إتباع أساليب علمية حديثة تعتمد علي تكنولوجيا المعلومات في تطوير الفكر المحاسبي حول إعداد الموازنة العامة للدولة، كمدخل محاسبي حديث لتحسين وتطوير نظام الحسابات الحكومية والمعلومات المحاسبية الحكومية التي يتم تشغيلها إلكترونياً في بيئة الحكومة الإلكترونية، في ظل ندرة الدراسات التي تعبر عن الموازنة الإلكترونية للدولة المصرية. بينما تتضح الأهمية العملية للدراسة من ارتباط موضوع الدراسة بأهمية تطبيق الشمول المالي في تهيئة البيئة التكنولوجية وإنشاء قاعدة بيانات رقمية متكاملة، تساهم في دعم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية بالموازنة الإلكترونية في مصر كمنهج تكنولوجي حديث، مما يعمل علي الاستخدام الأمثل للموارد والتخصيص المناسب للاستخدامات، وترشيد الإنفاق العام لتقليل عجز الموازنة العامة للدولة، من خلال تقديم رؤية علمية حديثة لوزارة المالية المصرية عن أداء الموازنة العامة ونظم التحول إلي الموازنة الإلكترونية.

3. أهداف الدراسة

تسعي الدراسة نحو تحقيق الأهداف الآتية:-

1. التعرف علي الشمول المالي ومساهمته في توفير معلومات مالية تدعم آليات نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) في زيادة موارد الإيرادات العامة للدولة في مصر.

٢. الأخذ بنظام الشمول المالي على المستوى العام والاستفادة به في بناء دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لترشيد النفقات العامة للدولة في مصر.
٣. إظهار أهمية تطبيق الشمول المالي في توفير قاعدة بيانات متكاملة لدعم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) في تقليل عجز الموازنة العامة للدولة في مصر.
٤. دعم آليات تطبيق ركائز الشمول المالي نحو التحول إلي الموازنة الإلكترونية لتحسين أداء الموازنة العامة للدولة في مصر.

٤. فروض الدراسة

ولتحقيق أهداف الدراسة تم صياغة الفروض التالية:

- الفرض الأول:** لا يوجد فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لزيادة الإيرادات العامة للدولة في مصر.
- الفرض الثاني:** لا يوجد فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لترشيد النفقات العامة للدولة في مصر.
- الفرض الثالث:** لا يوجد فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لتقليل عجز الموازنة العامة للدولة في مصر.
- الفرض الرابع:** لا يوجد تأثير جوهري لركائز الشمول المالي التي تعكسها قيم الإيرادات العامة علي تحسين أداء الموازنة العامة للدولة في مصر.

٥. حدود الدراسة

تتناول الدراسة سلسلة زمنية مكونة من عشر سنوات للبيان المالي للموازنة العامة لمصر للفترة من ٢٠١٢/٢٠١٣ حتى الموازنة التقديرية لفترة ٢٠٢١/٢٠٢٢، من خلال معدلات وقيم بيانات الإيرادات العامة والمصروفات العامة وعجز الموازنة العامة للدولة بهذه السلسلة الزمنية وتقسيمها إلي جزئين الأولي: الفترة قبل البدء في تطبيق الشمول المالي بموازنات (٢٠١٣/٧) حتى (٢٠١٧/٦)، والثانية: الفترة بعد البدء في تطبيق الشمول المالي (٢٠١٨/٧) حتى (٢٠٢٢/٦) لقياس الفروق الجوهرية بين الفترتين.

٦. منهجية الدراسة

تعتمد الدراسة علي المنهج الاستنباطي للتعرف علي الشمول المالي والموازنة العامة للدولة ومتابعة تطورها وصولاً للموازنة الالكترونية، وتحديد دور دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) في تحقيق أهدافها، وكذلك قراءة وتحليل الدراسات السابقة لبيان أوجه القصور وسلبيات الواقع الحالي في أداء الموازنة العامة للدولة بالاستناد إلي المصادر العلمية والمراجع ذات الصلة. كما تم استخدام المنهج الاستقرائي لقياس الفروق الجوهرية للشمول المالي علي تطبيق الموازنة الالكترونية باستخدام دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) بالموازنة العامة للدولة، من خلال التحليل الإحصائي باستخدام برنامج (SPSS) وحساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية، كما تم استخدام التحليل الإحصائي Test- T للفرق بين متوسطين مجتمعين غير مستقلين، لتحليل مؤشرات الإيرادات العامة والنفقات العامة والعجز العام للموازنة العامة للدولة المصرية قبل سنوات التطبيق وبعد سنوات التطبيق لاختبار الفروض البحثية.

٧. الدراسات السابقة ذات الصلة

تم تقسيم الدراسات البحثية لخدمة الدراسة الحالية وفق متغيرات الدراسة إلي قسمين علي النحو التالي:-

٧-١ الدراسات المرتبطة بالشمول المالي

وتناولت دراسة (السن ، ٢٠١٥) دور الشمول المالي في تحقيق الاستقرار والنمو الاقتصادي، من خلال دراسة تطبيقية لمؤشرات الشمول المالي في المنطقة العربية لجميع المنتجات والخدمات المالية والمصرفية لأكثر عدد من مفردات مجتمع الدراسة لتقييم أثر الشمول المالي في تحقيق أهداف التنمية المستدامة. وانتهت الدراسة إلى إلقاء الضوء على دور الشمول المالي في تعزيز الاستقرار المالي والنمو الاقتصادي، وعرضت مؤشرات الشمول المالي بالدول العربية التي تؤكد علي آليات تحقيق الشمول المالي من خلال إستراتيجية واضحة في ضوء معايير وضوابط الشمول المالي التي وضعتها مجموعة العشرين الدولية،

بهدف تزايد اهتمام البنوك المركزية بالشمول المالي والتوسع في تقديم الخدمات المالية الرقمية بالدول العربية.

وتناولت (Simatupang, M, et al, 2015) تأثير الشمول المالي علي الخدمات الحكومية من النفقات الحكومية في القطاعات المختلفة في إندونيسيا، حيث تلعب النفقات الحكومية دوراً مهماً في دعم النمو الاقتصادي والرفاهية الاجتماعية، وتم إجراء دراسة تطبيقية لتقييم تأثير الشمول المالي علي الإنفاق الحكومي في المؤسسات الإندونيسية لقطاعي التعليم والصحة لزيادة مؤشر التنمية الذي يعكس نصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي. وانتهت إلي أن الشمول المالي له آثار إيجابية على الإنفاق الحكومي في قطاع الخدمات الحكومية إلى جانب تأثيره علي مؤشر التنمية في السنوات المقبلة، ويجب على الحكومة ضرورة تحديد الأولويات في زيادة إيرادات الميزانية العامة من أجل زيادة الموارد في إندونيسيا.

وتناولت دراسة (اتحاد بنوك مصر، ٢٠١٦) ظاهرة التعامل النقدي بشكل عام مع النظر في بعض التجارب الدولية الرائدة، من خلال عرض التحليل التفصيلي للإطار القانوني والتشريعي للمعاملات المالية في مصر، موضحة الأحكام القانونية التي يمكن أن تساهم في الحد من التعامل النقدي وتشجيع التعامل غير النقدي لو تم تعديلها أو تطويرها، وتمضي الدراسة التطبيقية في اقتراح برنامج قومي متكامل لتشجيع وتنظيم التحول إلى الاقتصاد غير النقدي، معتمداً على ثلاثة أركان هي: تسهيل إجراءات فتح الحسابات المصرفية وخفض التكاليف المرتبطة بها، وإجراء مجموعة من التغييرات التشريعية الواسعة في مختلف القوانين المنظمة لمعاملات المالية بكافة أشكالها، والدعوة إلى تبني برنامج قومي لقيود الملكيات العقارية والتجارية غير المسجلة. وتنتهي الدراسة باقتراح مشروع قانون جديد يحقق الهدف المنشود من هذه السياسة ويدفع لتنفيذها بشكل تدريجي بما يُحدث أثراً ملموساً ومستداماً في التحول للاقتصاد غير النقدي.

وتناولت دراسة (خليل، ٢٠١٦) مفهوم الشمول المالي والهدف منه كما تناولت معوقات ومخاطر تطبيق الشمول المالي، وقد استهدفت تعزيز الشمول المالي من خلال تيسير الحصول علي التمويل اللازم للمشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر وكذلك دمج الاقتصاد غير الرسمي ضمن الاقتصاد الرسمي، والتوسع في استخدام التكنولوجيا الجديدة ونماذج الأعمال المبتكرة. وانتهت إلي ضرورة تضافر العديد من الجهود علي مستوي

مؤسسات الدولة من خلال تبني إستراتيجية متكاملة وفاعلة للشمول المالي ودعم عملية التنقيف والتعليم المالي، وتهيئة البيئة المناسبة لضمان حقوق مستهلكي الخدمات المالية . وتناولت دراسة (Beck . T, 2016) التطورات الحديثة في القياس المالي لتأثير الشمول المالي على تحسين الرفاهية الكلية، حيث إن الشمول المالي له تأثير حاسم على التحول الهيكلي في البلدان النامية لما لديه من مقدرة على تحقيق تكافؤ الفرص وتعزيز الاستقرار الاقتصادي، وأكدت الدراسة على أن الشمول المالي ليس هدفاً في حد ذاته وإنما البيانات المتعلقة بالشمول المالي تهتم بالخدمات المالية المختلفة، وتوصلت إلي أن للأنظمة المالية تأثير على إجمالي النمو وأن للشمول المالي دور كبير في التنمية عن طريق تخصيص الموارد الحكومية النادرة.

وتناولت دراسة (السواح- نصير، ٢٠١٩) دور التكنولوجيا المالية في تعزيز الشمول المالي لتحقيق التنمية المستدامة في مصر، وإن تطبيق التكنولوجيا المالية والمصرفية يعمل علي توفير مصادر جديدة وكافية للتمويل وكذلك تنويع الخدمات المالية لجميع فئات المجتمع، وتم إجراء دراسة تطبيقية لتقييم أثر الشمول المالي باستخدام التكنولوجيا المالية والمصرفية علي التنمية المستدامة، وانتهت إلي أن استخدام التكنولوجيا المالية يؤدي إلي سرعة تطبيق الشمول المالي مما يساهم في مواصلة البنك المركزي جهوده في تطوير البنية التحتية للنظام المالي والتشريعات المالية ذات العلاقة وذلك لتعزيز الشمول المالي بشكل حصيف ومدروس من خلال وضع الأطر التشريعية والقانونية اللازمة للوصول إلى نظام مالي شامل، يؤدي إلي زيادة ادخار الأفراد ومن ثم زيادة عدد المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية في الصغر وزيادة الاستثمار برؤوس أموال وطنية مصرية.

وتناولت دراسة (زيدان- الصعيدي، ٢٠١٩) تحليل تطبيق سياسات الشمول المالي علي تنشيط سوق الأوراق المالية في مصر، من خلال دراسة تطبيقية لاستخدام تكنولوجيا المعلومات من الشبكات الرقمية وشبكات القطاع المصرفي المصري في تعزيز نظام الدفع الإلكتروني، وتم اختيار عينة من البنوك المصرية المقيدة في سوق الأوراق المالية وإجراء تحليل محتوى للقرارات المالية الخاصة بها. وقد أسفر التحليل علي وجود تأثير للشمول المالي علي تنشيط سوق الأوراق المالية في البورصة المصرية من خلال زيادة مدفوعات البطاقات الائتمانية.

وتناولت دراسة (شاهين، ٢٠١٩) تعزيز الشمول المالي في مصر منذ عام ٢٠١٤ كجزء من رؤية مصر لعام ٢٠٣٠ وأهداف التنمية المستدامة، وللشمول المالي آثاره الإيجابية على الأفراد والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، ودمج القطاع الاقتصادي غير الرسمي إلى الاقتصاد الرسمي وزيادة فرص العمل وتحقيق التنمية المستدامة وتحقيق الاستقرار المالي. وعلى الرغم من تلك النتائج الإيجابية إلا أن هناك العديد من التحديات التي تعوق تعزيز الشمول المالي في مصر من خلال دراسة تطبيقية للفترة من ٢٠١٤-٢٠٢٠، وفقا لبيانات البنك المركزي المصري ووزارة المالية والهيئة العامة للرقابة المالية (FRA) والبنك الدولي وكان لدور السياسات الاقتصادية المالية والنقدية آثار مؤثرة في تعزيز الشمول المالي. وانتهت إلي ضرورة بيان دور السياسات الاقتصادية المصرية للوصول إلى تعزيز الشمول المالي لكافة الفئات والقطاعات، وأنه يجب على الشركات المالية تطوير أدائها والتوسع الجغرافي فيما تقدمه من خدمات مالية متنوعة تتناسب مع احتياجات العملاء لتحقيق شمول مالي لدي جميع القطاعات.

وتناولت دراسة (عباس، ٢٠١٩) تحليل دور القطاع المصرفي المصري في تحقيق الشمول المالي وفقا لتوجهات مصر كدولة رائدة في مجال المدفوعات الرقمية، وتدشين مرحلة جديدة من الشمول المالي للمواطنين باعتباره أحد ركائز النمو والتحول للاقتصاد الرقمي وتعزيز الإصلاح الاقتصادي. وقد خلصت الدراسة إلي أن: مفهوم الشمول المالي واسع ومتعدد ولا يقتصر فقط علي كونه وسيلة رئيسية للتحوّل نحو الاقتصاد غير النقدي ورفع كفاءة الخدمات المالية وبالتالي تحسين أداء القطاع المصرفي، بل أصبح أحد أهم ركائز النمو الاقتصادي من خلال قدرته علي استيعاب القطاع غير الرسمي وتحسين مستوي المعيشة والحد من الفقر لتحسن أداء القطاع المصرفي نسبيا فيما يتعلق بتحقيق الشمول المالي.

وتناولت دراسة (عبد الله، ٢٠١٩) الدور الذي يلعبه الشمول المالي في تعزيز الاستقرار الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة في مصر، وذلك من خلال التعرف علي مفهوم الشمول المالي والتنمية المستدامة وإبراز العلاقة بينهم، وكذلك بيان وضع الشمول المالي في بعض الدول العربية من خلال دراسة تطبيقية، وبيان أهمية الشمول المالي في تعزيز الاستقرار الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة في مصر. وقد خلصت الدراسة إلي أن الشمول المالي

يلعب دوراً هاماً في تعزيز الاستقرار المالي ومن ثم تحقيق التنمية المستدامة في مصر وتوصي الدراسة بضرورة وضع إستراتيجية قومية لتعزيز الشمول المالي في مصر. تناولت دراسة (هاشم، ٢٠٢٠) طبيعة الشمول المالي حيث بات الشمول المالي علي رأس الأولويات والاهتمامات لمعظم دول العالم لأثره المباشر علي قضايا التنمية ومساهمته في تحقيق التنمية المستدامة، وتم الاستفادة بالتقنيات الحديثة في التوسع في الخدمات المالية بمساعدة انتشار الشمول المالي من الأموال الرقمية والمدفوعات الإلكترونية من خلال دراسة تطبيقية. وانتهت إلي أن الشمول المالي قد حقق نجاحاً في فترة الدراسة التطبيقية حتى ٢٠١٨ بالنسبة للاقتصاد المصري مما أدي إلي رفع كفاءة المالية العامة وميكنة الإنفاق، ولم تقف الغاية من الشمول المالي في توفير معلومات متكاملة للموازنة العامة للدولة بل تتعدى هذه الوظيفة إلي إدارة الموارد العامة وإمكانية تخصيصها علي الاستخدامات العامة وتحقيق الرقابة المالية.

٧-٢ الدراسات المرتبطة بأداء الموازنة العامة للدولة بنظام (GFMIS)

تناولت دراسة (جبريل، ٢٠١٤) اثر نظام إدارة المعلومات المالية الحكومي (GFMIS) على تميز الأداء المالي الحكومي في الأردن، وتهدف إلى تقييم تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومي (GFMIS) في الوزارات والدوائر الحكومية الأردنية من خلال دراسة تطبيقية، حيث أن هناك أثراً لتطبيق هذا النظام على الإدارة المالية والمحاسبة والموارد البشرية وخدمات العملاء. وانتهت الدراسة إلي ضرورة التوسع في تطوير نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية وضرورة تطوير شبكة الإنترنت وقاعدة البيانات لتحسين مستوى الأداء بالسرعة المطلوبة، ليتماشى مع تطور البيئة المحاسبية وليخدم الإدارة في مجالات التخطيط والرقابة.

وتناولت دراسة (Shannak، 2015) نظام معلومات الإدارة المالية الحكومية (GFMIS) المنفذ في وزارة المالية والحكومة الأردنية، مستعرضة المراحل التي مرت بها بالإضافة إلى العقبات والتحديات التي أخرجت تنفيذ نظام GFMIS وأجلت موعد بدء التشغيل، مع دراسة معوقات ما بعد بدء التشغيل التي تواجهها وزارة المالية والمؤسسات الحكومية المعنية، وتحديد كيف أدى تطبيق نظام معلومات الإدارة المالية الحكومية في وزارة المالية إلى تحسين آليات وإجراءات التمويل العام داخل وزارة المالية. وانتهت إلي أن تطبيق نظام معلومات الإدارة المالية الحكومية (GFMIS) يعمل على أتمتة جميع معاملات وزارة المالية

مما يجعل جميع الإجراءات أسرع وأكثر شفافية وأكثر مراقبة وترفع من مستوى الأمان في جميع المعاملات المالية بالموازنة العامة.

وتناولت دراسة (العازمي، ٢٠١٦) أثر تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (نظام المدفوعات والمقبوضات، نظام موازنة القطاع العام، نظام الأصول الثابتة، نظام المشتريات، نظام المخزون، ونظام إدارة النقدية) على جودة المعلومات المحاسبية الحكومية في دراسة تطبيقية بدولة الكويت، وتمكّن الباحث من الوصول إلى أن الوزارات والدوائر والوحدات الحكومية في الكويت تطبق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية، وإن هناك تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية لتطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية. وقد أوصت الدراسة بضرورة زيادة اهتمام الإدارات الحكومية بتطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية لما له من أهمية في التخطيط والمراقبة واتخاذ القرارات وتحسين جودة المعلومات المالية الحكومية.

وتناولت دراسة (AIMurtada، 2016) قياس دور نظام معلومات الإدارة المالية الحكومية (GFMIS) في رفع فاعلية الموازنات الحكومية في جميع مراحلها (إعداد، اعتماد، التنفيذ ومراقبة التنفيذ) من خلال دراسة تطبيقية على المؤسسات الحكومية الأردنية. وانتهت إلى أن مشروع تطبيق نظام إدارة معلومات الإدارة المالية الحكومية (GFMIS) الذي يتم تنفيذه من قبل وزارة المالية، بما يساهم في دعم عمليات قاعدة إدارة القرارات المالية الحكومية ويعمل على تعزيز الاستقرار المالي والاقتصادي في الأردن.

وتناولت دراسة (تولا، ٢٠١٧) تقييم تجربة تطبيق نظام الخزانة الواحد T.S.A من خلال دراسة تطبيقية لجمهورية السودان، حيث إن تطبيق نظام الخزانة الواحد كنظام حديث أحدث تغييراً جذرياً في الأداء المالي الحكومي وخاصة في جانب المصروفات الحكومية، واستهدفت إلقاء الضوء على نظام الخزانة الواحد في الدول النامية وتوضيح أهم العقبات في تطبيق نظام الخزانة الواحد. وقد توصلت الدراسة إلى أن نظام الخزانة الواحد في القطاع الحكومي يكون له دور في إصلاح العيوب البرمجية في وزارة المالية، لذلك أوصت الدراسة بضرورة إصدار سند قانوني لنظام الخزانة الواحد.

وتناولت دراسة (عبد العزيز، ٢٠١٧) أثر تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) على كفاءة إدارة المالية العامة في مصر، من خلال دراسة تطبيقية لعرض عجز الموازنة العامة المصرية بسنوات الدراسة من ٢٠٠٥ حتى ٢٠١٤، لإمكانية تطوير مفهوم

إدارة المالية العامة والمبادئ الرئيسية الحاكمة لها واستخدام مناهج تقييم إدارة المالية العامة في مجالات الإصلاح الواجب إجراؤها علي مراحل تطوير الموازنة العامة للدولة. وانتهت إلي ضرورة تصميم وتبني نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لأهميته في تحسين إدارة المالية العامة وأثره على كفاءة إدارة المالية العامة في مصر.

وتناولت دراسة (Fünfkirchen.M.p,et al, 2017) استخدام نظم معلومات الإدارة المالية للرقابة المالية في تطوير استراتيجيات تخصيص الموارد، حيث تعتبر ضوابط الموازنة من الوظائف الأساسية لنظام معلومات الإدارة المالية للتحكم في التنفيذ بالموازنة بما يقابل الاعتمادات المقررة، للوفاء بأهداف الإنفاق العام ويحقق الواقعية والمشاركة والشفافية والمساءلة في نتائج العجز الواقعة. وتوصلت هذه الدراسة إلى أن نظام إدارة معلومات الإدارة المالية الحكومية (GFMIS) يكون نظام فعال ومرتبط بأداء أفضل للموازنة مع موائمة العجز المالي بالموازنة. وانتهت الدراسة إلي إلزام مسار جميع المعاملات التي تتم في وزارة المالية مثل التحويلات المالية والإعانات ومدفوعات الرواتب وخدمة الدين لتكون بواسطة نظام مركزي.

وتناولت دراسة (Putra, D. A.,et al, 2018) المعلومات في عصر العولمة التي يجب إتقانها بالحكومة الإلكترونية وبخاصة التطبيقات المختلفة لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT) التي تظهر في بعض الحكومات المحلية، وأثر استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على أداء الحكومة الإندونيسية، وتناقش هذه الدراسة الخطوات التكتيكية لتطوير الحكومة الإلكترونية. وانتهت إلي ضرورة تطوير الحكومة إلي الحكومة الإلكترونية من خلال تطبيق نظام معلومات للإدارة الإدارية باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، بما سيؤدي بدوره إلى زيادة الكفاءة والفعالية في أداء الحكومة لتحسين الخدمات العامة.

وتناولت دراسة (الخولي، ٢٠١٩) طبيعة الموازنة العامة ومدى تعبيرها عن أداء وبرامج الحكومة وأهمية توافقها مع الخطة العامة للدولة، لتحقيق أهداف الخطة الرئيسية من زيادة معدل النمو وتخفيض كل من العجز الحكومي وترشيد الإنفاق العام، مع عرض وسائل تحسين صورة الموازنة وأسلوب ربطها بالخطة، من خلال دراسة تطبيقية على الحالة المصرية لخطة الدولة بتحليل أرقام موازنة ٢٠٢٠/٢٠١٩ مقارنةً بسنوات سابقة عليها، للوقوف على مدى دقة التقديرات في الموازنة مقارنة بالأرقام الفعلية. وانتهت إلي ضرورة التركيز على بعض أرقام

الموازنة مثل زيادة الاستثمارات العامة وتخفيض عجز الموازنة، والسيطرة على الدين العام وفوائده وتحقيق المتطلبات الدستورية بزيادة الإنفاق على التعليم والصحة، مع تناول واقتراح وسائل لتحسين صورة الموازنة وأسلوب ربطها بالخطة وأهمية الأخذ بمفهوم الشمول المالي على نطاق واسع.

وتناولت دراسة (زيدان - بخيت، ٢٠١٩) دور الموازنة الصفرية في تقييم الأداء وترشيد الإنفاق، ويعتبر أسلوب الموازنة الصفرية ومعرفة مقوماته في المؤسسات العامة وبيان أهمية تطبيقها في تلك المؤسسات في مجالات التخطيط والرقابة وتقييم الأداء المالي وترشيد التكلفة، وتم إجراء الدراسة التطبيقية على أعضاء هيئة التدريس بكلية العلوم الإدارية بجامعة نجران بالمملكة العربية السعودية في تخصصات المحاسبة والإدارة، حيث بلغ حجم مجتمع الدراسة (٧٥) مفردة، وبلغت بنسبة الاستجابة ٧٥%. وقد توصلت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها أن تطبيق أسلوب الموازنة الصفرية يرفع من كفاءة التخطيط المالي، وتوفير قدر من المرونة لإعادة توزيع الموارد المالية على أنواع الإنفاق العام والتحقق من حسن استخدام الأموال العامة في الأغراض المخصصة لها. وخلصت إلى ضرورة العمل على تطوير النظام المحاسبي بالموازنة العامة للدولة لضمان استخدام الأساليب المحاسبية لوضع نموذج للموازنة الصفرية قابل للتطبيق.

وتناولت دراسة (مرعي، ٢٠١٩) بحث تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية ودورها في جوده التقارير المالية، من خلال تحسين الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية الواردة بها بهدف تطوير النظام المحاسبي الحكومي، وانتهت إلى تعزيز قواعد الإفصاح والشفافية والمسائلة ودعم قدره الحكومة على الاستخدام الأمثل للموارد المالية المتاحة وترشيد الإنفاق، بما يعمل على تحسين مخرجات النظام المحاسبي وكذلك تحسين جوده المعلومات المحاسبية ومن ثم تحسين جوده التقارير المالية، من خلال التوجه نحو تطوير النظام المحاسبي الحكومي في ضوء تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية.

وتناولت دراسة (أحمد ، ٢٠٢٠) اختبار أثر تطبيق نظام معلومات إدارة مالية الحكومة GFMIS على فعالية الرقابة المالية بالوحدات الحكومية، واعتمد الباحث على أسلوب الحصر الشامل لمجتمع الدراسة والذي تمثل في ممثلي وزارة المالية المصرية بمحافظة الدقهلية وبلغ عددهم ٢٢٢ موظفاً، وقد بلغت نسبة الاستجابة الصالحة للاستخدام ٩٠% تقريبا، وقد توصلت

إلي أن نظام معلومات إدارة مالية الحكومة GFMIS هو أحد تطبيقات نظم تخطيط موارد المنشأة ERP المخصص للقطاع الحكومي ويتم برمجته وتخصيصه حسب طبيعة وظروف كل بلد على حدة (أي ما يسمى إعادة هندسة العمليات). وانتهت إلي وجود ارتباط معنوي قوي بين أبعاد نظام معلومات إدارة مالية الحكومة GFMIS وما يكمله من نظم الدفع والتحويل الإلكتروني الحكومي GPS & GPOS، وما له من أثر إيجابي قوي لإبعاد نظام معلومات إدارة مالية الحكومة GFMIS علي فعالية الرقابة المالية.

وتناولت دراسة (كمال، ٢٠٢١) تطبيق مداخل الهندسة المالية على النظام الحكومي المصري، حيث إن التطور الحادث في النشاط الحكومي يتطلب إجراءات إضافية وفعاله مبتكره، مما أدى إلي ضرورة البحث نحو لإيجاد أسلوب ملم بكل الاتجاهات الحديثة الداخلة على النظام الحكومي لضمان كفاءة النظام المالي وإدارة المخاطر الناتجة عن تطبيق الاتجاهات الحديثة للوحدة الحكومي. حيث أوضحت الدراسة مداخل الهندسة المالية التي تحقق ابتكار لنظم المعلومات وقواعد البيانات بما يضمن إدارة مخاطر وأمان في التعاملات المالية الإلكترونية، بالإضافة إلي كونها مصدر من مصادر ابتكار أدوات التمويل وتقديم أدوات ومنتجات مالية لتحسين الأداء المالي وزيادة الإيراد، إلي جانب تصميم نظم الكترونية المتمثلة حاليا في تطبيق (نظام المعلومات المالية GFMIS والدفع الإلكتروني GPS والتحويل الإلكتروني GPOS) وتوصلت الدراسة إلي بعض التوصيات من أهمها انه يجب الأخذ في الاعتبار مواجه التحديات التي سوف يواجهها القطاع الحكومي نتيجة تنفيذ سياسات وإصلاحات مالية مبتكره وضرورة تطبيق حوكمة تكنولوجيا المعلومات كإطار مكمل لنظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS).

وتناولت دراسة (محمد، ٢٠٢١) تأثير نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) على كل من المسائلة المحاسبية وحوكمة تكنولوجيا المعلومات وتأثيره علي المعلومات المحاسبية الحكومية وتأثيره علي جودة التقارير المالية الحكومية. واعتمدت الدراسة على التطبيق الفعلي لوزارة المالية لعينة مكونة من (٣٨٤) مفردة بالجهاز الحكومي المصري، وخلصت إلي أن هناك علاقة ايجابية بين المعلومات المحاسبية الحكومية وبين جودة التقارير المالية الحكومية لنظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) مما يساهم في منفعة المعلومات المحاسبية الحكومية ، وأثبتت الدراسة في جانبها التطبيقي ضرورة تطبيق

حوكمة تكنولوجيا المعلومات كإطار مكمل لنظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS).

تقييم الدراسات السابقة المتعلقة بالدراسة الحالية

توصلت الدراسات السابقة المتعلقة بالشمول المالي إلى أهمية الشمول المالي في إحداث التحول التقني في الأنظمة المالية، كما ركزت الدراسات المتعلقة بالموازنة العامة علي أهمية تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) على أداء الموازنة العامة للدولة. ولم تتناول الدراسات السابقة دعائم التحول الكامل للموازنة الالكترونية في إدارة الموازنة العامة للدولة المصرية وتحاول الدراسة الحالية تغطية هذه الفجوة البحثية من خلال الربط بين الشمول المالي كأحد السياسات المالية المتبعة في مصر لقياس الفروق الجوهرية والآثار المالية لتطبيق الشمول المالي علي أداء الموازنة العامة للدولة في إطار تطبيق فعاليات الموازنة الالكترونية باستخدام دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS).

٨. خطة البحث

تحقيقاً للأهداف واختبار الفروض البحثية تم تنظيم خطة البحث في المحاور التالية :-

٨-١ طبيعة الشمول المالي

يشكل الشمول المالي رقمنة جميع المعاملات المالية لمختلف فئات المجتمع من خلال القنوات الرسمية والتي تخضع للرقابة وإشراف الدولة من جانب وزارة المالية والبنك المركزي، لبحث كيفية ضم الاقتصاد غير الرسمي ودمجه في الاقتصاد الرسمي لزيادة الإيرادات السيادية بهدف تخفيض عجز الموازنة العامة للدولة. والشمول المالي من أهم أدوات ضبط السياسة المالية والنقدية في الدولة، لكونه يفصح عن حجم واتجاهات النشاط الاقتصادي، مما يوصل إلى نتائج حقيقية عن أداء الاقتصاد القومي، وبالتالي تتمكن الدولة من عملية ربط الموازنة العامة بالخطة الاقتصادية واتخاذ القرارات الاقتصادية المواتية وتحصيل الضرائب المستحقة لتحقيق الأهداف المخططة. (الخولي ، ٢٠١٩ ، ص ١٧٤)

٨-١-١ مفهوم الشمول المالي

الشمول المالي (Financial Inclusion) هو: " مدى إمكانية حصول الأفراد والأسر والشركات من مختلف المستويات الاجتماعية والمناطق الجغرافية على خدمات المؤسسات

المالية الرسمية، ومدى الاستفادة منها بتكلفة معقولة، وفي الوقت المناسب، وبالقدر المطلوب، بالإضافة إلى مدى توفر الخدمات المرتبطة باحتياجاتهم". (اتحاد الصناعات المصرية - إتحاد بنوك مصر، ٢٠١٦، ص١٢) ومصطلح الشمول المالي يُعرّف على أنه: استخدام الخدمات المالية الرسمية لقياس التقدم الاقتصادي بشكل حاسم. (Rehman. R. u, et. al, 2017) كما عرفته منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) والشبكة الدولية للتتقيف المالي (INFE) بأنه: " العملية التي يتم من خلالها تعزيز الوصول إلى مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المالية الرسمية والخاضعة للرقابة في الوقت والسعر المعقولين وبالشكل الكافي، وتوسيع نطاق استخدام هذه الخدمات والمنتجات من قبل شرائح المجتمع المختلفة، من خلال تطبيق مناهج مبتكرة، تشمل التوعية والتتقيف المالي، وذلك بهدف تعزيز الاندماج الاجتماعي والاقتصادي. (صندوق النقد العربي، ٢٠١٥) وتناول البنك الدولي الشمول المالي علي أنه: " يعني أن يكون كل فرد أو مؤسسة لهم قدرة على الوصول إلى أدوات ومنتجات مالية تكافئ احتياجاتهم وقدراتهم المادية ". (World Bank Group, 2014)

وهذه التعريفات للشمول المالي تركز علي استخدام كافة الخدمات المالية والمصرفية لكل فئات المجتمع من خلال القنوات الشرعية وبأقل تكلفة وبالجودة المناسبة، وذلك لتحقيق الرفاهية الاجتماعية لأفراد المجتمع وبصفة خاصة الفئات الفقيرة والمهمشة، والعمل علي رفع مستواهم الاقتصادي ودمجهم في المنظومة الاقتصادية الرسمية، دون النظر إلي البعد الأسمى وهو الأثر المؤسسي للشمول المالي علي المستوي العام، لذلك يري الباحث أن تطبيق الشمول المالي ليس غاية في حد ذاته وإنما وسيلة لتحقيق الوفرة المالية والتنمية الاقتصادية المستدامة للدولة. وغالباً ما تتم مناقشة الشمول المالي من حيث توسيع نطاق الوصول إليه من خلال الخدمات المالية، ويمكن توسيع نطاق الشمول المالي بشكل كبير إلا أن ذلك يختلف فيما بين البلدان المتقدمة والنامية. (Patwardhan. A, et. al, 2018)

أصبح الشمول المالي جزءاً مهماً من أجندة التنمية التي تهدف إلى تحسين الرفاهية الفردية والكلية، وهذا مهم لصياغة أولويات تخصيص الموارد الحكومية النادرة. (Beck . T, 2016) تبنت مجموعة العشرين (G20) هدف الشمول المالي كأحد المحاور الرئيسية في أجندة التنمية الاقتصادية والمالية، وفي عام ٢٠١٣ أطلقت مجموعة البنك الدولي " البرنامج العالمي للاستفادة من روح الابتكار من خلال تعميم الخدمات المالية". كما قام صندوق النقد

العربي بتأسيس وإرساء مبادرة الشمول المالي للمنطقة العربية بالتعاون مع الوكالة الألمانية للتنمية (GIZ) بالنيابة عن الوزارة الألمانية الاتحادية للتعاون الاقتصادي والتنمية، والتحالف العالمي للشمول المالي (AFI) وبمشاركة البنك الدولي أُطلقت المبادرة في ١٤ سبتمبر ٢٠١٧ بمناسبة منتدى التحالف العالمي للشمول المالي المنعقد بشرم الشيخ في مصر، بحضور محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية. (مبادرة الشمول المالي للمنطقة العربية (FIARI)، ٢٠٢٠)

٨-١-٢ أهمية الشمول المالي

اكتسب الشمول المالي اهتماماً متزايداً بين صانعي السياسات المالية في جميع أنحاء العالم ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى ارتباطه بمجموعة واسعة من الخدمات المالية واستخدامها. (Chen. Z, & Jin. M, 2017) وأيضاً من الفوائد التي تنعكس بالإيجاب على الاقتصاد القومي عمل قاعدة بيانات قومية والحصول على كافة البيانات المتعلقة بالأفراد وحساباتهم من خلال الرقم القومي مما يسهل من عمليات الحصر وقياس الموارد الموجودة لمن ينتمون إلي الدولة مما يسهل من عمليات الرقابة والمتابعة ومنها القضاء علي الفساد، مما يساعد علي رفع التصنيف الائتماني للدولة. (باغة، ٢٠١٨) لذلك تتمثل أهمية الشمول المالي في مساهمته في تطوير التشريعات والأنظمة والأطر الرقابية التي تساعد على الاستخدام الأمثل للموارد وتحقيق العدالة في توزيع الدخل، بالإضافة إلى تشجيع الابتكار ودعم القطاع الحكومي من خلال دمج مشاريع القطاع غير الرسمي في القطاع الرسمي بما يسمح للحكومة بزيادة إيراداتها السيادية ومن ثم بتقليل عجز الموازنة.

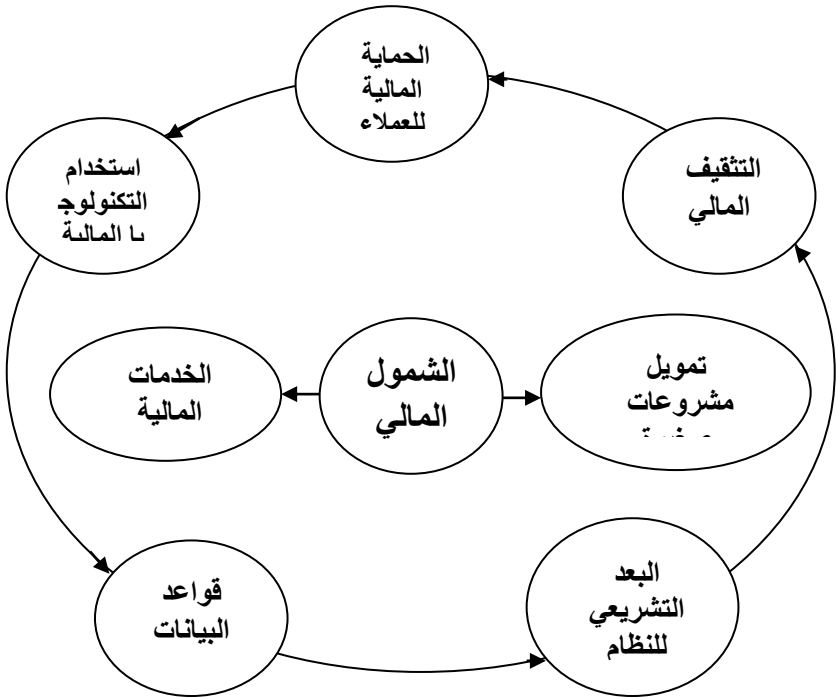
٨-١-٣ الركائز الأساسية للشمول المالي

يعبر مؤشر الشمول المالي عن مستوى توافر الخدمات المصرفية واستخدام الخدمات المصرفية خدمات واختراق البنوك. (Sarma, et. al, 2010) وقام البنك المركزي المصري بوضع إستراتيجية قومية لتعزيز الشمول المالي في مصر وترتكز هذه الإستراتيجية علي عدة ركائز أساسية تتلخص في العمل على تهيئة بيئة تشريعية وبنية تحتية مالية مناسبة، إنشاء قاعدة بيانات شاملة لقياس مستويات الشمول المالي علي جانبي العرض والطلب للأفراد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد الفجوات، تحقيق الحماية المالية للمستهلك لزيادة الثقة في القطاع المصرفي والنظام المالي، بالإضافة إلى تطوير خدمات

ومنتجات مالية تلبي احتياجات كافة فئات المجتمع، إلى جانب الاهتمام بالتنقيف والتوعية المالية، ونشر الخدمات المالية الرقمية. (البنك المركزي المصري، ٢٠١٧، ص ٢٩) ويتم عرض ركائز الشمول المالي في الشكل التالي :

شكل رقم (١)

يعرض الركائز الأساسية للشمول المالي



أ- الخدمات المالية والرقمية : حدد البنك الدولي الخدمات المالية الأساسية التي ينبغي أن يحصل عليها الأفراد في المجتمع و تتمثل في أربعة أنواع رئيسية هي : (المعاملات المصرفية، الادخار، الائتمان، التأمين)، أخذاً في الاعتبار وضع إطار عمل يتضمن حوكمة نظم المعلومات ووضع إجراءات رقابية ووضع قواعد لمختلف المنتجات المصرفية الإلكترونية. (البنك المركزي المصري، ٢٠١٤، ص ٩٧) وقد صدر القرار الرئاسي رقم ٨٩ لسنة ٢٠١٧ بإنشاء المجلس القومي للمدفوعات الذي يُخفض استخدام أوراق النقد خارج القطاع المصرفي وتحفيز استخدام الوسائل والقنوات الإلكترونية في الدفع ولتنظيم عمل الكيانات القائمة والرقابة

عليها ولتعزيز تطبيق الشمول المالي في مصر أصدر المجلس: (البنك المركزي المصري، ٢٠١٧، ص ٣١)

- إلزام جميع الجهات الحكومية بعدم سداد أي مستحقات بصورة نقدية أو عن طريق شيكات.

- تكليف كافة الجهات الحكومية التي تقدم خدمات عامة توفير وسائل للدفع غير النقدي.

ب- تمويل المشروعات الصغيرة: ويعتبر تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغر أحد أهم ركائز تحقيق الشمول المالي من خلال تيسير الحصول على الخدمات المالية الوصول إليها وتقديمها للشركات الصغيرة والمتوسطة. حيث إن تحقيق الاستقرار المالي والاقتصادي بالدولة يبدأ من دعم وتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغر يمثل أولوية للدولة المصرية في المرحلة الراهنة إيماناً منها بالدور الذي تلعبه هذه المشروعات في النهوض بالصناعة المصرية وتحسين الأوضاع الاقتصادية بشكل عام ، وركيزة أساسية وأداة لتعزيز الشمول المالي.

ج- الحماية المالية للعملاء : وتتمثل حماية العملاء في التعاملات المالية في ما يتم تطبيقه من إجراءات وقواعد تكفل لهم الحصول علي مختلف الخدمات المالية، في إطار متكامل من الشفافية والإفصاح في التعامل المالي بما يضمن حصولهم علي حقوقهم ومساءلة من يتجاوز في تنفيذ هذه القواعد والإجراءات، وذلك بهدف تعزيز مبدأ الشمول المالي وبالتالي الاستقرار المالي والكفاءة والنمو على المدى الطويل. وذلك من خلال وضع أسس للحماية المالية للمستهلك هي: العدالة في المعاملة - الإفصاح والشفافية - التوعية والتنقيف المالي -حماية العملاء ضد الاحتيال المالي - حماية الخصوصية وسرية المعلومات - معالجة شكاوى العملاء. (خليل، ٢٠١٩، ص ٢١١-٢١٢)

د- استخدام التكنولوجيا المالية : قام المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) بوضع تعريفات للتكنولوجيا المالية على أنها "استخدام التكنولوجيا ونماذج الأعمال المبتكرة في الخدمات المالية"، بينما عرف مجلس الاستقرار المالي (FSB) التكنولوجيا المالية على أنها "الابتكارات المالية استخدام التكنولوجيا، والتي يمكنها استحداث نماذج أعمال جديدة أو تطبيقات أو عمليات أو منتجات جديدة لها أثر ملموس على الأسواق والمؤسسات المالية وعلى تقديم الخدمات المالية". وصار مصطلح التكنولوجيا المالية متداول بين الجميع تعبيراً عن خدمات مالية من نوع جديد تجمع بين تكنولوجيا المعلومات والخدمات المالية التقليدية مثل

المدفوعات والتحويلات وإدارة الأصول. (Lee, T., & Kim, H. W., 2015) وقد قام مجلس الاستقرار المالي مؤخراً بتصنيف تطبيقات التكنولوجيا المالية ضمن خمسة مجالات واسعة وهي : المدفوعات المقاصدة والتسويات - الودائع والإقراض وزيادة رأس المال - التأمين - إدارة الاستثمارات - دعم السوق. (مجلس الاستقرار المالي، ٢٠١٧)

٥- قواعد البيانات: قام البنك المركزي المصري بإنشاء الإدارة المركزية للشمول المالي في نوفمبر ٢٠١٦، والتي تقوم بتجميع البيانات في قاعدة بيانات شاملة لقياس مستويات الشمول المالي علي جانبي العرض والطلب للأفراد والمؤسسات لتحديد إستراتيجية فعالة لتحقيق الشمول المالي. وتم وضع إجراءات للرقابة والمتابعة من خلال تطبيق آليات لقياس مستوي الشمول المالي بإعداد تقرير أولي عن الشمول المالي في عام ٢٠١٧. (البنك المركزي المصري، ٢٠١٧) وقد تم تطوير المنظومات الإلكترونية لوزارة المالية والجهات الإدارية ذات الصلة، من خلال بنية تحتية عالية التقنية من خوادم وأجهزة ومستلزمات، وشبكة إلكترونية مؤمنة طبقاً للمعايير القومية والعالمية كوسائل تكنولوجية حديثة لتوفير قاعدة بيانات مالية إلكترونية دقيقة.

و- البعد التشريعي للنظام المالي : مما لا شك فيه أن وجود إطار تشريعي مناسب للنظام المالي يعزز من الاستقرار المالي، حيث أثبتت التجارب أنه في حال إذا ما كانت التشريعات الرقابية والتنظيمية على النظام المالي غير مناسبة، فإنها ستؤدي وبشكل واضح إلى تعميق الأزمات المالية النظامية عند حدوثها. (Quintyn.M , & Taylor. M. W., 2003) ولتعزيز تطبيق الشمول المالي في مصر فقد قام البنك المركزي المصري بعدة مبادرات تشمل تنظيم البعد التنظيمي والرقابي والبعد التشريعي والذي يشمل التشريعات المنظمة والإطار الإلزامي للتعامل في الخدمات المالية، وإصدار سياسات وتشريعات تتناسب مع المخاطر المتعلقة بالخدمات المالية المبتكرة. ويهدف مشروع قانون المالية الموحد إلى دمج قانون الموازنة العامة للدولة وقانون المحاسبة الحكومية في قانون موحد يعكس فلسفة الأداء المالي في النظام الاقتصادي برعاية نظم الميكنة الحديثة، مع صياغة تعاريف واضحة ومحددة للتبسيط والتسهيل، وتطبيق موازنة البرامج والأداء مع موازنة الأبواب والبنود. لتحقيق مبادئ ثلاثة هي: الشفافية والإفصاح والمساءلة. (مشروع قانون المالية الموحد، ٢٠٢١)

ز- **التثقيف المالي:** التثقيف المالي بحسب منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) والشبكة الدولية للتثقيف المالي (INFE) هو: العملية التي يتم من خلالها تحسين ادراك المستهلكين والمستثمرين بطبيعة الخدمات والمنتجات المالية المتاحة والمخاطر المصاحبة لاستخداماتها. ويجب أن يقوم الإعلام بدوره في تثقيف الجمهور ماليا ولا يتم ذلك إلا عن طريق تنظيم حملات توعية مستمرة على جميع الوسائل الإعلانية. (السن، ٢٠١٥) ولقد أظهرت العديد من الدراسات والتقارير أن لتثقيف وتدريب الأفراد على استخدام الخدمات المالية من خلال القنوات الرسمية دورا إيجابيا في زيادة مستويات الشمول المالي. (الشاعر، ٢٠٢١، ص ٢٠) وعلي ذلك نجد أن التثقيف المالي يشكل خطوة أساسية ومحورية لتحقيق الشمول المالي وأصبح معترف به عالميا، كما أصبحت الثقافة المالية في العالم إجراء احترازي ومكمل رئيسي لسلوكيات القطاع المالي لضمان تحقيق الشمول المالي.

٨-٢ الموازنة الالكترونية كمدخل لتطوير أداء الموازنة العامة للدولة

تتنوع أساليب نظم الموازنة العامة لدوله ما بين موازنة البنود و هي من أقدم النظم في إعداد الموازنة العامة للدولة، و يمكن من خلالها تحديد تفاصيل بنود المصروفات ومصادر الإيرادات إلا انه يعاب عليها عدم وجود ربط بينهما إلا في حدود التوازن الإجمالي لعدم حدوث عجز في الموازنة والذي غالبا ما يحدث لعدم قدرة هذا النظام على الربط بين عناصر الإيرادات والمصروفات. ولتطوير أداء الموازنة العامة للدولة لا بد من الانتقال إلي موازنة البرامج والأداء لتحقيق المسائلة المحاسبية وتحسين الأداء الحكومي. (Surianti, M. , & Dalimunthe, A. R, 2015) فموازنة البرامج والأداء تعتمد على الوظائف والبرامج والأنشطة التي تقدمها الوحدة الإدارية، لتحقيق الأهداف العامة وذلك من خلال تحديد عناصر تكاليف كل نشاط أو برنامج وما يتطلبه من مصادر التمويل المختلفة وإنشاء ما يسمى بمراكز المسؤولية، ويمر تطبيقها ببعض الصعوبات لعدم قدرة بعض الأنظمة الإدارية على صياغة أهدافها وتحويلها إلى مراكز أنشطة وبرامج تنفيذية.

وكذلك موازنة التخطيط والبرامج والتي تعتمد على أسلوب التكلفة والعائد في قرارات الإنفاق الحكومي، وهي تبحث في مصادر التمويل ليتم تخصيصها على البرامج والأنشطة المختلفة التي تشملها كل وحدة إدارية، ويصعب تطبيقها لعدم القدرة علي إحداث توازن بين إيرادات ونفقات بعض القطاعات الحكومية فهناك قطاعات طبيعتها تحقق فائض وأخري تحقق

عجز. حيث يمكن للسياسة المالية للحكومة من خلال زيادة النفقات الشرائية أن تزيد التنمية والاستفادة من التنمية من خلال الوصول إلى نتائج التنمية في الحصول على الدخل. (BPS, 2015) بالإضافة إلي الموازنة الصفرية وهي الموازنة التي تعتمد على الأهداف الفرعية لبيود المصروفات المتوقعة، مع تحديد التغيرات المتوقعة في عوامل الإنتاج والخدمات المتبادلة بين القطاعات الحكومية المختلفة، فهي تقوم بالوظيفة التخطيطية مع المتابعة والتقييم المستمر أثناء التنفيذ لاتخاذ القرار المبكر سواء بالتحول أو الاستمرار في التنفيذ بما يحقق الرقابة المبكرة في ما يسمى بالوحدة القرارية، ويصعب تطبيقها حيث إن القرارات تكون مركزية وليست داخل كل وحدة إدارية. وأخيراً موازنة الأساس المتوازن وهي الموازنة القائمة على الموارد المادية اللازمة لتغطية المصروفات العامة المخططة خلال فتره قادمة حتى يتم تنفيذ هذه الأهداف المخططة بشكل متوازن بعد تحديد مصادر الموارد وأنواع المصروفات، ويصعب عملياً الضبط والتوازن ما بين المصروفات والإيرادات لكل نشاط أو كل برنامج داخل كل واحد إدارية. لذلك كان التحول نحو الموازنة الإلكترونية من خلال تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) بكافة الوحدات الحاسبية بالجهات الحكومية، وربطها بمنظومة الدفع والتحويل الإلكتروني «GPS»، وحساب الخزنة الموحد «TSA»، ويتم عرض تعريف الموازنة العامة للدولة ودعائم النظم الإلكترونية بالموازنة الإلكترونية على النحو التالي:-

٨-٢-١ تعريف الموازنة العامة للدولة

يقصد بالموازنة العامة للدولة: هي خطة مالية تتضمن الاعتمادات المالية اللازمة لقيام الدولة بوظائفها، وتنفيذها لبرامجها الاقتصادية والاجتماعية التي تصبو إليها.(محرزي، ٢٠١٦، ص ١٥٧) الموازنة العامة للدولة: تمثل التعبير المالي عن خطة الدولة في الشق الخاص بالقطاع الحكومي والموازنة تعد سنوياً. (الخولي ، ٢٠١٩، ص ١٦٨) والموازنة العامة للدولة هي أيضاً: التعبير المالي لبرنامج العمل المعتمد الذي تعتزم الحكومة تنفيذه في السنة القادمة تحقيقاً لأهداف المجتمع. (درار، ٢٠٠٣) وكذلك الموازنة العامة للدولة هي: بمثابة تصريح من البرلمان إلى السلطة التنفيذية، بتحصيل الإيرادات وصرف النفقات، كما أن الموازنة العامة ظهرت لدعم البرلمان في أداء دور المراقب المالي على السلطة التنفيذية (مسعود، ٢٠٠٤). الموازنة العامة للدولة هي: البرنامج المالي عن سنة مالية مقبلة لتحقيق

أهداف محددة للحكومة في إطار خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية والأهداف الإستراتيجية للدولة. (مشروع قانون المالية الموحد، ٢٠٢١) والموازنة الحكومية هي: تعد موازنات التخطيط والرقابة في ضوء المحاسبة الحكومية منذ إعداد الدولة تقديرات الميزانية المطلوبة للاستخدامات ثم التقدير والقياس اللازم للوفاء بهذه الاستخدامات وموارد التغطية اللازمة لها. (AIMurtada، 2016،246)

وجميع التعريفات تناولت الموازنة العامة للدولة من جانب دورها الوظيفي والأهداف العامة التي تقوم بها، بينما تناولها الدراسة الحالية من منظور تكنولوجي حديث يؤكد علي الجوانب الرقابية واستخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة في حماية المال العام وحسن استغلال الموارد العامة المتاحة لتوجيه النفقات العامة في المقررات المحددة لها.

٨-٢-٢ نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS)

هو: عبارة عن برنامج لتطبيق مجموعة من العمليات لإدارة المالية العامة بشكل إلكتروني متقدم يساعد في تحقيق الانضباط المالي، وحسن استخدام موارد الدولة وإدارتها بكفاءة وفاعلية. وهو ترجمة لمصطلح Government Financial Management Information System واختصاره (GFMIS)، ويقوم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية بإدارة بنود الموازنة العامة للدولة من خلال ربط كل أجهزة الحكومة إلكترونياً، من خلال حصر وتسجيل وحوسبة كل العمليات المالية الحكومية بدءاً من إعداد الموازنة وانتهاءً بتنفيذها. حيث أنه نظام يعتمد على التخطيط للموارد الحكومية بأسلوب إلكتروني متكامل من خلال عمل برنامج الموازنة العامة للدولة، والذي يعتمد على قاعدة بيانات مركزية موحدة لكافة أجهزة الدولة باستخدام أنظمة فرعية تقوم بإدارة جميع العمليات التي تتم داخل النظام الحكومي من تحصيل الإيرادات وتخصيصها. وقد تم تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية من أغسطس ٢٠١٧ علي أن يتم الانتهاء من تطبيقه بنهاية يونيو ٢٠٢٢، طبقاً لقرار رئيس مجلس الوزراء المصري رقم ٢٣٧٤ لسنة ٢٠١٧ بشأن تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS). وقد أكدت دراسة (Zakaria, et al, 2017) التي تم إعدادها علي دولة ماليزيا أن استخدام تكنولوجيا المعلومات المالية الحكومية هذا يساهم في زيادة كفاءة أداء الموازنة العامة للدولة. وفي نفس السياق أقرت دراسة (Kofahe et al., 2019) أن استخدام

تكنولوجيا المعلومات المالية الحكومية أيضاً يساهم في تطوير أداء الموازنة العامة للدولة وبخاصة في قطاع الموارد البشرية والعاملين في دولة الأردن.

٨-٢-٣ دعائم نظام (GFMIS) بالموازنة الإلكترونية

تعتبر الموازنة الإلكترونية عن التحول الإلكتروني في إدارة بنود الموازنة العامة للدولة بوسائل التكنولوجيا الحديثة، من خلال ميكنة إعداد وتنفيذ ورقابة الموازنة باستخدام نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية، من حيث تحديد الإيرادات العامة وتحديد النفقات العامة بشكل يعمل علي توفير بيانات لحظية عن أداء الموازنة، لضمان الرقابة المباشرة علي الإجراءات التنفيذية للنظام المالي الحكومي. ومن أهم النظم المميكنة الحديثة التي يتطلبها نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) للتحول إلي الموازنة الإلكترونية: منظومة التحصيل الإلكتروني GPOS وحساب الخزانة الموحد TSA والحساب الختامي الإلكتروني.

أ- منظومة التحصيل الإلكتروني «GPOS» بالنسبة للإيرادات العامة:

تختص منظومة التحصيل الإلكتروني «GPOS» بحساب الإيرادات العامة بعد ميكنة متحصلات المصالح الإيرادية، حيث صدر منشور عام بوزارة المالية رقم (٧) لسنة ٢٠١٧ بإيقاف التعامل بالشيكات الورقية في الجهات الحكومية، تنفيذاً لقرار رئيس مجلس الوزراء رقم ١٢٣ لسنة ٢٠١٧ بالالتزام بإصدار أوامر الكترونية لكافة مستحقات الحكومية، بالتوازي مع العمل في تطبيق منظومة إدارة المعلومات المالية الحكومية بالجهاز الحكومي، لتصبح جميع الإيرادات العامة مسجلة إلكترونياً داخل الموازنة العامة للدولة ومعلومة لدي الجهات المعنية من وقت استحقاقها وتحصيلها مما يساعد في تحديد حجم إيرادات الخزانة العامة إلكترونياً.

حيث يقوم مركز الدفع والتحصيل الإلكتروني الحكومي بوزارة المالية بإتاحة بيانات المتحصلات الحكومية علي قنوات التحصيل المختلفة للبنوك المشتركة في منظومة الدفع والتحصيل الإلكتروني سواء من خلال شركات القطاع الخاص المتخصصة في تقديم خدمات الدفع والتحصيل الإلكتروني أو من خلال شبك البنك أو ماكينات الصرف الآلية أو النقاط البيعية أو من خلال شبكة الانترنت أو أي وسائل إلكترونية أخرى يحددها البنك المشترك في المنظومة. (قرار وزير المالية رقم ٥٣١ لسنة ٢٠١٠)

ب- حساب الخزانة الموحد «TSA» بالنسبة للنفقات العامة:

تقوم وزارة الخزانة الأمريكية في تجميع كل الأموال في حساب واحد «TGA» ويعتبر بنك الاحتياطي الفيدرالي والبنك الحكومي لكل الوحدات الفيدرالية، تودع في حساب «TGA» كل الضرائب الفيدرالية والودائع والإيرادات الأخرى وكذلك عمليات الشيكات والدفعات الالكترونية المنفذة عبر هذا الحساب. (تولا، ٢٠١٧، ص: ٧٩)

وفي مصر يركز حساب الخزانة الموحد «TSA» علي النفقات العامة وقد صدر القانون رقم ١٣٩ لسنة ٢٠٠٦ بتعديل بعض أحكام القانون رقم ١٢٧ لسنة ١٩٨١ بإنشاء حساب خزانة موحد يشمل الحسابات المفتوحة بالبنك المركزي المصري، حيث تم إنشاء حساب موحد تسجل به كافة المدفوعات الحكومية وأيضاً كافة الإيرادات التي تحصل عليها الوحدة الحكومية، وصدر قرار وزير المالية رقم ٣٦ لسنة ٢٠٠٩ بإنشاء الوحدة الحسابية المركزية الخزانة الموحد وتتلقى أوامر الدفع من الوحدات الحسابية. حيث ساعد تطبيق حساب الخزانة الموحد TSA نظام الدفع الالكتروني GPS علي تحقيق وفورات كبيرة في المصروفات نتيجة توحيد الأرصدة النقدية في حساب واحد مركزي. (Dener. C, 2014, pp.37)

ويركز الحساب علي المدفوعات النقدية للنفقات العامة وذلك لتفعيل دور الإدارة الرشيدة علي المال العام التي تستهدف رفع كفاءة الرقابة على الصرف وعدم تجاوز الاعتمادات المالية لضمان ترشيد الإنفاق العام. وترشيد الإنفاق يعني الاختيار الأمثل للنفقة العامة، ويحدد بدقة وفق منهج موضوعي ويهدف إلى بيان قدرة الوسائل الفنية على تحديد قيمة العائد في المجالات العامة. (شباط، ٢٠٠٩) بما يساهم في تطبيق قواعد المسائلة والنزاهة والشفافية والحد من أساليب التلاعب المالي ومحاولات إهدار المال العام بهدف إحكام الرقابة على عمليات الصرف الحكومي. وفي إطار هذا النهج صدر قرار رئيس الجمهورية المصري رقم ٧٩ لسنة ٢٠١٧ بإنشاء المجلس القومي للمدفوعات، ٢٠١٧، وصدر قرار رئيس مجلس الوزراء المصري رقم ١٢٣ لسنة ٢٠١٧ بتفعيل صرف المستحقات المالية إلكترونياً، وصدر قانون تنظيم استخدام وسائل الدفع غير النقدي رقم ١٨ لسنة ٢٠١٩، وصدر قرار رئيس مجلس الوزراء المصري رقم ٢٦٠٦ لسنة ٢٠٢١ بترشيد الإنفاق العام بالجهات الداخلة في الموازنة العامة للدولة والهيئات العامة الاقتصادية في ظل استمرار الظروف المالية للدولة.

ج- الحساب الختامي بالنسبة لعجز الموازنة العامة للدولة

الحساب الختامي: تقرير عن التنفيذ الفعلي لموازنات الجهات الإدارية الداخلة في الموازنة العامة للدولة والملحقة بها في نهاية السنة المالية . (مشروع قانون المالية الموحد، ٢٠٢١) وفي ظل استخدام نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) يتم إعداد الحساب الختامي بشكل الكتروني بعد إنهاء جميع الجهات الحكومية لعملياتها المالية في نهاية السنة. كما أن ميكنة الحسابات الحكومية يساعد في السيطرة علي عجز الموازنة العامة للدولة من خلال زيادة الرقابة علي الإنفاق الحكومي. (يونس، ٢٠١٢)

والحساب الختامي يتضمن بيان بالإيرادات والنفقات العامة الفعلية عن السنة المالية المنتهية، ويتعين إعداده في أقل فترة ممكنة من نهاية السنة المالية تحقيقاً لفائدة المرجوة منه، سواء من ناحية الاستعانة به كأداة للرقابة الفعالة على أجهزة السلطة التنفيذية، للتأكد من التزامها بتنفيذ ما اعتمده السلطة التشريعية أو من ناحية الاستفادة بما يتضمنه من أرقام فعلية عن النشاط المالي للدولة. (فوزي، آخرون، ١٩٧٧)

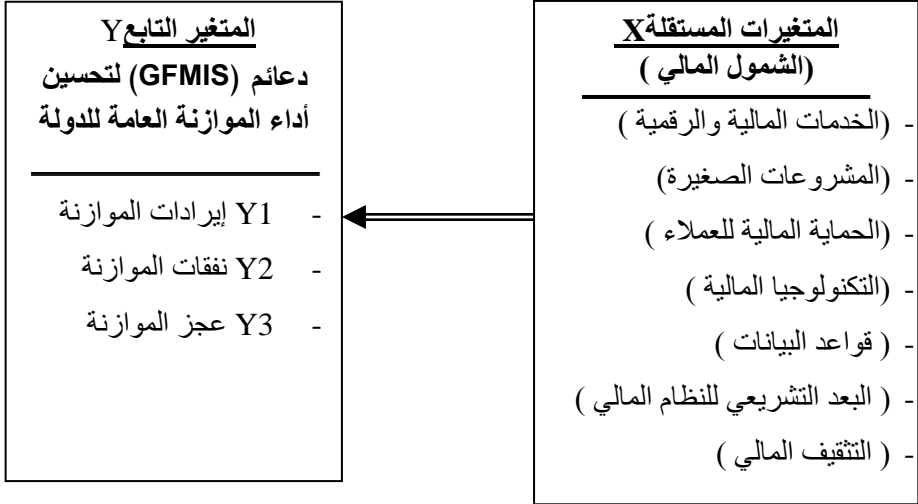
٩- اختبار فروض البحث وإجراء الدراسة التطبيقية

تم إجراء الدراسة التطبيقية بهدف اختبار فروض البحث من خلال جمع بيانات فعلية لسلسلة زمنية من موازنات (٢٠١٣ حتى عام ٢٠٢٢) وقد تم تقسيم هذه الفترة إلي جزأين الأولي: الفترة قبل البدء في تطبيق الشمول المالي بموازنات (٢٠١٣ حتى ٢٠١٧) وتمثل بيانات الإيرادات العامة والمصروفات العامة وعجز الموازنة العامة للدولة، والثانية الفترة بعد البدء في تطبيق الشمول المالي (١٠١٨ حتى ٢٠٢٢) وتمثل بيانات الإيرادات العامة والمصروفات العامة وعجز الموازنة العامة للدولة. وتم إجراء هذه الدراسة على النحو التالي:-

١-٩ متغيرات الدراسة

تم تصميم متغيرات الدراسة كما بالشكل التالي:

شكل رقم (٢)
الإطار العام لمتغيرات الدراسة



قام الباحث بإعداد وجمع البيانات من واقع البيان المالي السنوي للموازنة العامة للدولة المصرية والمعدلات المنسوبة للنتائج المحلي الإجمالي خلال سنوات الدراسة.

جدول رقم (١)

البيان المالي السنوي للموازنة العامة للدولة والمعدلات المنسوبة للنتائج المحلي الإجمالي
القيم بالمليون جنيه مصري

البيان	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022 موازنة
الإيرادات	350	456	465	491	659	821	942	975	1117	1365
معدل الإيراد للنتائج المحلي المصرفات	%20	%22	%19.1	%18	%19	%18.5	%17.7	%16.8	%17.5	%19.2
معدل م للنتائج المحلي العجز	588	701	733	817	1032	1244	1369	1434	1614	1837
معدل العجز للنتائج المحلي	%33.6	%35.1	%30.2	%30.2	%29.7	%28	%25.7	%24.7	%25.2	%25.9
معدل العجز للنتائج المحلي	239	255	279	339	379	432	430	462	506	475
معدل العجز للنتائج المحلي	%13.7	%12.8	%11.5	%12.5	%10.9	%9.7	%8.1	%8	%7.7	%6.7

٩-٢ التحليل الإحصائي لاختبار فروض الدراسة

قام الباحث باختبار مدي صحة فروض الدراسة من واقع نتائج التحليل الإحصائي باستخدام برنامج (SPSS) المستخدم علي النحو التالي :-

٩-٢-١ اختبارات الفرض الأول: لا يوجد فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لزيادة الإيرادات العامة للدولة في مصر .
تم تحليل البيانات الوصفية باستخدام التحليل الوصفي لأحد مقاييس النزعة المركزية المتوسط الحسابي وكذلك أحد مقاييس التشتت وهو الانحراف المعياري كما بالجدول رقم (٢).

جدول رقم (٢) بيانات التحليل الوصفي

Std. Error Mean	Std. Deviation	N	Mean		
.67823	1.51658	5	19.6000	Y1_Be	Pair 1
.50990	1.14018	5	18.4000	Y1_At	

يشير التحليل الوصفي إلي أن المتوسط الحسابي قبل سنوات تطبيق الشمول المالي ١٩.٦٠٠٠ وبعد سنوات تطبيق الشمول المالي ١٨.٤٠٠٠، مما يوضح انخفاض المتوسط للسنوات بعد سنوات تطبيق الشمول المالي و يدل على وجود زيادة في الإيرادات العامة للدولة خلال سنوات التطبيق. كما أن الانحراف المعياري قبل سنوات تطبيق الشمول المالي ١.٥١٦٥٨ وبعد سنوات تطبيق الشمول المالي ١.١٤٠١٨ ، مما يوضح انخفاض الانحراف المعياري بعد سنوات تطبيق الشمول المالي عن السنوات السابقة للتطبيق ويدل انخفاض معدل التشتت بعد التطبيق أن نتائج الإيرادات العامة لتلك السنوات تعطي نتائج أفضل من السنوات السابقة علي تطبيق الشمول المالي.

كما تم اختبار مدي صحة الفرض الأول باستخدام التحليل الإحصائي Test- T للفرق بين متوسطين مجتمعين غير مستقلين Paired Samples Test بدرجة ثقة ٩٥ % كما بالجدول رقم (٣).

جدول (٣) Test- T للفرق بين متوسطين مجتمعين غير مستقلين

Sig. (2-tailed)	(2-df)	t	Paired Differences				
			95% Confidence Interval of the Difference		Std. Error Mean	Std. Deviation	Mean
			Upper	Lower			
.235	4	1.395	3.58839	-1.18839	.86023	1.92354	1.20000
Y1_Be - Y1_At							Pair 1

يشير التحليل الإحصائي Test- T إلي أن قيمة T المحسوبة ١.٣٩٥ بمستوى معنوية ٢٣٥. مما يدل على عدم وجود فروق معنوية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMS) بالنسبة للإيرادات العامة للدولة. ويثبت ذلك صحة الفرض الأول والذي يتم تفسيره علي انه لم يتم اكمال التطبيق الالكتروني بالنسبة لعناصر إيرادات الموازنة العامة للدولة، أو أن هناك عناصر أخرى تشتمل على أوعيه إيراديه لم يشملها الشمول المالي بعد، ويرجع ذلك إلي عدم اكمال الإيرادات الالكترونية التي يتم تطبيقها مثل منظومة الفاتورة الالكترونية التي بدأت بشكل مبدئي على بعض القطاعات دون الأخرى وما زالت تتطلب مزيد من الوقت لاكمال التطبيق على المستوى العام بشكل متكامل.

٢-٢-٩ اختبارات الفرض الثاني: لا يوجد فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMS) لترشيد النفقات العامة للدولة في مصر. تم تحليل البيانات الوصفية باستخدام التحليل الوصفي لأحد مقاييس النزعة المركزية المتوسط الحسابي وكذلك أحد مقاييس التشتت وهو الانحراف المعياري كما بالجدول رقم (٤).

جدول رقم (٤) بيانات التحليل الوصفي

Std. Error Mean	Std. Deviation	N	Mean		
1.08747	2.43167	5	31.7600	Y2_Be	Pair 1
.56480	1.26293	5	25.9000	Y2_At	

يشير التحليل الوصفي إلي أن المتوسط الحسابي قبل سنوات تطبيق الشمول المالي ٣١.٧٦٠٠ وبعد سنوات تطبيق الشمول المالي ٢٥.٩٠٠٠، مما يوضح انخفاض المتوسط للسنوات بعد سنوات تطبيق الشمول المالي وبدل على وجود ترشيد في النفقات العامة للدولة خلال سنوات التطبيق. كما أن الانحراف المعياري قبل سنوات تطبيق الشمول المالي ٢.٤٣١٦٧ وبعد سنوات تطبيق الشمول المالي ١.٢٦٢٩٣، مما يوضح انخفاض الانحراف المعياري بعد سنوات تطبيق الشمول المالي عن السنوات السابقة للتطبيق ويدل انخفاض معدل التشتت بعد التطبيق أن هناك ترشيد في النفقات العامة للدولة لتلك السنوات عن السنوات السابقة لتطبيق الشمول المالي.

كما تم اختبار مدي صحة الفرض الثاني باستخدام التحليل الإحصائي Test- T للفرق بين متوسطين مجتمعين غير مستقلين Paired Samples Test بدرجة ثقة ٩٥ % كما بالجدول رقم (٥).

جدول (٥) Test- T للفرق بين متوسطين مجتمعين غير مستقلين

Sig. (2-tailed)	df	t	Paired Differences				
			95% Confidence Interval of the Difference		Std. Error Mean	Std. Deviation	Mean
			Upper	Lower			
.003	4	6.227	8.47281	3.24719	.94106	2.10428	5.86000
Y2_Be - Y2_At							Pair 1

يشير التحليل الإحصائي Test- T إلي أن قيمة T المحسوبة ٦.٢٢٧ بمستوى معنوية ٠.٠٠٣ مما يدل على وجود فروق معنوية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لترشيد النفقات العامة للدولة. ويثبت ذلك عدم صحة الفرض العدم الثاني وقبول الفرض البديل وهو يوجد فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لترشيد النفقات العامة للدولة في مصر.

٢-٩-٣ اختبارات الفرض الثالث : لا يوجد فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لتقليل عجز الموازنة العامة للدولة في مصر.

تم تحليل البيانات الوصفية باستخدام التحليل الوصفي لأحد مقاييس النزعة المركزية المتوسط الحسابي وكذلك أحد مقاييس التشتت وهو الانحراف المعياري كما بالجدول رقم (٦).

جدول رقم (٦) بيانات التحليل الوصفي

Std. Error Mean	Std. Deviation	N	Mean	
.49234	1.10091	5	12.2800	Y3_Be
.48332	1.08074	5	8.0400	Y3_At
				Pair 1

يشير التحليل الوصفي إلي أن المتوسط الحسابي قبل سنوات تطبيق الشمول المالي ١٢.٢٨٠٠ وبعد سنوات تطبيق الشمول المالي ٨.٠٤٠٠، مما يوضح انخفاض المتوسط للسنوات بعد سنوات تطبيق الشمول المالي ويدل على وجود انخفاض في عجز الموازنة العامة للدولة خلال سنوات التطبيق. كما أن الانحراف المعياري قبل سنوات تطبيق الشمول المالي ٢.٤٣١٦٧ وبعد سنوات تطبيق الشمول المالي ١.٢٦٢٩٣، يوضح انخفاض الانحراف المعياري بعد سنوات تطبيق الشمول المالي عن السنوات السابقة للتطبيق ويدل انخفاض معدل التشتت بعد التطبيق أن هناك انخفاض في عجز الموازنة العامة لتلك السنوات عن السنوات السابقة لتطبيق الشمول المالي.

كما تم اختبار مدي صحة الفرض الثالث باستخدام التحليل الإحصائي Test- T للفرق بين متوسطين مجتمعين غير مستقلين Paired Samples Test بدرجة ثقة ٩٥ % كما بالجدول رقم (٧).

جدول (٧) Test- T للفرق بين متوسطين مجتمعين غير مستقلين

Sig. (2-tailed)	df	t	Paired Differences				
			95% Confidence Interval of the Difference		Std. Error Mean	Std. Deviation	Mean
			Upper	Lower			
.000	4	17.822	4.90054	3.57946	.23791	.53198	4.24000
Y3_Be - Y3_At							Pair 1

يشير التحليل الإحصائي Test-T إلي أن قيمة T المحسوبة ٦.٢٢٧ بمستوى معنوية ٠.٠٠٣ مما يدل على وجود فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لتقليل عجز الموازنة العامة للدولة. وبثبت ذلك عدم صحة الفرض العدم الثالث وقبول الفرض البديل وهو يوجد فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لتقليل عجز الموازنة العامة للدولة.

٩-٢-٤ اختبارات الفرض الرابع : لا يوجد تأثير جوهري لركائز الشمول المالي التي تعكسها قيم الإيرادات العامة علي تحسين أداء الموازنة العامة للدولة في مصر .

تم تحليل البيانات الوصفية باستخدام التحليل الوصفي لأحد مقاييس النزعة المركزية المتوسط الحسابي وكذلك أحد مقاييس التشتت وهو الانحراف المعياري كما بالجدول رقم (٧).

جدول رقم (٧) بيانات التحليل الوصفي

	N	Mean	Std. Deviation
X	10	764.0000	334.35244
Y	10	379.6000	96.73354
Valid N (listwise)	10		

يشير التحليل الوصفي بالجدول السابق إلي أن حجم العينة يتمثل في (١٠) سنوات المحددة للدراسة التطبيقية، وأن المتوسط الحسابي للمتغير المستقل (X) ٧٦٤.٠٠٠٠٠٠ وللمتغير التابع (Y) ٣٧٩.٦٠٠٠ ، وأن الانحراف المعياري للمتغير المستقل (X) ٣٣٤.٣٥٢٤٤ وللمتغير التابع (Y) ٩٦.٧٣٣٥٤ ، مما يدل على وجود تشتت في القيم عن متوسطها الحسابي نتيجة التغير الملحوظ في قيم الإيرادات العامة بعد تطبيق ركائز الشمول

المالي وكذلك التغير في قيم عجز الموازنة، مما يدعم ذلك الفكرة البحثية وهي: أن تطبيق ركائز الشمول المالي لزيادة قيم الإيرادات العامة يكون له تأثير علي أداء الموازنة العامة للدولة ومحاولة تقليل عجز الموازنة الدائم في مصر.

وتم اختبار مدي صحة الفرض الرابع من خلال تحليل الانحدار: Regression لبيان قيمة الثابت ومعامل الانحدار ودلالته الإحصائية للمتغير المستقل ركائز الشمول المالي في قيم الإيرادات العامة علي المتغير التابع قيم العجز في أداء الموازنة العامة كما بالجدول رقم (٨).

جدول (٨) نموذج الانحدار طبقاً لاختبار Test- T

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-448.771	182.119		-2.464	.039
Y	3.195	.466	.924	6.851	.000

يشير الجدول السابق إلي قياس التأثير من خلال تحليل Test- T والتي تكون معنوية كما بالجدول بمستوى معنوية (0.000)، وتوضح نتائج التحليل المعادلة التالية:

$$Y = -448.771 + .924 X$$

مما يدل على أن هناك تأثير للمتغير المستقل ركائز الشمول المالي علي المتغير التابع أداء الموازنة العامة للدولة. وعليه يتم رفض الفرض الرابع العدم وقبول الفرض البديل وهو: يوجد تأثير جوهري لركائز الشمول المالي التي تعكسها قيم الإيرادات العامة علي تحسين أداء الموازنة العامة للدولة في مصر.

ويخلص الباحث من اختبارات الفروض إلي انه يوجد فروق جوهرياً لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) بالنسبة لترشيد النفقات العامة للدولة ولتقليل عجز الموازنة العامة للدولة لتحسين أداء الموازنة العامة للدولة في ظل تطبيق الموازنة الإلكترونية حالياً في مصر، حيث إن دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) تتوافق مع نظم الموازنة الإلكترونية فيما يخص ترشيد النفقات العامة للدولة وتقليل عجز الموازنة. كما أن هناك زيادة في قيم الإيرادات العامة نتيجة تطبيق ركائز الشمول المالي والتي تؤثر إيجابياً في أداء الموازنة لقيم العجز، بالرغم من أن العجز ما زال قائم ولكن هناك انخفاض في مستوى العجز بالنسبة للسنوات التي بدأ فيها تطبيق ركائز

الشمول المالي بشكل متكامل مما يؤثر بشكل واضح على الأداء الحكومي بخفض مستوي عجز الموازنة.

وهذا يتطلب المزيد من التحول التكنولوجي وبخاصة في النظم الخاصة بالإيرادات العامة نظراً لعدم اكتمال منظومة الشمول المالي بالنسبة لعناصر الإيرادات العامة لوجود قطاع كبير من الاقتصاد غير الرسمي يعمل في غياب الجهات الرسمية للدولة، وأن تطبيقات ركائز الشمول المالي وبخاصة فيما يتعلق بنظم الإيرادات العامة بالموازنة الالكترونية، هذا بالإضافة إلى ما تم تطبيقه من نظم ترشيد النفقات العامة الناجحة، بهدف التطوير الكامل في أداء الموازنة العامة للدولة تمهيداً لتلاشي واختفاء العجز القائم بالموازنة العامة للدولة.

١٠- نتائج وتوصيات الدراسة

١٠-١ نتائج الدراسة

أسفرت الدراسة عن مجموعة النتائج التالية :

- ١- لا يوجد فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لزيادة الإيرادات العامة للدولة في مصر.
- ٢- يوجد فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لترشيد النفقات العامة للدولة في مصر.
- ٣- يوجد فروق جوهرية لتطبيق الشمول المالي على دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) لتقليل عجز الموازنة العامة للدولة في مصر.
- ٤- يوجد تأثير جوهري لركائز الشمول المالي التي تعكسها قيم الإيرادات العامة علي تحسين أداء الموازنة العامة للدولة في مصر.
- ٥- إن استخدام الشمول المالي يرسى دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) في نجاح تطبيق الموازنة الالكترونية في مصر.
- ٦- إن استخدام الشمول المالي يؤكد علي دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) في تحقيق الشفافية ويقلل من الانحرافات المالية المتوقعة بعناصر الموازنة العامة للدولة.
- ٧- إن استخدام الشمول المالي يرسخ دعائم نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) في تفعيل الدور الرقابي للموازنة وتحسين وتطوير أداء الموازنة العامة للدولة.

١٠-٢ توصيات الدراسة

وانتهت الدراسة إلي مجموعة التوصيات التالية :

١. تقوم الهيئة العامة للخدمات الحكومية المصرية بإنشاء قاعدة بيانات فيما ما يتعلق بإيرادات ومدفوعات الجهات الحكومية، بالاعتماد علي نظم الدفع الإلكتروني والتحصيل الإلكتروني.
٢. استخدام التكنولوجيا المالية والوسائل الإلكترونية ضمن منظومة الشمول المالي تحت رقابة وتنفيذ وزارة المالية المصرية بتطبيق آليات التحول إلى الربط الإلكتروني بين المصالح الإيرادية داخل الدولة.
٣. اكتمال بناء البنية التكنولوجية الرقمية للنظام المالي الحكومي بتفعيل دور جهاز تنميه المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر لسهولة ضم الاقتصاد غير الرسمي إلى الاقتصاد الرسمي.
٤. نشر وسائل التثقيف المالي من حملات التوعية والتدريب وتفعيلها في جميع الوحدات الحكومية، وإلكترونيا عن طريق شبكة الانترنت (اونلاين) ووسائل التواصل الإلكتروني الأخرى من خلال هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات.

١١- الدراسات المستقبلية

- a. دور الخدمات المالية والرقمية في ميكنة الحسابات المالية الحكومية لإحكام الرقابة المالية الحكومية.
- b. استخدام التحول الرقمي في جميع الخدمات الحكومية إلكترونيا في تطبيق الموازنة الإلكترونية.
- c. أثر المنظومة الضريبية الإلكترونية علي نظم المعلومات الإلكترونية بالموازنة العامة للدولة.

المراجع

المراجع العربية

- ١- أحمد، أحمد العيسوي فؤاد، وآخرين، (٢٠٢٠)، أثر تطبيق نظام معلومات إدارة مالية الحكومة (GFMIS) على فعالية بيئة الرقابة الداخلية: دراسة ميدانية، رسالة ماجستير كلية التجارة - جامعة المنصورة، ص ١-٢٢.
- ٢- اتحاد الصناعات المصرية - إتحاد بنوك مصر، (٢٠١٦)، " مشروع التحول إلي الاقتصاد غير النقدي " طيبة للاستشارات ، فبراير ٢٠١٦ ص ١٢.
- ٣- السن، عادل عبد العزيز، (٢٠١٥)، دور الشمول المالي في تحقيق الاستقرار والنمو الاقتصادي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية.
- ٤- البنك المركزي المصري، (٢٠١٤)، - تقرير الاستقرار المالي لجمهورية مصر العربية للعام ٢٠١٤.
- ٥- البنك المركزي المصري، (٢٠١٧)، تقرير الاستقرار المالي لجمهورية مصر العربية للعام ٢٠١٧.
- ٦- الخولي، محمد فوزي، (٢٠١٩)، نظرة تحليلية في الموازنة المصرية ٢٠٢٠/٢٠١٩ في ظل خطة الدولة، مجلة البحوث العلمية مجلد ٥٦، العدد ٤، كلية التجارة - جامعة الإسكندرية.
- ٧- الشاعر، محمد السيد، (٢٠٢١)، التجربة المصرية نحو التحول إلى الشمول المالي ودورها في تحقيق التنمية المستدامة، المؤتمر العلمي الدولي الثاني لكلية الإدارة والاقتصاد ونظم المعلومات - جامعة مصر للعلوم والتكنولوجيا.
- ٨- الشبل، عبد الرحمن محمد حسن، (٢٠١٣)، أثر استخدام نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية على أداء الموازنة العامة للدولة: دراسة ميدانية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة جرش.
- ٩- العازمي، أحمد على فالح، (٢٠١٦)، أثر تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية على جودة المعلومات المحاسبية الحكومية في دولة الكويت، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية إدارة المال والأعمال، جامعة آل البيت.
- ١٠- باغة، محمد محمد أحمد ، (٢٠١٨)، " مدخل استراتيجي لتعزيز فعالية وكفاءة الشمول المالي"، مجلة إدارة الأعمال - مصر ، العدد ١٦١.

- ١١- تولا، ياسر صلاح أحمد محمد، (٢٠١٧)، تقييم تجربة تطبيق نظام الخزانة الواحد T.S.A بالسودان: دراسة تحليلية، مجلة الفكر المحاسبي، كلية تجارة، جامعة عين شمس، المجلد ٢١ العدد الأول.
- ١٢- جبريل، جبريل فاروق حسين، (٢٠١٤)، أثر تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية على تميز الأداء المالي الحكومي في الأردن: دراسة ميدانية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزرقاء.
- ١٣- خليل، احمد كامل، (٢٠١٩)، " دور الشمول المالي في دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر"، كلية التجارة - جامعة طنطا ، المجلة العلمية التجارة والتمويل، المؤتمر العلمي الثالث" التنمية المستدامة والشمول المالي - الرؤى والآثار والتداعيات"، المجلد الثاني، ابريل ٢٠١٩.
- ١٤- دراز، حامد، (٢٠٠٣)، المالية العامة، قسم المالية العامة بكلية التجارة جامعة الإسكندرية.
- ١٥- رئيس الجمهورية المصري، (٢٠١٧)، القرار رقم ٧٩ لسنة ٢٠١٧ بإنشاء المجلس القومي للمدفوعات.
- ١٦- زيدان، محمد ابراهيم- الصعيدي، شريف، (٢٠١٩)، دور الشمول المالي في تنشيط سوق الأوراق المالية (دراسة تطبيقية علي البنوك المدرجة في البورصة المصرية)، مجلة التجارة والتمويل مجلد خاص بالمؤتمر العلمي الثالث، جامعة طنطا.
- ١٧- زيدان، محمد عمر فرج- بخيت، عاطف آدم علي، (٢٠١٩)، دور الموازنة الصفرية في تقييم الأداء وترشيد: دراسة ميدانية من وجهة نظر أعضاء هيئة التدريس - جامعة نجران، المجلة العالمية للاقتصاد والأعمال: المجلد ٧ العدد الأول، مركز رقاد للدراسات والأبحاث، السعودية.
- ١٨- شباط، يوسف، (٢٠٠٩)، مبدأ ترشيد النفقات العامة، الموسوعة العربية ، مجلد ٤٤٩.
- ١٩- شاهين، إسلام محمد محمد ، (٢٠١٩)، دور السياسات الاقتصادية المستدامة في تعزيز الشمول المالي لمصر (الواقع - التحديات)، مجلة التجارة والتمويل مجلد خاص بالمؤتمر العلمي الثالث، جامعة طنطا.
- ٢٠- صندوق النقد العربي، (٢٠١٥)، (العلاقة المتداخلة بين الاستقرار المالي والشمول المالي)، أمانة مجلس محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية، أبو ظبي.

- ٢١- عبد العزيز، وليد عبد الله ، (٢٠١٧)، أثر تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية على كفاءة إدارة المالية العامة في مصر، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد التخطيط القومي.
- ٢٢- فوزي، عبدالمنعم، آخرون، (١٩٧٠)، اقتصاديات المالية العامة، منشأة المعارف، الإسكندرية.
- ٢٣- قانون تنظيم استخدام وسائل الدفع غير النقدي رقم ١٨ لسنة ٢٠١٩.
- ٢٤- قانون ربط الموازنة العامة المصرية للعام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢ الصادر برقم ٧٤ لسنة ٢٠٢١ والمنشور في الجريدة الرسمية، بتاريخ ٣٠/٦/٢٠٢١، العدد ٢٥ مكرر (ب).
- ٢٥- كمال، ايرني أكرم، (٢٠٢١)، فعاليات تطبيق أساليب ومداخل الهندسة المالية على القطاع الحكومي المصري بهدف رفع كفاءة الأداء المالي، مجلة البحوث المالية والتجارية - المجلد (٢٢) - العدد الأول، كلية التجارة جامعة بورسعيد.
- ٢٦- مبادرة الشمول المالي للمنطقة العربية (FIARI)، التقرير السنوي الشمول المالي، ٢٠٢٠.
- ٢٧- مجلس الاستقرار المالي، (٢٠١٧)، The Financial Stability Board (FSB).
- ٢٨- مجلس الوزراء المصري، (٢٠١٧)، القرار رقم ١٢٣ لسنة ٢٠١٧ تفعيل صرف المستحقات المالية إلكترونياً.
- ٢٩- مجلس الوزراء المصري، (٢٠١٧)، القرار رقم ٢٣٧٤ لسنة ٢٠١٧ بشأن تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية GFMIS.
- ٣٠- مجلس الوزراء المصري، (٢٠٢١)، القرار رقم ٢٦٠٦ لسنة ٢٠٢١ بترشيح الإنفاق العام بالجهات الداخلة في الموازنة العامة للدولة.
- ٣١- محمد، محمد راضي عطية، (٢٠١٧)، نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية (GFMIS) ودوره في الرقابة على المال العام وتفعيل موازنة البرامج والأداء: دراسة تطبيقية، مجلة البحوث التجارية، كلية التجارة، جامعة الزقازيق، المجلد ٣٩-العدد ٢.
- ٣٢- محمد، مؤمن فرحات السيد، (٢٠٢١)، أثر تطبيق نظام (GFMIS) على خصائص المعلومات المحاسبية كمدخل لتحسين جودة التقارير المالية (دليل تطبيقي من وزارة المالية المصرية)، مجلة المحاسبة والمراجعة لاتحاد الجامعات العربية، العدد الأول.

- ٣٣- محرزى، مي، (٢٠١٦)، الصلة بين مبدأ الشمول ومبدأ الوحدة في الموازنة العامة، مجلة جامعة تشرين لمبحوث والدراسات العلمية _ سلسلة العموم الاقتصادية والقانونية المجلد (٣٨) العدد (٣).
- ٣٤- مرعى، أحمد هريدى محمد سيد، (٢٠١٩)، أثر تطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية GFMIS على جودة التقارير المالية الحكومية، الفكر المحاسبى - المجلد 23- العدد الأول، كلية التجارة - جامعة عين شمس.
- ٣٥- مسعود، دراوس، (٢٠٠٤)، السياسة المالية ودورها في تحقيق التوازن الاقتصادي (حالة الجزائر)، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.
- ٣٦- هاشم، حمد حمدي عبد الدايم عبد الحليم، (٢٠٢٠)، أثر تطبيق الشمول المالي علي ترشيد الدعم في الاقتصاد المصري، المجلد الحادي عشر- العدد الثاني الجزء الأول.
- ٣٧- يونس، إيهاب محمد، (٢٠١٢)، نحو رؤية لتشخيص وعلاج الموازنة العامة للدولة في مصر، مجلة النهضة، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية جامعة القاهرة، المجلد ١٣- العدد ٢.

المراجع الأجنبية

- 1- Al-kasswna, R. O, (2012), The of E-Government Role in the Development of Government Accounting Information System - Analytical Theoretical Paper , Research Journal of Finance and Accounting , Vol 3, No 5, PP: 30.
- 2- Al Murtada, M, B, E., & Hamdan, M, N, M. (2016). The role of government financial management information system in raising the Effectiveness of the government budgeting. International journal of business and social science, 7(6), PP 244 – 261.
- 3- Beck . T, (2016), Financial Inclusion –measuring progress and progress in measuring, This paper was written for the Fourth IMF Statistical Forum, November 2016.
- 4- BPS-Statistics Indonesia. 2015. Indeks Pembangunan Manusia, Metode baru. (Metode Baru) Indeks Pembangunan Manusia menurut Provinsi 2013-2015.
- 5- Chen, Z., & Jin, M. (2017), Financial Inclusion in China : Use of Credit, Subsequent publication:Journal of Family and Economic Issues, 38(4), pp: 528–540.
- 6- Dener. C, (2014), Trends And Challenges in FMIS Implementation, pp.37.
- 7- Fünfkirchen. M. p, Hashim. A , & Wescott. C.G, (2017). Using Financial Management Information Systems for Fiscal Control: Applying a Risk-Based Approach for Early Results in the Reform Process. International Public Management Network, FMIS for Fiscal Discipline, Shanghai, China, pp: 1-21.

- 8- Kofahe, M. K., Hassan, H., & Mohamad, R. (2019), Factors Affecting Successful Implementation of Government Financial Management Information System (GFMIS) In Jordan Public Sector: A Proposed Framework, *International Journal of Accounting, Finance and Business*, 4 (20),pp. 32-44.
- 9- Lee, T., & Kim, H. W. (2015). An Exploratory Study on Fintech Industry in Korea: Crowdfunding Case. 2nd International conference on Innovative Engineering Technologies, pp: 58-64.
- 10- Patwardhan. A, Singleton. K, & Schmitz. K, (2018), Financial Inclusion in the Digital Age, *International Finance Corporation World Bank Group*, March 2018.
- 11- Putra. D. A, Jasmi. K. A, Basiron. B, Huda. M, Maselena. A, Shankar. K, & Aminudin, N. (2018), Tactical Steps for EGovernment Development, *International Journal of Pure and Applied Mathematics*, 119 (15), pp: 2251-2258.
- 12- Quintyn.M , & Taylor. M. W., (2003) , Regulatory and Supervisory Independence and Financial Stability, *CESifo Economic Studies*, Volume 49, Issue 2, 2003, PP 259–294.
- 13- Rehman. R. u, Mangla. I. U, ,& Naseem.M.A, (2017) , Emergence of Financial Inclusion in Developing Economies: A Case Study of China and Pakistan , A Full length working paper submitted for 33rd annual conference of PIDE, Islamabad, Pakistan, Dec. 13 –2017, pp. 801–820.
- 14- Sarma, & Mandira, (2010), Index of Financial Inclusion. 2010. Discussion Papers in Economics. 10-05.Center for International Trade and Development. School of International Studies. Jawaharlal Nehru University.
- 15- Shannak, R, O. (2015). Government financial management information system: the case of the government of Jordan. Conference paper, Research Gate.
- 16- Simatupang. M, Sinaga .B. M, & Harianto.S, (2020) Impact of Financial Inclusion, Government Expenditures in Education and Health Sectors on Human Development in Indonesia, *Journal of Economic Development, Environment and People*, Volume 9 , Issue 2.
- 17- Surianti, M. ,& Dalimunthe, A. R. (2015), The Implementation of Performance Based Budgeting In Public Sector (Indonesia Case: A Literature Review), *Research Journal of Finance and Accounting*, (6) (12), pp. 198-210.
- 18- Uña. G & Carlos P, (2015), “Integrated Financial Management Information Systems in Latin America: Strategic Aspects and Challenges in Public Financial Management” In *Latin America. The Key to Efficiency and Transparency*, edited by Carlos Pementa and Mario Pessoa, 281. Inter American Development Bank. Washington DC.
- 19- World Bank Group, (2014), Global financial development report 2014: Financial inclusion (Vol. 2). World Bank Publications.

- 20- Zakaria. W. Z, Ilias, N., & Wahab, N. (2017), A Survey on the Impact of Accounting Information System on Tasks Efficiency: Evidence from Malaysian Public Sector Agencies, International Review of Management and Marketing, 7 (1), 183-190.
- 21- <http://dx.doi.org/10.15242/IIIE.E0815045>
- 22- <https://doi.org/10.1093/cesifo/49.2.259>
- 23- <https://doi.org/10.26458/jedep.v9i2.643>
- 24- <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/f5784538-6812-4e06-b4db-699e86a0b2f2/>

**الدور الوسيط لرأس المال الفكري في العلاقة بين نظم العمل عالية
الأداء والرشاقة التنظيمية
"دراسة تطبيقية على العاملين بجامعة المنوفية"**

د.هانى فتحى عبد اللاه عبد المقصود *

(* د.هانى فتحى عبد اللاه عبد المقصود: حصل على درجة الدكتوراه فى ادارة الاعمال من كلية التجارة جامعة المنوفية ، مدرس ادارة الاعمال - معهد الجيزة العالى للعلوم الادارية ، تتمثل الاهتمامات البحثية فى الرشاقة التنظيمية ، الاستقامة التنظيمية ، القيادة الناعمة ، التميز التنظيمى ، التماثل التنظيمى ، نظم العمل عالية الاداء ، الالتزام التنظيمى ، الابداع التنظيمى ، القيادة الاخلاقية ، رأس المال النفسى ، رأس المال الفكرى ، ادارة المواهب ، ادارة المعرفة ، جودة حياة العمل •

Email : hanyfathy1357@gmail.com

ملخص البحث

يهدف البحث الحالي إلى الكشف عن الدور الوسيط لرأس المال الفكري في العلاقة بين نظم العمل عالية الأداء والرشاقة التنظيمية وذلك بالتطبيق على عينه قوامها (٣٨٤) مفردة من العاملين في جامعة المنوفية ، وتم جمع البيانات الأولية اللازمة من خلال قائمة الاستقصاء ، وبلغ عدد قوائم الاستقصاء الصحيحة القابلة للتحليل (٢٩٢) بمعدل استجابة (٧٧,٦ %)، وتم استخدام عدد من الاساليب الاحصائية المناسبة من خلال برنامج (SPSS, V.23) ، واستخدام نموذج المعادلات الهيكلية Structural Equation Model (SEM) من خلال البرنامج الإحصائي (AMOS, version 23) ، وتوصلت النتائج إلى وجود علاقة معنوية ايجابية بين أبعاد الدراسة (نظم العمل عالية الأداء، رأس المال الفكري ، الرشاقة التنظيمية) ، كما توصلت الدراسة إلى وجود تأثير معنوي مباشر لنظم العمل عالية الأداء على الرشاقة التنظيمية من خلال رأس المال الفكري حيث ثبت قيام رأس المال الفكري بدور الوساطة الجزئية Partial Mediating في العلاقة بين نظم العمل عالية الأداء والرشاقة التنظيمية، كما توصلت الدراسة الى وجود تأثير معنوي لأبعاد نظم العمل عالية الأداء (الممارسات المُعززة للمهارات ، والممارسات المُعززة للدوافع ، والممارسات المُعززة للمشاركة) في رأس المال الفكري بأبعاده (رأس المال البشري ، رأس المال التنظيمي ، رأس المال الاجتماعي) ، واخيراً، توصلت الدراسة الى وجود تأثير معنوي ايجابي لرأس المال الفكري على الرشاقة التنظيمية ، وفي ضوء ما أسفرت عنه الدراسة من نتائج فقد اقترحت مجموعة من التوصيات أبرزها ضرورة التحسين المستمر لممارسات نظم العمل عالية الاداء ، المحافظة على قيمة رأس المال باعتباره ثروه قيمه تمتلكها الجامعة ، ضرورة تبني المسؤولين في جامعة المنوفية استراتيجية فعالة لتعزيز الرشاقة التنظيمية.

الكلمات المفتاحية : نظم العمل عالية الأداء، رأس المال الفكري ، الرشاقة التنظيمية ، جامعة المنوفية

Abstract:

The current research aims to reveal the mediating role of Intellectual Capital in the relationship between High Performance Work Systems and Organizational Agility by applying it to a sample of (384) employees at Menoufia University, Analyzable (292) with a response rate of (77.6% %), and a number of appropriate statistical methods were used through the program (SPSS, V.23), and the Structural Equation Model (SEM) was used through the statistical program (AMOS, version 23), and the results concluded that there is a positive moral relationship between the dimensions of the study (High Performance Work Systems, Intellectual Capital, Organizational Agility), and the study also found a direct significant impact of High-Performance Work Systems on Organizational Agility through Intellectual Capital, as it was proven Intellectual Capital plays the role of partial mediating in the relationship between High-Performance Work Systems and Organizational Agility, The study also found a significant effect of the dimensions of High-Performance Work Systems (Skills-Enhancing Practices, Motivation-Enhancing Practices, and Participation-Enhancing Practices), in Intellectual Capital in its dimensions (Human Capital, Organizational Capital, Social Capital).

The results suggested a set of recommendations, most notably the need to continuously improve the practices of High-Performance Work systems, preserve the value of capital as a valuable wealth owned by the university, and the need for officials at Menoufia University to adopt an effective strategy to enhance Organizational Agility.

Keywords: High Performance Work Systems, Intellectual Capital, Organizational Agility, Menoufia University

مقدمة البحث:-

أدركت المؤسسات المعاصرة أنه يمكن تحسين إنتاج العاملين من خلال التكتيكات والممارسات الإدارية التي تؤدي إلى أداء مؤسسي أفضل تسمى هذه الممارسات بشكل أساسي "ممارسات العمل عالية الأداء" (HPWS)، حيث ظهرت "ممارسات العمل عالية الأداء" (HPWS) في الولايات المتحدة في التسعينيات وتم تقديمها إلى العديد من الصناعات مثل النسيج والتصنيع (Tawk,2021)، وأكدت الدراسات العلمية المعاصرة في مجال الإدارة الاستراتيجية للموارد البشرية على ضرورة التعامل مع ممارسات إدارة الموارد البشرية بوصفها نظاماً أو حزمة واحدة (One Bundle)، ولا يتم التعامل مع كل ممارسة على حدة بشكل منفصل أو منعزل، وأطلق على ذلك ما يعرف بنظم العمل عالية الأداء (HPWS) التي تركز على تحديد أهم ممارسات إدارة الموارد البشرية المستقلة ذاتياً، والمترابطة مع بعضها البعض والتي يمكن استخدامها مع بعض بوصفها حزمة واحدة لتحقيق نتائج أو منافع إيجابية للمنظمات (Marin-Garcia & Tomas,2016)، (HPWS) هي مجموعات من ممارسات الموارد البشرية المبتكرة (ممارسات تعزيز المهارات وممارسات تعزيز الدوافع وممارسات تعزيز المشاركة) التي تهدف إلى تعزيز مهارات وجهود العاملين للمساعدة في تحقيق الأولويات الاستراتيجية (Palomino, et al.,2021)، وبشكل أكثر تحديداً، فإن HPWS عبارة عن مجموعة محددة من ممارسات الموارد البشرية وهياكل العمل والعمليات التي تزيد من معرفة الموظف ومهاراته والتزامه ومرونته (Bohlander & Snell, 2007)، ان ممارسات نظم العمل عالية الاداء تتشكل في هيئة حزمة متطابقة من الممارسات التي تتضمن نظم متماسكة لاختبار وتطوير وتحفيز والمحافظة على الموارد البشرية ذات الكفاءة العالية للوصول الى الاهداف والغايات الاستراتيجية للمنظمة، وهذا التكامل(الحزمة) من الممارسات الادارية المبدعة تسعى تمكين العاملين لتحقيق الديناميكية بين العاملين وبيئة عملهم بطريقة يلتزم فيها العاملين تجاه المنظمة لتحقيق الاداء العالي وتحقيق الميزة التنافسية المستدامة(Leffakis,2009).

ونظراً لازدياد حدة المنافسة في التعليم الجامعي، ولضمان مسايرة الجامعات للتطورات، وتجويد عملياتها ومخرجاتها لابد لها من تبني أساليب ومنهجيات تحقق لها الأداء التنافسي حيث لم يعد التخطيط الاستراتيجي والسياسات الإدارية التقليدية مصدراً للميزة التنافسية. فقد ظهرت واحدة من أحدث المفاهيم في مجال الإدارة الاستراتيجية ويطلق عليها "الرشاقة التنظيمية" وهي من أحدث الوسائل في إدارة التغيير والمخاطر التي تواجهها المنظمات، والتي تعني القدرة علي البقاء في ظل بيئة تنافسية

وذلك من خلال التفاعل والاستجابة السريعة لمتطلبات الأسواق المتعددة والمتغيرة، بالإضافة إلي توفر المهارة اللازمة للتعامل مع الظروف البيئية وبناء استراتيجيات رشيقة وهادفة لتحقيق الاستجابة الفعالة لتلك المتغيرات (رضوان، ٢٠١٤)

مع بداية الثمانينات أدرك كل من المديرين والأكاديميين والاستشاريين على مستوى العالم أهمية الأصول غير المادية في المنظمة (رأس المال الفكري)، وبخاصة بعد نتائج بعض الدراسات على منظمات يابانية، والتي أوضحت فيها أن الفرق بين مستويات أداء هذه المنظمات يرجع لمقدار ما تملكه من أصول غير مادية ، حيث يوجد إجماع على حقيقة أن الشركات التي ركزت بشكل أكبر على التكنولوجيا ومهارات ومعرفة موظفيها (أصولها الفكرية) مقارنة بتركيزها على الآلات وعوامل الإنتاج التقليدية (أصولها المادية) التي يتمكن كل المنافسين من الوصول لها قد حققت نجاحا أكبر، ويتطور المعرفة خلال العقود الثلاثة الماضية نجد أن مفهوم التنمية القائمة على المعرفة قد حل محل التنمية القائمة على الإنتاج (Tandon et al., 2016)

ومن هنا جاءت تلك الدراسة لتتناول العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية من خلال رأس المال الفكري كمتغير وسيط وذلك بالتطبيق على العاملين في جامعة المنوفية، وخاصة ان معظم الدراسات السابقة ركزت على العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية ، او ركزت على العلاقة بين راس المال الفكري والرشاقة التنظيمية ، ولا توجد دراسات جمعت بين المتغيرات الثلاثة ، وهو ما تحاول الدراسة الحالية تناوله من خلال الابعاد الثلاثة لنظم العمل عالية الاداء (الممارسات المعززة للمهارات ، الممارسات المعززة للدوافع ، الممارسات المعززة للمشاركة) وكذلك تناول الابعاد الثلاثة لراس المال الفكري ممثله في (رأس المال البشري ، رأس المال التنظيمي ، رأس المال الاجتماعي) ، وتم الاعتماد على ثلاث ابعاد للرشاقة التنظيمية (رشاقة الاستشعار، رشاقة اتخاذ القرارات ، رشاقة التنفيذ) ، كما ان مجال التطبيق يتمثل في جامعة المنوفية ، وتمثلت وحدة المعاينة في العاملين بالجامعة موضع التطبيق.

أولاً الدراسة الاستطلاعية:

تعد الدراسة الاستطلاعية نوعاً من البحوث الاستكشافية ، والتي ينظر إليها على أنها خطوة أولية لزيادة المعرفة بمشكلة البحث وابعادها ، ومساعدة الباحث في بناء الفروض الخاصة بالبحث.

١- أهداف الدراسة الاستطلاعية:

استهدفت الدراسة الاستطلاعية التعرف على:

- مدى ادراك العاملين لمفهوم وأبعاد نظم العمل عالية الاداء.
- مستوى الرشاقة التنظيمية في الجامعة موضع التطبيق.
- مدى تطبيق الجامعة موضع التطبيق لأبعاد نظم العمل عالية الاداء.
- مدى ادراك المسؤولين لمفهوم وابعاد رأس المال الفكري.
- دور نظم العمل عالية الاداء في تفسير التغير في الرشاقة التنظيمية.

٢- اسلوب الدراسة الاستطلاعية

اعتمد الباحث في إجراء الدراسة الاستطلاعية على أسلوبين هما :

١/٢ الدراسة المكتبية

استهدفت الدراسة المكتبية جمع البيانات الثانوية المرتبطة بموضوع البحث ، وتمثلت أهم هذه البيانات في مفهوم نظم العمل عالية الاداء وابعادها ، وابعاد رأس المال الفكري ، مدى تأثير أبعاد الرشاقة التنظيمية بأبعاد نظم العمل عالية الاداء، وقد اعتمد الباحث على عدة مصادر للحصول على هذه البيانات ، كان من اهمها المؤلفات العلمية ، والمقالات ، والنشرات ، والدوريات ، على سبيل المثال

Tawk,2021;Palomino,etal.,2021;Navarro&Landroque,2020;Prak,2011
Marin_Garcia&Tomas,2016;Tandon et al., 2016; Stewart, 97; Na Fu, et al.,
2016 ; Singh & Rao,2016; Arabiyat,2018; Ebied,2019

شحاته ، ٢٠١٩ - مرزوق والبردان، ٢٠١٨ - منطاش ومناع، ٢٠١٧ - المنسي، ٢٠١٨ - حامد
وأخرون، ٢٠٢١، -الهلالى، ٢٠١١- رضوان، ٢٠١٩ - شوشه وعبد الفتاح، ٢٠٢١

٢/٢ المقابلات الشخصية

قام الباحث بإجراء عدد من المقابلات الشخصية المتعمقة مع عينة عشوائية تضمنت ٣٥ مفردة من العاملين بالجامعة موضع التطبيق.

٣- نتائج الدراسة الاستطلاعية

في ضوء البيانات الثانوية ونتائج المقابلات الشخصية ، انتهت الدراسة الاستطلاعية إلى ما

يلى:-

- غموض مفهوم نظم العمل عالية الاداء بأبعادها لدى العاملين بالجامعة موضع التطبيق (وفقاً لإجابات ٢٥ من بين عينة العاملين بالجامعة محل الدراسة بنسبة ٧١,٤%) .

- ضعف ادراك العاملين لمفهوم راس المال الفكري بإبعاده المختلفة بالجامعة موضع التطبيق (وفقاً لإجابات ٢٦ من بين عينة العاملين بالجامعة محل الدراسة بنسبة ٧٦,٢ %) .
 - عدم القدرة على تحديد مستوى الرقابة التنظيمية لدى العاملين بالجامعة موضع التطبيق (وفقاً لإجابات ٢٩ من بين عينة العاملين بالجامعة محل الدراسة بنسبة ٨٢,٨ %) .
 - عدم وضوح العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء والرقابة التنظيمية لدى العاملين بالجامعة موضع التطبيق (وفقاً لإجابات ٢٧ من بين عينة العاملين بالجامعة محل الدراسة بنسبة ٧٧,١ %)
- ثانياً: - مشكلة البحث**

- أسفرت نتائج الدراسة الاستطلاعية والتي أجريت على عينة من العاملين بجامعة المنوفية، عن وجود عدة مشاكل تنظيمية وسلوكية تتمثل مظاهرها فيما يلي:
- انخفاض ادراك العاملين في الجامعة موضع التطبيق لمفهوم ممارسات نظم العمل عالية الأداء، والمتمثلة في الممارسات المعززة للمهارات ، والممارسات المعززة للدوافع ، والممارسات المعززة للمشاركة.
- عدم الوضوح الكافي للدور الهام الذى تلعبه نظم العمل عالية الأداء وممارساتها المختلفة في تحسين الرقابة التنظيمية بالجامعة موضع التطبيق.
- عدم وجود فرص لأبداء الرأي أو المشاركة في اتخاذ القرارات حيث أن اغلب القرارات التي يتم اتخاذها قرارات مركزية.
- القصور في تقديم البرامج التدريبية اللازمة لتنمية مهارات العاملين.
- ضعف الدوافع لدي بعض العاملين مما يجعلهم على استعداد لترك العمل اذا توافرت لديهم وظيفة اخرى براتب اعلى ومسمى وظيفي اعلى.
- عدم التوجه الكافي من الجامعة موضع التطبيق بالتركيز على تكليف الفرد بمهام تثير لديه دوافع التحدي مما يشعره بأهميته واستقلاليته في اتخاذ القرارات المتعلقة بمهام وظيفته من اجل الارتقاء بمستوى الرقابة التنظيمية بالجامعة موضع التطبيق.
- ولسد الفجوة البحثية في الدراسات العربية بشكل عام، وفي البيئة المصرية بشكل خاص يركز الباحث في دراسته الحالية على دور ممارسات نظم العمل عالية الأداء على الرقابة التنظيمية بتطبيق ذلك على جامعة المنوفية ، وأيضاً التعرف على الدور الوسيط لرأس المال الفكري في العلاقة بين ممارسات نظم العمل عالية الأداء، والرقابة التنظيمية للجامعة موضع التطبيق، الأمر الذي دفعني

لدراسة هذا الدور وتحليله تحليلاً علمياً، لفحصه وتوصيفه والتعرف على ديناميكية تطبيقه ، وبناءً على كل ما سبق ، وحيث أن جامعة المنوفية هي إحدى الجامعات المصرية ، يرى الباحث الحاجه الماسة للجامعة وحاجة كل مؤسسات التعليم العالي في مصر إلى بناء وتحسين رشاقته التنظيمية ، ومن ثم

يمكن بلورة مشكلة البحث في التساؤلات التالية:

- (١) ما طبيعة ونوع العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية ؟
- (٢) ما نوع وقوة العلاقة بين رأس المال الفكري والرشاقة التنظيمية؟
- (٣) ما طبيعة ونوع العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء ورأس المال الفكري ؟
- (٤) إلى أي مدى يؤثر رأس المال الفكري في العلاقة بين ممارسات نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية؟

ثالثاً: أهداف البحث:-

يتمثل الهدف الرئيسي للبحث في محاولة التعرف على الدور الوسيط لرأس المال الفكري في تحديد العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية، ويمكن التوصل إلى ذلك من خلال تحقيق الأهداف الفرعية التالية :

- (١) تحديد نوع وقوة العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية.
- (٢) الكشف عن نوع وقوة العلاقة بين رأس المال الفكري والرشاقة التنظيمية.
- (٣) تحديد نوع وقوة العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء ورأس المال الفكري.
- (٤) التعرف على أثر رأس المال الفكري كمتغير وسيط في العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية.

رابعاً أهمية ومبررات البحث:-

يستمد البحث الحالي أهميته العلمية والتطبيقية من خلال ما يأتي:-

١- الأهمية العلمية

١/١ تحديد طبيعة العلاقات بين كل من أبعاد نظم العمل عالية الاداء ورأس المال الفكري والرشاقة التنظيمية مما يساهم في صياغة نظم متكاملة متمثلة في نظم العمل عالية الاداء مما يؤدي الى تحسين رأس المال الفكري للعاملين مما يساعدهم في تعزيز الرشاقة التنظيمية.

١/٢ يساهم هذا البحث في معالجة الفجوة البحثية المتمثلة في ندرة الدراسات في الأدب الإداري العالمي التي جمعت بين المتغيرات الثلاثة وهي : نظم العمل عالية الاداء ورأس المال الفكري والرشاقة التنظيمية ، من هنا فإن الدراسة تعد إضافة جديدة في مجال الموارد البشرية والسلوك التنظيمي وستفتح المجال أمام الباحثين للمزيد من الدراسة والتحليل.

٢- الأهمية التطبيقية

١/٢ توجيه المسؤولين بالجامعة موضع التطبيق الى أهمية ابعاد نظم العمل عالية الاداء (الممارسات المعززة للمهارات ، الممارسات المعززة للدوافع ، الممارسات المعززة للمشاركة) في تعزيز الرشاقة التنظيمية.

٢/٢ توجيه المسؤولين بالجامعة موضع التطبيق الى أهمية ابعاد رأس المال الفكري (رأس المال البشري ، رأس المال التنظيمي ، رأس المال الاجتماعي) في تعزيز الرشاقة التنظيمية.

٣/٢ يمكن لنتائج البحث أن تُرشد قرار المسؤولين بالجامعة موضع التطبيق حول أهمية نظم العمل عالية الاداء كإحدى المداخل المعاصرة في تنمية رأس المال الفكري وتعزيز الرشاقة التنظيمية .

خامساً: الاطار النظري وفروض البحث

يشمل الاطار النظري وفروض البحث، مفهوم وابعاد نظم العمل عالية الاداء، مفهوم وابعاد رأس المال الفكري ، ومفهوم وابعاد الرشاقة التنظيمية، دور نظم العمل عالية الاداء في تعزيز الرشاقة التنظيمية، دور نظم العمل عالية الاداء في تنمية رأس المال الفكري ، دور رأس المال الفكري في تعزيز الرشاقة التنظيمية، ومن ثم صياغة فروض البحث على النحو الآتي :-

(١) نظم العمل عالية الاداء(HPWS) High Performance Work Systems

١/١ مفهوم نظم العمل عالية الاداء

عرفت نظم العمل عالية الاداء أنها مجموعة ممارسات إدارة الموارد البشرية التي يتم تصميمها بهدف تحسين عملية استقطاب العاملين، وتنمية مهاراتهم، وتعزيز التزامهم وإنتاجيتهم بشكل يجعلهم مصدرًا من مصادر الميزة التنافسية للمنظمات (Ozcelik, et al., 2016) ، فهي عبارة عن مجموعة ممارسات تؤدي الى تحفيز العاملين وأشراكهم في صنع القرار ، وكذلك تحسين مستوى المعرفة والمهارات لديهم لتحسين الاداء (Ananthram , et al.,2018) ، كما انها عبارة عن مجموعة من الممارسات الادارية التي تعمل على توفير مزيد من المشاركة للعاملين وتحفيزهم من

أجل زيادة انتاجيتهم (Salehipour,2018) ، فهي مجموعة من ممارسات الموارد البشرية التي قد تحفز العاملين على ممارسة السلوك المرغوب الذي يتناسق مع الاستراتيجية التنظيمية (Arefin, 2015) ، فهي مجموعة متعددة من ممارسات إدارة الموارد البشرية التي تعمل معًا كنظام يؤدي دورًا حاسمًا في مساعدة المنظمة على تحقيق أهدافها وتحسين فعاليتها؛ لتكون أكثر تنافسية (White & Bryson, 2018) ، فهي عدد من الممارسات المتماسكة لدعم مهارات وقدرات العاملين والتزامهم ومشاركتهم لتمكين المنظمة من اكتساب ميزة تنافسية مستدامة (Obeidat , 2017) ، إن نظم العمل عالية الأداء (HPWS) تُمثل نظامًا متكاملًا Integrated System من ممارسات الموارد البشرية التي تكون متوافقة داخليًا Internally Consistent وهذه الحزمة من الممارسات تُمكن من تطوير وتحفيز والمحافظة على المورد البشري بشكل يضمن الوصول لغايات وأهداف المنظمة، وأيضًا ضمان بقاء المنظمة، وبما يُمكن من تحقيق الأداء العالي وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة (Leffakis, 2009) ، هي مجموعة من ممارسات الموارد البشرية المبتكرة وهياكل العمل والعمليات، والتي عند استخدامها في بعض المجموعات أو الحزم التي تكمل بعضها البعض تنتج عنها فوائد عديدة، هذه الأنظمة مبنية حول مجالات سياسة الموارد البشرية الأساسية التالية: الاختيار والتدريب، معايير التقييم والتقدم القائم على السلوك، والحوافز، الأمن الوظيفي ومبادرات مشاركة الموظفين (Heffernan,2012)، فالأداء العالي هو الأداء الذي يعزز من أداء الأعمال من خلال اعتماد أو توظيف نظم عمل الأداء العالي لتحسين توجهات الأفراد في العمل وعلى النحو المؤدي إلى تخفيض معدلات الدوران وزيادة المرونة في ممارسة العمل، وتحسين الإنتاجية.(عبودي، ٢٠١٣) ، فهي نظام لممارسات إدارة الموارد البشرية الذي يهدف إلى تنمية مهارات وقدرات والتزام وإنتاجية العاملين، وتتضمن هذه البرامج الاختيار الانتقائي للعاملين، والتدريب الشامل والتطوير والتوجيه ، وإدارة الأداء والحوافز (Fu, et al., 2015) ، كما يرى (Brown, 2006) أن ممارسات نظم عمل الأداء العالي عبارة عن مجموعة من الممارسات الإدارية التي تحاول خلق أو ابتكار بيئة عمل جديدة داخل المنظمة يكون للموظف فيها مشاركة أكبر في القرارات المهمة وتحمل المسؤولية، كما أن ممارسات نظم عمل الأداء العالي بنية تنظيمية تجمع بين العمل والأفراد والتكنولوجيا والمعلومات بطريقة تحسن توافقها مع أداء عالي متطور من حيث الاستجابة الفعالة لمتطلبات العملاء ومتطلبات الفرص البيئية الأخرى، كما تمثل HPWS ممارسات إدارية لتشجيع جهود العاملين نحو تحسين مستويات الأداء من خلال الرشاقة ونقل الطاقة.(Tawk,2021) ، هي عبارة مزيج من ممارسات الموارد البشرية المبتكرة التي

سيتم استخدامها بشكل صحيح لزيادة معرفة ومهارات وقدرات الموظف بهدف تحسين الأداء التنظيمي. بالإضافة إلى ذلك ، تؤثر HPWS على مشاركة الموظفين وشعورهم بالإنجاز ويمكن اعتبارها مجموعة من ممارسات الموارد البشرية التي تمنح المؤسسة ميزة تنافسية (Albrecht & Bakker, et al., 2015)

٢/١ أبعاد نظم العمل عالية الاداء

من خلال مراجعة الباحث للعديد من الأدبيات والمرجعيات العلمية المتعلقة بأبعاد نظم العمل عالية الاداء ومنها على سبيل المثال:

(Tawk, 2021; Marin_Garcia & Tomas, 2016; Palomino, et al., 2021; Navarro & Landrogue, 2020 ; Tandon et al., 2016)

شحاته ، ٢٠١٩ - مرزوق و البردان ، ٢٠١٨ - منطاش و مناع ، ٢٠١٧ - المنسي ، ٢٠١٨ - حامد وآخرون ، ٢٠٢١ ، توصل الباحث إلى أن أكثر الأبعاد تكرارا هي (الممارسات المعززة للمهارات ، الممارسات المعززة للدوافع ، الممارسات المعززة للمشاركة) وفيما يلي شرح مختصر لتلك الأبعاد :-

١/٢/١ الممارسات المعززة للمهارات Skills-Enhancing Practices

هي مجموعة الممارسات التي تعمل بشكل أساسي على تحسين القدرات والمهارات الفنية والمعرفية للعاملين من خلال حُسن عمليات الاستقطاب والاختيار، والتدريب والتطوير (المنسي، ٢٠١٨) ، إن الاستقطاب والاختيار اسلوباً لتحسين أداء الموظف من خلال تحديد الافراد الموهوبين بالإضافة الى توفير فرصة أداء أفضل للمنظمة فإن التوظيف والاختيار لهما اهمية كبيرة لاستقطاب الموظفين الكفاء الذين يمكنهم الأداء بشكل افضل في المستقبل لتحقيق أهداف المنظمة حيث يُعد استقطاب أو جذب الأفراد الأكثر موهبةً الذين يتمكنون من تحقيق استراتيجية المنظمة ويملكون الكفاءات والقدرات المناسبة وملائمين لثقافة وطبيعة وعمل المنظمة بحيث يكونوا اكثر ملائمة لاحتياجات التوظيف في الوقت الحالي والمستقبل والقادرون على التكيف والتأقلم والإنتاجية العالية داخل المنظمة (Pahos & Galanaki, 2018) ، أما أنشطة التدريب والتنمية فهي عملية ممنهجة ومستمرة لغرض تزويد العاملين بالمعارف، واكسابهم المهارات والقدرات المطلوبة التي يحتاجونها اثناء تأدية اعمالهم على وفق الاهداف المحددة، وتطوير الجوانب السلوكية المتوافقة والضرورية للأداء الافضل لهم (Shakeel & Lodhi, 2015) ، كما انها العملية التي تعمل على زيادة المعرفة والمهارات لدى الافراد للقيام بعمل معين ، اما التنمية فهي عملية ممنهجة للعلم والنمو يتم من

خلالها اكتساب المعرفة والمهارات والمواقف لإدارة العمل في المنظمة بكفاءة وفعالية (Lamba&Choudhary,2013) ، وأضاف (bibi,2019) إن توقف التنمية والتطوير يؤدي إلى صعوبة حفاظ العاملين على أدائهم في عصر المنافسة اليوم ، لذلك ، يُعد التنمية والتطوير أمرًا مهمًا للعاملين من أجل رفع مستوى مواهبهم لتلبية احتياجات البيئة المتغيرة باستمرار ، من ناحية أخرى أكد (Mangusho, et al, 2015) على جانبين لتنمية المواهب هما التدريب والتوجيه ، يعد التدريب والتوجيه أدوات حيوية مستخدمة في العديد من الشركات لتحسين أداء الموظفين ، لذلك ، فإن تنفيذ ممارسات التوجيه والتدريب من قبل المنظمات يساعد العاملين على تطوير المهارات لتلبية متطلبات الأداء الحالية والمتوقعة في العمل.

٢/٢/١ الممارسات المعززة للدوافع Motivation-Enhancing Practices

هي مجموعة الممارسات التي تعمل على توجيه جهود العاملين نحو تحقيق أهداف العمل، وتقدم الدافع الكافي لتحقيق مستويات عالية من الأداء من خلال توفير أساليب التحفيز والتعويض وتقييم الأداء. ويعرف تحفيز العاملين بأنه قوة أو شعور داخلي يحرك سلوك الفرد لإشباع حاجات أو رغبات معينة والذي يقود بدوره إلى بذل جهود إضافية من قبل العاملين وهذه الجهود بدورها تقود إلى إشباع ومن ثم تحقيق الرضا للعاملين (مرزوق وبدران، ٢٠٢١) ، كما أنها تشير إلى الممارسات التي تعمل على توجيه جهود العاملين لتحقيق الأهداف والغايات التنظيمية. فتهدف تلك الممارسات إلى تحفيز السلوك والإبداع والجهد لأداء أفضل أثناء القيام بالعمل ، تشير الرواتب والامتيازات إلى المنافع المادية وغير المادية التي تقدمها المنظمة إلى العاملين؛ وتعتبر العامل الحاسم في جذب والاحتفاظ بالعاملين ولها دور فعال في جودة العمل، أما تقييم الأداء هو النظام الذي يُقيم المساهمة والسلوك المتصل بالعمل في المنظمة، حيث يمكن المنظمات من إظهار الرعاية والدعم للعاملين، من خلال تسليط الضوء على نقاط القوة ودعم نقاط الضعف لديهم (حامد وآخرون، ٢٠٢١) ، هي مجموعة الممارسات التي تعمل على توجيه جهود العاملين نحو تحقيق أهداف العمل، وتُقدم لهم الدافع الكافي لتحقيق مستويات عالية الأداء من خلال توفير أساليب التعويضات، وتقييم الأداء ، فتشير التعويضات إلى المنافع المالية وغير المالية التي تقدمها المنظمة للعاملين بغرض جذب الموارد البشرية المؤهلة، والمحافظة على ما هو متوفر لديها، وبالتالي فهي من أهم ممارسات إدارة الموارد البشرية التي تؤثر على دافعية العاملين للعمل، والاستمرار في عملية التعلم، وحافزاً لمزيد من الإنتاجية والسعي لتحسين أداء المنظمة، وفي ما يتعلق بعملية تقييم الأداء فهي تتضمن الوقوف على أداء وسلوكيات العاملين في

العمل بالمنظمة، وتعتبر أيضاً حافزاً لمزيد من الأداء الأفضل من خلال وضع معايير واضحة لتقييم الأداء، والسماح للعاملين بالاطلاع على نتائج تقييم أدائهم كذلك الاعتماد على هذه النتائج في تحديد الحوافز والمكافآت (المنسي، ٢٠١٨) ، إن تقييم الأداء عملية إجرائية تحليلية يتم التعرف من خلالها عن كيفية انجاز العاملين لأعمالهم ومدى توافق هذا الانجاز مع ما هو محدد لهم من عمل من أجل تحديد نقاط القوة وتعزيزها، ومعالجة نقاط الضعف وتحسينها، بما ينسجم مع سياسات المنظمة الموضوعية (Shields, et.al., 2015)

٣/٢/١ الممارسات المعززة للمشاركة Participation-Enhancing Practices

تشير إلى مجموعة الممارسات التي تهدف إلى تشجيع العاملين على المشاركة بمهاراتهم ومعارفهم من أجل تحقيق نتائج إيجابية للمنظمة من خلال إتاحة الفرص أمام العاملين في تحديد طرق وإنجاز المهام، والسماح لهم في المشاركة في صنع واتخاذ القرارات والاهتمام بتكوين فرق العمل ذاتية الإدارة وإشراكهم في المجموعات واللجان التنظيمية المشتركة (منطاش و مناع، ٢٠١٧) ، تشير إلى الممارسات التي تزود العاملين بالسلطات والمهام التي تسمح لهم بتطبيق المهارات التي تم تطويرها، مثل تبادل المعلومات والمشاركة في صنع القرار والذي ينتج عنه توليد الدافع للبحث عن التحديات داخل العمل وتعلم مهارات جديدة؛ مما يزيد من إحساس العاملين بالارتباط والمسؤولية تجاه المنظمة وكذلك إجراءات الترقى التي توفر فرصاً للموظفين للمساهمة في الأهداف التنظيمية (حامد وأخرون، ٢٠٢١) ، كما انها تهدف إلى تشجيع العاملين على المشاركة بما يمتلكونه من قدرات ومعارف ومهارات من أجل زيادة الانتاجية والفعالية للمنظمة من خلال إتاحة الفرص أمام العاملين في تحديد طرق إنجاز وتنفيذ المهام ، والسماح لهم بالمشاركة في صنع واتخاذ القرارات ، والاهتمام بتكوين جماعات عمل ذاتية وإشراكهم في المجموعات واللجان التنظيمية المختلفة (Tawk,2021)

(٢) رأس المال الفكري Intellectual Capital

١/٢ مفهوم رأس المال الفكري

ظهر في العقد الأخير تعاضد دور رأس المال الفكري في أدبيات الإدارة اعتقاداً بأن النمو الاقتصادي للاقتصادات المبنية على المعرفة قاد مسيرته الأصول غير الملموسة والتي تمثل محركات الابتكار في المنظمات، وقد جرى اعتبار رأس المال الفكري نتاجاً للبحوث والتطوير بأي منظمة ومحرك خلق القيمة الأكبر جراء هذه الأنشطة. (Siboni, et al., 2013) ، رأس المال الفكري هو حزمة الأصول المعرفية التي تدخل بشكل مباشر أو غير مباشر مع توليد القيمة بواسطة المنظمة

ولعملائها، ويتضمن استخدام رأس المال الفكري أشكالاً متنوعة مثل رأس المال البشري والهيكلية والعلاقات (Z-Wang et al., 2014)، كما تعتبر المعرفة في السنوات الأخيرة أحد أهم الموارد التنظيمية وهي الأساس في التنمية المستقرة خاصة في البيئات التنافسية الشديدة أو البيئات التي تتعرض لتغييرات مستمرة، وتوجد العديد من المنظمات التي تغرق في فيض معلوماتي لا نهائي ولكنها في مجاعة شديدة للمعرفة، لذلك تخصص الشركات حصة كبيرة من إنفاقها في سبيل الحصول على المعارف والطرق والأساليب الجديدة (Piri, et al., 2013)، فإن رأس المال الفكري يمثل القدرات المتميزة التي يتمتع بها عدد محدود من العاملين بالمنظمة والتي تمكنهم من تقديم إسهامات فكرية لتحقيق مستويات أداء عالية الجودة مقارنة بالمنظمات المماثلة (رفاعي، ٢٠٠٩)، فإن رأس المال الفكري عبارة عن تراكم من الرصيد المعرفي المتميز و الذي يساهم في التحسين المستمر في أداء المؤسسة و يدعم قدرتها التنافسية من خلال ميزة تنافسية صعبة التقليد والمحاكاة تستطيع استثمار المعرفة و تحولها الي أرباح (ابراهيم، ٢٠١٤)، كما انه يُعد إجمالي قيمة الموارد الفكرية للمنظمة التي يمكن وضعها موضع الاستخدام من أجل خلق الثروة (Stewart, 97)، ويعرفه (Na Fu, et al., 2016) بأنه كل ما يمكن للمنظمة ان تمتلكه من قدرات معرفية متميزة اكتسبتها من مواردها البشرية المتميزة وهيكلها التنظيمي الجيد وعلاقتها مع العملاء، بما يضمن لها قيمه مضافه تمكنها من تحقيق مزايا تنافسية منقردة لتحقيق اهدافها، ويضيف (الهلالى، ٢٠١١) أن رأس المال الفكري عبارة عن مجموعة الافكار والمعرفة الابداعية التي يمتلكها الافراد وتتطلق من فلسفة المجتمع وتتسجم مع اهداف المنظمة ولا تتوافر لنظرائهم في المنظمات المماثلة الأخرى، ومن ثم تساهم في تطوير اداء المنظمة، وتحقق لها عوائد مالية ومعنوية تميزها عن غيرها من المنظمات المناظرة.

٢/٢ الفرق بين رأس المال المادي ورأس المال الفكري

لم يعد امتلاك احدث الآلات والمعدات والمباني مصدراً للتميز بين المنظمات المعاصرة فقد اصبح العامل الرئيسي للنجاح المؤسسي هو القدرة على استخدامها بشكل فعال، لذلك فالمنظمة التي تفقد الآلات والمعدات وتحتفظ بمواهب وخبرات ومهارات العاملين تستطيع العودة للعمل بسرعه، عكس التي تفقد ما تملكه من عاملين مهرة وذوى خبرات وتحافظ على بقاء الآلات والمعدات، وهذا هو الفرق بين رأس المال المادي (الملموس) ورأس المال الفكري (غير الملموس)، وتجدر الإشارة إلى أن هناك تسميات عديدة لرأس المال الفكري تتداولها أدبيات الموضوع حالياً كرأس المال الفكري ورأس المال الغير ملموس، وكل هذه التسميات يقابلها مفهوم رأس المال المادي أي أن

الأصول الفكرية تقابلها الأصول المادية ويمكننا التفريق بين الاثنين من خلال الجدول التالي (الجدول ١) .

جدول رقم (١)

الفرق بين رأس المال المادي ورأس المال الفكري

البيان	رأس المال المادي	رأس المال الفكري
الميزة الأساسية	مادي ملموس	غير مادي - أثيري - غير ملموس
موقع التواجد	ضمن البيئة الداخلية للشركة	في عقول الأفراد العاملين في الشركة
التمثيل النموذجي	الآلة ، المعدة ، المباني	الأفراد ذوي المعارف والخبرات
القيمة	متناقصة بالاندثار	متزايدة بالابتكار
نمط خلق الثروة	بالاستخدام المادي	بالتركيز والانتباه والخيال الواسع
المستخدمون له	العمل العضلي	العمل المعرفي
الواقع التشغيلي	يتوقف عند حدوث المشاكل	يتوقد عند حدوث المشاكل
الزمن	له عمر إنتاجي وتناقص بالطاقة	ليس له عمر مع تزايد في القدرات الإبداعية

المصدر: (الهالي، ٢٠١١)

٣/٢ أبعاد رأس المال الفكري

من خلال مراجعة الباحث للعديد من الأدبيات والمرجعيات العلمية المتعلقة بأبعاد رأس المال الفكري ومنها على سبيل المثال:

Stewart, 1997; Na Fu, et al., 2016 ; Singh & Rao,2016; Arabiyat,2018; Ebied,2019

(الهالي، ٢٠١١)، (رضوان، ٢٠١٩)، (الطحان وعيسوي، ٢٠١٨)، (شوشه وعبد الفتاح، ٢٠٢١) ، توصل الباحث إلى أن أكثر الأبعاد تكرارا هي (رأس المال البشري ، رأس المال التنظيمي ، رأس المال الاجتماعي)

وفيما يلي شرح مختصر لتلك الأبعاد :-

١/٣/٢ رأس المال البشري Human capital

ويتمثل في المعارف والمهارات والكفاءات الموجودة لدى العاملين بالمنظمة (Singh & Rao,2016) ، يعتبر رأس المال البشري أحد موارد الإبداع والمعارف الكامنة والكفاءات الأساسية التي تفوق المكونات الأخرى للموارد المتاحة في المنظمات سواءً كانت مادية أم بشرية، فقيمة المنظمة

الحقيقية تكمن بما تمتلكه من موارد في رأسمالها البشري الكفاء ، وما تتمتع به من إمكانات، ولا ينحصر الناتج الفعلي لهذه القيمة في أداء رأس المال البشري فحسب بل يفوقه وصولا إلى درجة الأداء المتميز (Arabiyat,2018) ، ويشير إلى الموارد البشرية وما تمتلكه من معرفة تتمثل في أمور مثل النظم والقواعد والإجراءات التنظيمية التي تستخدمها المنظمة ويمكن تحويلها إلى قيمة مضافة.(الهالي،٢٠١١) ، فالمنظمات التي لديها رأس مال بشري يتمتع بالقدرات والكفاءة والالتزام ترتفع إنتاجيتها وكفاءتها مما يعزز من قدرتها على تحقيق الأرباح . (شوشه و عبد الفتاح ،٢٠٢١)

٢/٣/٢ رأس المال التنظيمي Organizational capital

ويتمثل في النظم والسياسات والاجراءات الموجودة كما أن نظام المعلومات يمكن العاملين من نشر ما لديهم من معرفة وخبره في جميع انحاء المنظمة (Na Fu, et al., 2016) ، ويتضمن الأنظمة، والعمليات، وتكنولوجيا المعلومات، وبراءات الاختراع، وحقوق النشر والعلامات التجارية، والأصول المحولة، وفلسفة الإدارة، وثقافة المنظمة، وإدارة العمليات، ونظم المعلومات، ونظام الإنترنت، والعلاقات المالية والمعرفة المرمزة الأخرى التي تحقق الميزة التنافسية .(الهالي،٢٠١١) ، ويتمثل في البنية التحتية والتي تشمل قواعد البيانات ونظم المعلومات ونظم الخبرة والعلاقات التجارية ونظم أداء الأعمال ، ويعتبر رأس المال التنظيمي من ممتلكات المنظمة ويساهم في أداء رأس المال البشري لمهامه.(رضوان،٢٠١٩) ، يستخدم مصطلح رأس المال التنظيمي أو الهيكلي للتعبير عن احتياطات المعرفة غير البشرية المخزنة بالمنظمة، والتي تستخدمها المنظمة لتحقيق أداء أفضل (Z-Wang et al.,2014) ، يدعم رأس المال التنظيمي تطور المنظمات على المدى الطويل حيث إنه يتمثل في المخزون المعرفي الذي يبقي للمنظمات في حالة مغادرة العاملين(شوشه و عبد الفتاح ،٢٠٢١)

٣/٣/٢ رأس المال الاجتماعي social capital

يُعد رأس المال الاجتماعي مورد داخلي وخارجي للمنظمة لكونه يتعلق بالعلاقات الداخلية والخارجية للمنظمة ، حيث ان المنظمة وفقا لمنظور اعتمادية الموارد تعتمد على المنظمات الأخرى (العلاقات الخارجية) ، كما انه يُعد مورد للترابط بين العاملين داخل المنظمة (العلاقات الداخلية) مما يسهل خلق ونشر المعرفة وتبادلها وتحقيق المنفعة المتبادلة بين العاملين (Mahajan & Benson,2013)، ويؤكد (شوشه و عبد الفتاح ، ٢٠٢١) بضرورة إنشاء إدارة أو وحدة متخصصة لرأس المال الاجتماعي في المنظمات؛ نظرا للدور المهم في إضافة عناصر قوة للمنظمة والعاملين بها،

والتي بدورها تحسن الأداء التنظيمي، حيث يساهم رأس المال الاجتماعي في تحقيق الكفاءة والفاعلية بطرق عديدة، منها نشر المعرفة وتقليل الصراعات والتعقيد التنظيمي، وأيضاً نشر حالة من المصداقية والوضوح والصراحة بين العاملين تدعم المنظمات عند مواجهة الأزمات عبر الشراكات الجماعية المبنية على الثقة والتعاون، الأمر الذي يعد مصدراً للميزة التنافسية ويؤثر إيجابياً على أداء المنظمة.

(٣) الرشاقة التنظيمية Organizational Agility

١/٣ مفهوم الرشاقة التنظيمية

الرشاقة التنظيمية (Organizational Agility) (OA) أصبحت توجه حديث في ادبيات التنظيم الإداري لما لها من دور بارز في تمكين المؤسسات من مواجهة تحديات بيئة العمل، من خلال تأكيدها على سهولة الأداء ومرونته وسرعته في التجاوب مع التحديات المؤثرة وضمان تحقيق الاستدامة المؤسسية في ظل ظروف المتغيرات المؤثرة على الأداء (Navarro& Landroquez,2020)، تبرز حاجة المنظمات لتبني مفهوم الرشاقة التنظيمية لكي تستطيع التنافس في بيئة الأعمال التي تتسم بسرعة التغيرات البيئية غير المتوقعة وحدة المنافسة، وذلك من خلال استشعار هذه التغيرات والاستعداد والاستجابة السريعة لها، واستباق استغلال الفرص، ومواجهة التهديدات والتغلب عليها لتحقيق ميزة تنافسية (محمود، ٢٠٢١)، فهي القدرة على استشعار التغيرات، والاستجابة لها بسرعة أكبر، وبفاعلية، ومرونة، واستغلال الفرص الممكنة المترتبة على هذا التغيير، واستثمار الكفاءات، وتدعيم التميز. (منصور، ٢٠٢٠)، الرشاقة التنظيمية هي القدرة التنظيمية على التعرف على التغيرات غير المتوقعة في البيئة والاستجابة لها بشكل ملائم، وبطريقة سريعة وفعالة، من خال إعادة تشكيل واستغلال الموارد الداخلية، مما يخلق ميزة تنافسية (Zitkiene & Deksny,2018)، فالرشاقة التنظيمية ضرورة حتمية لنجاح المنظمات المعاصرة فهي تساعد علي زيادة قدرتها علي الاستشعار والاستجابة للمتغيرات البيئية والتكيف معها بما يحقق أهدافها الحالية والمستقبلية، وترتبط ارتباطاً متزايداً بالنجاح التنظيمي في ظل بيئات اليوم التنافسية، وتعتبر كفاءة أساسية، وميزة تنافسية، وتمايزاً يتطلب تفكيراً استراتيجياً، وعقلية مبتكرة، وحاجة لا يمكن الاستغناء عنها. فلم تعد الرشاقة التنظيمية مسألة اختياريه للمنظمات، بل ضرورة تميز بين المنظمات الناجحة (Harraf,et al.,2015)، فالرشاقة التنظيمية تُعد سمة تنظيمية مرتبطة بمجموعة من الكفاءات، والقدرات، والمتطلبات، والاسس، والأبعاد اللازمة لتمكين التنظيم من تحقيق التوافق، والاستجابة

السريعة، والدقيقة للتغيرات البيئية، وما قد يرافقها من مواقف متغيرة، ومفاجئة، وغير متوقعة والتكيف معها بدرجة عالية من السرعة، والمرونة (المصري ، ٢٠١٦)

٢/٣ أهمية الرشاقة التنظيمية للجامعة

تعد الرشاقة التنظيمية إحدى المتطلبات الأساسية لتفوق الجامعات اليوم وضمان بقائها واستمرارها، وهناك العديد من فوائد الرشاقة التنظيمية التي تجعل الجامعات ومؤسسات التعليم العالي تتبناها ومنها:

- تساعد الرشاقة التنظيمية علي زيادة قدرة المنظمة علي الاستشعار والاستجابة للمتغيرات البيئية والتكيف معها بما يحقق أهدافها الحالية والمستقبلية، وترتبط ارتباطاً متزايداً بالنجاح التنظيمي ، وتعتبر كفاءة أساسية، وتميزاً يتطلب تفكيراً استراتيجياً وعقلية مبتكرة (Harraf,et al.,2015)

- تعد ميزة تنافسية شاملة تتعلق بجميع مكونات المنظمة، مثل الرشاقة التكنولوجية، ورشاقة القوي العاملة، ورشاقة العمليات، ورشاقة اتخاذ القرارات، والرشاقة الاستراتيجية (Trinh, et al., 2012).

- وتلعب دوراً هاماً في حياة المنظمة حيث أنها تزود الموظفين بالمعرفة والمهارات العالية ، وتقوم علي إعادة الهيكل التنظيمي والعمليات التنظيمية باستخدام التكنولوجيا الجديدة. (Sherehiy, 2008)

- تساعد علي تحسين وزيادة سرعة الأداء التنظيمي من خلال تحسين أداء العمليات، وتقييم الأنشطة وتحسين الكفاءة التنظيمية، وتحقيق الاستقرار التنظيمي، وزيادة قدرة وسرعة المنظمة في الاستجابة لاحتياجات المستفيدين، وبالتالي تحقيق أهدافها، كما أنها تساعد المنظمات علي بلورة استراتيجيات متكاملة للمنظمة للتعامل مع التغيرات واستغلال الفرص الناتجة عنها. (Moshki&Temimouri, 2013)

- توقع المخاطر والفرص البيئية، سرعة اتخاذ القرارات وتنفيذها ، والتحسين المستمر وإدارة المخاطر، والقدرة علي التكيف والتعلم والتغيير لمواجهة التهديدات، والتخلص من القيود الهيكلية من خلال الاعتماد على الهياكل المرنة، وتوفير المناخ الملائم للتجريب، والابتكار والتعلم المشترك، وتحقيق الكفاءة والفاعلية في الأداء. (عمر، ٢٠٢٠)

٣/٣ أبعاد الرشاقة التنظيمية

بمراجعة العديد من الأدبيات والمرجعيات العلمية المتعلقة بأبعاد الرشاقة التنظيمية اجمعت أغلب وجهات النظر من قبل الكتاب والدراسات السابقة الاعتماد على الابعاد الثلاثة التي حددها (Park, 2011) والممثلة في (رشاقة الاستشعار، رشاقة اتخاذ القرار، رشاقة التنفيذ) والتي تم

اختبارها في بيانات ومنظمات مختلفة وأثبتت مصداقتها ، وقد اتفقت دراسات عديدة معاصرة على تبني هذه الأبعاد، واعتمدت عليها مثل

(Zitkiene & Deksnys,2018; Harraf,et al.,2015; Navarro& Landroguez,2020)
(رضوان،٢٠١٤) (محمود،٢٠٢١) (المصري ، ٢٠١٦) (منصور،٢٠٢٠) (النشيلي،٢٠٢٠)
(إبراهيم ، ٢٠٢١)

وفيما يلي شرح مختصر لتلك الأبعاد :-

١/٣/٣ رشاقة الاستشعار Sensing Agility

وتشير إلى قدرة المنظمة على توقع الفرص واكتشافها، والتحديات في بيئة الأعمال، من خلال عملية الاستكشاف للبيئة المحيطة أو من خلال توقع الاتجاهات المستقبلية، فهي القدرة التنظيمية لفحص ومراقبة والتقاط الأحداث من التغير البيئي (تغيير تفضيل العملاء، وتحركات المنافسين الجديدة، والتكنولوجيا الجديدة) في الوقت المناسب

٢/٣/٣ رشاقة اتخاذ القرارات: Decision Making Agility

وتعرف بالقدرة على جمع المعلومات وتخزينها وهيكلتها، وتقييمها وفقاً لمجموعة متنوعة من المصادر للتعرف على الآثار المترتبة عليها في الوقت المناسب، وتحديد الفرص والتحديات لتفسير الأحداث المحيطة مع وضع خطط العمل الموجهة إلى إعادة تكوين الموارد وتطوير أساليب تنافسية جديدة.

٣/٣/٣ رشاقة التنفيذ: Acting Agility

وتشير إلى مجموعة الأنشطة الهادفة لتجميع الموارد التنظيمية وتعديل العمليات وفقاً لمبادئ العمل الناتجة عن رشاقة صنع القرارات بهدف التعامل مع التغييرات التي تحدث في البيئة المحيطة، فهي القدرة على إعادة تكوين الموارد بشكل حيوي وجذري، وتعديل العمليات، وإعادة هيكلة علاقات تغيير التجهيز على أساس خطط فعلية، وتقديم منتجات وخدمات جديدة ونماذج سريعة للسوق في الوقت المناسب

(٤) العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية

أثبتت دراسات عديدة أن ممارسات نظم العمل عالية الاداء تُؤثر بشكل مباشر على أداء الشركة (رشاقة التنفيذ) (Alnajdawi et al., 2017) ، وأكدت على أنها الوسيلة لتحقيق كل من الأهداف قصيرة الأجل (رشاقة اتخاذ القرار، و رشاقة التنفيذ) والأهداف طويلة الأجل (رشاقة الاستشعار، و رشاقة

اتخاذ القرار)، وأنها تزيد من الفعالية الاستراتيجية للمنظمة (رشاقة الاستشعار، ورشاقة اتخاذ القرار)، ومن قدرة العاملين على التقدير والتنبؤ (رشاقة الاستشعار، ورشاقة اتخاذ القرار (Hameed et al., 2020)، وركزت دراسة (Mooghali, et al., 2016) على تقييم تأثير ممارسات الموارد البشرية على الرشاقة التنظيمية، وأكدت على أن ممارسات الموارد البشرية لها تأثير إيجابي ومعنوي على الرشاقة التنظيمية، كما تناولت دراسة (مرزوق، البردان، ٢٠١٨) استكشاف دور ممارسات نظم العمل عالية الأداء في تحقيق الميزة التنافسية، وطبقت الدراسة على عينة قدرها ٣٣١ مفردة من العاملين بالشركة المصرية للاتصالات بمحافظة المنوفية، وأكدت نتائج الدراسة وجود علاقة معنوية إيجابية بين جميع ممارسات نظم العمل عالية الأداء وأبعاد الميزة التنافسية ووجود تأثير معنوي لمعظم ممارسات نظم العمل عالية الأداء على أبعاد الميزة التنافسية، وأظهرت دراسة (Lin and Liu, 2016) أن توافر أبعاد نظم العمل عالية الأداء (الممارسات المعززة للمهارات، والممارسات المعززة للدوافع) ينعكس إيجابياً على أداء المنظمات العاملة في مجال صناعة الأغذية بتايوان، كما أكدت دراسة (Mubarak, 2012) على تأثير ابعاد ممارسات الموارد البشرية (الاستقطاب والاختيار، والتدريب والتطوير، العمل الجماعي، التمكين والمشاركة) على الرشاقة التنظيمية، كما توصلت دراسة (Tian et al., 2016) إلى أن توافر أبعاد نظم العمل عالية الأداء (ممارسات معززة للمهارات، وممارسات معززة للدوافع، وممارسات معززة لفرص المشاركة) يؤثر إيجابياً على الرسوخ التنظيمي الأمر الذي يؤدي إلى تحسين الأداء التنظيمي في الشركات العاملة في قطاع النقل بالصين، وأثبتت دراسة (Fabi et al., 2015) أن توافر أبعاد نظم العمل عالية الأداء يساعد على تحسين كل من الرضا الوظيفي، والالتزام التنظيمي الأمر الذي يساهم في تقليل نوايا ترك العمل لدى العاملين في عدد من المنظمات العاملة في قطاعات مختلفة بكندا، وفي دراسة أخرى قام بها (مرزوق، البردان، ٢٠١٨) استكشاف دور ممارسات نظم العمل عالية الأداء في بناء مرونة الموارد البشرية وأثرهما على سلوكيات العمل الابتكاري، وطبقت الدراسة على عينة قدرها ٢٠٥ مفردة من العاملين بالشركات العاملة بتكنولوجيا المعلومات بالقرية الذكية بمدينة السادس من أكتوبر، وأظهرت النتائج أن مرونة الموارد البشرية توسطت العلاقة بين ممارسات نظم العمل عالية الأداء وسلوكيات العمل الابتكاري،، ووجدت دراسة (Beltran-Martin et al., 2017) أن توافر أبعاد وممارسات نظم العمل عالية الأداء (ممارسات معززة للمهارات، وممارسات معززة للدوافع، وممارسات معززة للمشاركة) يؤدي إلى تحسين السلوكيات الاستباقية للعاملين بمنظمات الخدمة المهنية في إسبانيا، ووضحت دراسة

(المنسي، ٢٠١٨) مدى الاختلاف في كل من نظم العمل عالية الأداء، والتمكين النفسي لدى العاملين في مديريات الخدمات بمحافظة الدقهلية وفقاً لطبيعة نشاط تلك المديريات، كذلك تحديد طبيعة العلاقة بين أبعاد نظم العمل عالية الأداء والتمكين النفسي، وتوصلت الدراسة وجود علاقة معنوية وموجبة بين أبعاد نظم العمل عالية الأداء والتمكين النفسي، وكشفت نتائج البحث أيضاً أن الممارسات المعززة للمهارات، والممارسات المعززة لفرص المشاركة هما الأكثر قدرة على التنبؤ بجميع أبعاد التمكين النفسي، كما تناولت دراسة (ابراهيم، ٢٠١٨) دور ممارسات الموارد البشرية عالية الاداء في تعزيز رشاقة قوة العمل وتوصلت الدراسة لوجود تأثير موجب معنوي لممارسات الموارد البشرية عالية الاداء في تعزيز رشاقة قوة العمل، كما استهدفت دراسة (النادي، ٢٠٢١) التعرف على الدور الوسيط للسلوك الإستباقي في العلاقة بين ممارسات إدارة الموارد البشرية عالية الأداء والنجاح الريادي لشركات تكنولوجيا المعلومات بمحافظة الدقهلية، من خلال التطبيق على عينة قوامها ٢١٣ مفردة من العاملين بتلك الشركات وتوصلت الدراسة أن ممارسات إدارة الموارد البشرية عالية الأداء والمتمثلة في: التدريب والتطوير، الأمان الوظيفي، تصميم الوظيفة، الاتصالات، والترقية تؤثر تأثيراً موجباً معنوياً على السلوك الإستباقي، كما أن لتلك الحزمة من ممارسات إدارة الموارد البشرية عالية الأداء تأثير موجب معنوي على النجاح الريادي.

واسترشادا بما سبق تم صياغة الفرض الأول كما يلي

" يوجد علاقة تأثيريه ذات دلالة احصائية بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية بجامعة المنوفية"

(٥) العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء ورأس المال الفكري

أثبتت دراسات عديدة أن ممارسات نظم العمل عالية الاداء تؤثر بشكل مباشر على رأس المال الفكري واوضحت دراسة (Ozcelik et al., 2016) وجود علاقة إيجابية بين نظم العمل عالية الاداء ورأس المال البشري مما ينعكس إيجابياً على الأداء التنظيمي في عدد من الشركات متعددة الجنسيات، كما بحثت دراسة (Chuang, et al., 2013) العلاقة بين ممارسات ادارة الموارد البشرية ورأس المال الاجتماعي والتنظيمي، وتوصلت الدراسة أن ممارسات ادارة الموارد البشرية ترتبط ايجابياً مع رأس المال الاجتماعي والتنظيمي وذلك في سياق المنظمات كثيفة المعرفة، كما هدفت دراسة (Wang&Chen, 2013) للفهم المنهجي للأليات التي يمكن من خلالها نظم العمل

عالية الاداء HPWS أن يسهل من القدرات الابداعية الابتكارية في المنظمات بحيث يكون رأس المال الفكري متغير وسيط في هذه العلاقة ، واكدت النتائج أن HPWS تساهم في كل من القدرات الابداعية الابتكارية في المنظمات ، كما استهدفت دراسة (ابراهيم، ٢٠٢١) تحديد نوع ودرجة قوة العلاقة غير المباشرة بين ممارسات إدارة الموارد البشرية والرشاقة التنظيمية في جامعة المنوفية من خلال عمليات إدارة المعرفة كمتغير وسيط ، وقد توصل البحث إلى عددٍ من النتائج، وكان من أهمها وجود علاقة غير مباشرة قوية ذات دلالة إحصائية بين ممارسات إدارة الموارد البشرية والرشاقة التنظيمية في جامعة المنوفية من خلال عمليات إدارة المعرفة كمتغير وسيط ، كما هدفت دراسة (Olander ,et al.,2015) الى دراسة كيف يمكن لإدارة الموارد البشرية ان تكون آليه لحماية وتقليل تسرب المعرفة ومغادرة الموظفين بالتطبيق على شركات تكنولوجيا المعلومات ، وتوصلت الدراسة انه بإمكان إدارة الموارد البشرية ان تساهم في حماية رأس المال الفكري للمنظمة من خلال عدة ممارسات تتعلق بدعم الالتزام والثقة والدافع والمشاركة والشعور بالمسئولية بما يساهم في تنمية الولاء وتعزيز المحافظة على رأس المال الفكري ، وأشار (Fu et al. , 2015) في دراسته أن نظم العمل عالية الأداء تدعم إعادة استخدام المعرفة؛ من خلال ممارسات التوجيه مما ينعكس على معرفة العاملين ومهاراتهم وقدراتهم .فعندما يكون العاملون مبدعين وماهرين ويطبّقون الخبرة في أدوارهم ووظائفهم الخاصة، فإنهم يكونون قادرين على اكتساب معرفة جديدة وإعادة استخدام المعرفة الحالية، ولديهم معرفة مهنية لمشاركتها مع الآخرين .

واسترشادا بما سبق تم صياغة الفرض الثاني كما يلي

" يوجد علاقة تأثيريه ذات دلالة احصائية بين نظم العمل عالية الاداء ورأس المال الفكري بجامعة المنوفية"

(٦) العلاقة بين رأس المال الفكري والرشاقة التنظيمية

أثبتت دراسات عديدة أن رأس المال الفكري يُؤثر بشكل مباشر في الرشاقة التنظيمية حيث اوضحت دراسة (Shami&Nastiezaie,2019) بتناول رأس المال الفكري من منظور اجمالي يشمل (رأس المال البشري ، رأس المال التنظيمي ، رأس المال الاجتماعي) على الرشاقة التنظيمية مع تحليل الدور الوسيط للتعلم التنظيمي ، وطبقت الدراسة على عينه قوامها ٢١٨ معلم بالمدارس الإيرانية ، وتوصلت الدراسة لمعنوية الاثر الايجابي لرأس المال الفكري على التعلم التنظيمي والرشاقة التنظيمية، كما اظهرت دراسة (Al-Azzam,et al.,2018) وجود أثر معنوي لأبعاد رأس

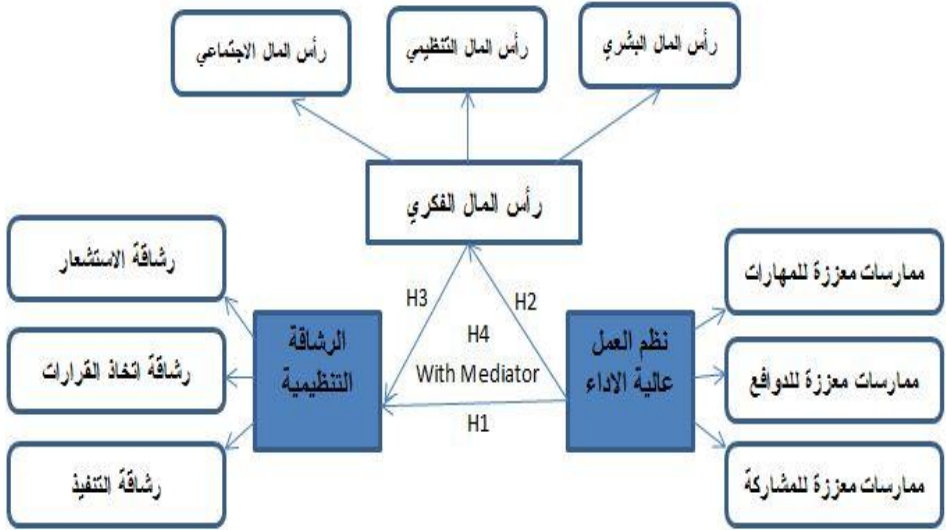
المال الفكري (رأس المال البشري ، رأس المال التنظيمي ، رأس المال الاجتماعي) على الرشاقة الاستراتيجية وبالتالي تحقيق التميز التنظيمي على عينه قوامها ٥٥٠ مسؤل من العاملين بقطاعات خدمية مختلفة بالأردن ، كما تناولت دراسة (Ghafuri,et al.,2014) العلاقة بين رأس المال الفكري والرشاقة التنظيمية مع تحليل الدور الوسيط لتمكين العاملين وذلك بالتطبيق على عينه قوامها ١٨٧ مفردة من العاملين بإحدى شركات التأمين في ايران ، وظهرت النتائج معنوية تأثير أبعاد رأس المال الفكري (رأس المال البشري ، رأس المال التنظيمي ، رأس المال الاجتماعي) على الرشاقة التنظيمية وكذلك الدور الوسيط لتمكين العاملين في العلاقة بين رأس المال الفكري و الرشاقة التنظيمية ، كما اكدت دراسة (Kelishomi&Hamdi,2015) على معنوية العلاقة بين أبعاد رأس المال الفكري (رأس المال البشري ، رأس المال التنظيمي ، رأس المال الاجتماعي) و الرشاقة التنظيمية وذلك على عينه قوامها ١٣٢ مفردة بمحكمة القضاء الاداري بإيران ، وتناولت دراسة (يونس ، ٢٠١٢) أثر رأس المال الفكري في تحسين الأداء التنظيمي ، يسعى البحث إلى تحديد وتشخيص العلاقة التأثيرية بين متغيرات رأس المال الفكري في تحسين الأداء التنظيمي ، توصلت الدراسة وجود وعى متزايد بأن رأس المال الفكري في المنظمة يعد من الموجودات غير الملموسة والمهمة وأن تفعيل هذا المورد من خلال استثماره يوفر قدرة كبيرة للمنظمة لتحسين الأداء .

واسترشادا بما سبق تم صياغة الفرض الثالث كما يلي

" يوجد علاقة تأثيريه ذات دلالة احصائية بين رأس المال الفكري والرشاقة التنظيمية بجامعة المنوفية"

من ناحية أخرى ومن خلال استعراض الدراسات السابقة تبين أنه لا توجد دراسة جمعت بين نظم العمل عالية الاداء ورأس المال الفكري والرشاقة التنظيمية ، وهو ما يمثل الفجوة البحثية التي تحاول الدراسة الحالية تغطيتها ، ومن أجل ذلك تم صياغة الفرض الرابع كما يلي:

" يوجد علاقة تأثيرية غير مباشرة ذات دلالة احصائية بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية من خلال رأس المال الفكري كمتغير وسيط في جامعة المنوفية"
ويوضح الشكل رقم (١) العلاقة بين متغيرات البحث ، والذي يحتوى على اربعة فروض يحاول البحث التأكد من مدى صحتها.



المصدر: إعداد الباحث استناداً على الدراسات السابقة

شكل رقم (١)

الاطار المقترح للبحث

سادساً حدود البحث

١- الحدود الزمنية للبحث

وتتمثل في الفترة التي تم فيها تجميع البيانات الأولية اللازمة للبحث، وهي شهر سبتمبر والنصف الأول من شهر أكتوبر ٢٠٢١

٢- الحدود المكانية للبحث

وتتمثل في جامعة المنوفية، وهي الجامعة المنوط بها تقديم خدمات تعليمية ومجتمعية وبحثية، تُلبّي احتياجات المواطنين في محافظة المنوفية، والعديد من المواطنين المصريين، وبعض الوافدين من الدول العربية.

٣- الحدود البشرية للبحث

وتتمثل في جميع العاملين بجامعة المنوفية، سواءً في الكادر الخاص (أعضاء هيئة التدريس، وأعضاء الهيئة المُعَاوَنَة)، أم في الكادر العام (الإداريين، والفنيين...)

سابعاً: تصميم ومنهجية البحث:-

تتضمن منهجية البحث عدة عناصر تتمثل في أنواع البيانات المطلوبة ومصادرها، ومتغيرات البحث والقياس، ومجتمع وعينة البحث، وأداة البحث وطريقة جمع البيانات، وأساليب التحليل الإحصائي المستخدمة، وفيما يلي يستعرض الباحث هذه العناصر على النحو الآتي:

١- أنواع البيانات المطلوبة ومصادر الحصول عليها:

قام الباحث باستخدام أسلوبي الدراسة المكتبية والميدانية، حيث تم تجميع البيانات الثانوية من خلال الاطلاع على المراجع من الكتب والدوريات والأبحاث والرسائل العلمية العربية والأجنبية للتأصيل النظري لمتغيرات الدراسة، ثم القيام بجمع البيانات الأولية باستخدام قائمة الاستقصاء، واستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة لاختبار فروض الدراسة.

٢- متغيرات البحث والقياس

تتعلق البيانات الأولية اللازمة لهذا البحث بمجموعة من المتغيرات الرئيسية التي تتضمن عدد من الأبعاد الفرعية المرتبطة بها، واعتمد الباحث في قياس هذه المتغيرات وأبعادها الفرعية على مجموعة من المقاييس التي احتوت كل منها على مجموعة من العبارات لقياس كل متغير، وتم قياس الوزن النسبي لكل عبارة باستخدام مقياس ليكرت الخماسي حيث تراوحت موافقة المستقصى منهم على عبارات كل مقياس ما بين (حيث أشار الرقم ١ إلى عدم الموافقة على الإطلاق ، بينما أشار الرقم ٥ الى الموافقة تماماً) ، مع وجود درجات محايدة في المنتصف ، وفيما يلي توضيح لمتغيرات البحث والمقاييس التي اعتمد عليها البحث:-

١/٢ نظم العمل عالية الاداء (المتغير المستقل) :- تم قياس هذا المتغير من خلال ثلاثة أبعاد هي (ممارسات معززة للمهارات ، ممارسات معززة للدوافع ، ممارسات معززة للمشاركة)، وقد تم الاعتماد على عده مقاييس اهمها:-

(Tawk,2021;Marin_Garcia&Tomas,2016;Palomino,etal.,2021;Tandon et al., 2016) (شحاته ، ٢٠١٩ - مرزوق و البردان، ٢٠١٨ - منطاش و مناع، ٢٠١٧ - المنسى، ٢٠١٨ - حامد وآخرون، ٢٠٢١) ، وقد قام الباحث بإجراء بعض التعديلات ليتضمن هذا المقياس ٢١ عبارة بواقع ٧ عبارات لقياس كل بُعد من أبعاد نظم العمل عالية الاداء.

٢/٢ رأس المال الفكري (المتغير الوسيط):- تم قياس هذا المتغير من خلال ثلاثة أبعاد هي(رأس المال البشرى ، رأس المال التنظيمي ، رأس المال الاجتماعي) ، وقد تم الاعتماد على عدة مقاييس أهمها:-

(Stewart, 1997; Na Fu, et al., 2016 ; Singh & Rao,2016; Arabiyat,2018; Ebied,2019)

(الهالى،٢٠١١)، (رضوان،٢٠١٩) ، (الطحان وعيسوي ،٢٠١٨) ، (شوشه وعبد الفتاح ،٢٠٢١) ، وقد قام الباحث بإجراء بعض التعديلات ليتضمن هذا المقياس ٢١ عبارة بواقع ٧ عبارات لقياس كل بُعد من أبعاد رأس المال الفكري.

٣/٢ الرشاقة التنظيمية (المتغير التابع):- تم قياس هذا المتغير من خلال ثلاثة أبعاد حددها(Park, 2011) والممثلة في (رشاقة الاستشعار ، رشاقة التنفيذ ، رشاقة اتخاذ القرار) والتي تم اختبارها في بيئات ومنظمات مختلفة وأثبتت مصداقتها ، وقد اتفقت دراسات عديدة معاصرة على تبني هذه الأبعاد، واعتمدت عليها مثل:

(Zitkiene & Deksnys,2018; Harraf,et al.,2015; Navarro& Landrogez,2020)

(رضوان،٢٠١٤) (محمود،٢٠٢١) (المصري ،٢٠١٦) (منصور،٢٠٢٠) (العجري،٢٠١٧)

(النشيلي،٢٠٢٠) (ابراهيم ،٢٠٢١)

٤/٢ المتغيرات الديموغرافية: وتمثلت في (النوع ، العمر، مدة الخدمة بالجامعة ، المؤهل العلمي، المستوى الوظيفي)، وتم قياسها باستخدام الأسئلة المغلقة ذات الاستجابات المحددة مسبقاً.

جدول رقم (٢) ترميز لمتغيرات البحث ومحددات القياس وحدود الأسئلة

متغيرات البحث	المتغيرات الفرعية	حدود الاسئلة
المتغير المستقل نظم العمل عالية الاداء	ممارسات معززة للمهارات	(من ١-٧ بقائمة الاستقصاء)
	ممارسات معززة للنوافع	(من ٨-١٤ بقائمة الاستقصاء)
	ممارسات معززة للمشاركة	(من ١٥-٢١ بقائمة الاستقصاء)
المتغير الوسيط راس المال الفكري	رأس المال البشرى	(من ٢٢-٢٨ بقائمة الاستقصاء)
	رأس المال التنظيمي	(من ٢٩-٣٥ بقائمة الاستقصاء)
	رأس المال الاجتماعي	(من ٣٦-٤٢ بقائمة الاستقصاء)
المتغير التابع الرشاقة التنظيمية	رشاقة الاستشعار	(من ٤٣-٤٩ بقائمة الاستقصاء)
	رشاقة اتخاذ القرارات	(من ٥٠-٥٦ بقائمة الاستقصاء)
	رشاقة التنفيذ	(من ٥٧-٦٣ بقائمة الاستقصاء)

٣- مجتمع وعينة البحث

يشير مجتمع البحث من وجهة النظر الاحصائية الى انه جميع المفردات التي تمثل ظاهرة البحث ، وفي ضوء ذلك ، أشتمل مجتمع البحث على جميع العاملين الدائمين في الكادر الخاص (اعضاء هيئة التدريس ، واعضاء الهيئة المعاونة) ويبلغ عددهم ٤٦٨٥ مفردة ، وفي الكادر العام (الإداريين، والفنيين ...) ويبلغ عددهم ١٢٤٣٩ مفردة ومن ثم يبلغ العدد الإجمالي لمجتمع البحث (١٧١٢٤) مفردة ممثلة ونظراً لكبر حجم المجتمع وانتشار مفرداته تم سحب عينة طبقية عشوائية (بسبب توافر شروط استخدامها وهما :عدم وجود تجانس بين مفردات المجتمع فيما يتعلق بالخصائص المطلوب دراستها، ووجود إطار لمجتمع البحث)، فقد تم الاعتماد على أسلوب العينات لتجميع البيانات المطلوبة لإتمام البحث بتطبيق المعادلة (ادريس، ٢٠٠٤) لتحديد حجم العينة وذلك طبقاً للمعادلة التالية:

$$n = \frac{N \times (Z)^2 \times P(1-P)}{Ne^2 + (Z)^2 \times P(1-P)}$$

حيث:

n : حجم العينة

N : حجم مجتمع الدراسة

Z: التوزيع الطبيعي المعياري وتساوى 1.96 عند معامل ثقة 95 %

p: نسبة عدد المفردات التي يتوافر فيها الخصائص موضوع الدراسة وتساوى 0.50

e: حدود الخطأ المسموح به ويساوى 0.05 عند معامل ثقة 95 %

$$n = \frac{17,124 \times (1.96)^2 \times 0.50(1-0.50)}{17,124 \times (0.05)^2 + (1.96)^2 \times 0.50(1-0.50)} = 376$$

ويوضح الجدول رقم (٣) حجم مجتمع البحث وتوزيع مفردات العينة وعدد الاستجابات الصحيحة من العاملين بجامعة المنوفية موضع التطبيق

جدول رقم (٣) توزيع مجتمع وعينة البحث وفقاً لأعداد العاملين بجامعة المنوفية

م	العاملين بجامعة المنوفية	عدد العاملين	حجم العينة	النسبة المئوية %	القوائم الصحيحة
١	هيئة التدريس والهيئة المعاونة	٤٦٨٥	١٣٧	٢٧,٤ %	١٠٤
٢	الإداريين والفنيين....	١٢٤٣٩	٢٣٩	٧٢,٦ %	١٨٨
	الإجمالي	١٧١٢٤	٣٧٦	١٠٠ %	٢٩٢

المصدر: إدارة شؤون أعضاء هيئة التدريس وإدارة شؤون العاملين بجامعة المنوفية حتى تاريخ ٢٠٢١/٨/٣١

٤ - أداة البحث وجمع البيانات:

تمثلت أداة البحث في قائمة الاستقصاء والتي تم تصميمها وتطويرها في ضوء الدراسات السابقة، وتم جمع البيانات الأولية اللازمة للدراسة الميدانية من خلال أسلوب الاستقصاء، ولضمان مشاركة العاملين بكافة كليات ووحدات جامعة المنوفية في الدراسة، تم تطبيق الطريقة البسيطة (طريقة النسب) للعينات الطبقة العشوائية، وتم ارسال قائمة الاستقصاء عبر الانترنت الى ما يقرب من ٥٠٠ من العاملين بكافة كليات ووحدات الجامعة حيث تمت الاجابة على ٣٣٤ قائمة، من بينها ٢٩٢ صالحة للتحليل بنسبة ٧٧,٦% من حجم العينة.

٥ - الاساليب الاحصائية المستخدمة لأغراض التحليل واختبار الفروض:-

في ضوء طبيعة وانواع البيانات والمتغيرات وطرق القياس ولأغراض التحليل، فإن الباحث أعتمد على مجموعة من الاساليب الاحصائية لتحليل بيانات قائمة الاستقصاء واختبار الفروض وهي كالآتي:-

١/٥ المقاييس الاحصائية الوصفية Descriptive Statistics Measures

أعتمد الباحث علي أساليب التحليل الوصفي كالمتوسطات والتكرارات وخاصة الوسط الحسابي والانحراف المعياري وذلك في تحليل ووصف إجابات المستقضي منهم وعرض قيم المتغيرات محل الدراسة والمتمثلة في نظم العمل عالية الأداء (كمتغير مستقل)، ورأس المال الفكري (كمتغير وسيط)، والرشاقة التنظيمية (كمتغير تابع).

٢/٥ معامل الارتباط ألفا كرونباخ Alpha Correlation Coefficient

وذلك لاختبار درجة الاعتمادية والثبات في المقاييس متعددة البنود في الدراسة الحالية، حيث يركز هذا الأسلوب على درجة الاتساق الداخلي بين بنود أو متغيرات المقياس الخاضع للاختبار.

٣/٥ أسلوب تحليل الانحدار والارتباط المتعدد Multiple Regression & Correlation Analysis

وذلك بغرض الكشف عما إذا كان هناك علاقة بين أبعاد نظم العمل عالية الأداء (متغير مستقل) والرشاقة التنظيمية (متغير تابع) للعاملين بالجامعة موضع التطبيق، والتحقق من درجة قوة هذه العلاقة، وتم استخدام معامل "ارتباط بيرسون" ومستوى معنويته لقياس ارتباط المتغير المستقل نظم العمل عالية الأداء بالمتغير التابع الرشاقة التنظيمية، وذلك لتحديد قوة واتجاهات العلاقة الارتباطية بين المتغيرات التي تقوم عليها الدراسة.

٤/٥ أسلوب التحليل العاملي التوكيدي (CFA) Confirmatory Factor Analysis

يعتبر أسلوب تحليل العوامل أحد أساليب التحليل الإحصائي للمتغيرات المتعددة، ويعتبر أسلوب تحليل العناصر (المكونات) الأساسية من أكثر صور أسلوب تحليل العوامل استخداماً في البحوث الاجتماعية بصفة عامة، ويركز هذا الأسلوب على استخراج العناصر الرئيسة من البيانات الخاضعة للتحليل مع ترتيبها بشكل تنازلي حسب نسبة مساهمة كل منها في تفسير التباين الكلي في المتغيرات الأصلية الخاضعة للتحليل، وتم استخدام أسلوب تحليل العوامل بغرض التحقق من درجة الصلاحية للمجموعات المختلفة من المتغيرات المستخدمة في الدراسة وذلك من خلال الكشف عن الأبعاد الحقيقية لكل مجموعة من هذه المتغيرات ومقارنتها بالمبادئ التي تم افتراضها عند تصميم قائمة الاستقصاء. بالإضافة إلى محاولة تخفيض البيانات وذلك باستبعاد المتغيرات التي تكون ذات درجة ارتباط ضعيفة بباقي المتغيرات الأخرى في نفس المجموعة.

٥/٥ اختبار سوبل Sobel Test:

يستخدم اختبار سوبل (Sobel Test) لقياس معنوية التأثيرات غير المباشرة للمتغير المستقل على المتغير التابع في ظل وجود المتغير الوسيط، ومن ثم لا تكون النتائج السابقة ذات دلالة معنوية إلا بعد إجراء اختبار سوبل Sobel Test، ويعتمد اختبار سوبل على قيمة Z-Value فإذا كانت قيمة Z-Value أكبر من (١.٩٦) نستنتج بأن النموذج هو نموذج متغير وسيط أي أن التأثير غير المباشر هو حقيقي والعكس صحيح إذا كانت القيمة أقل من (١.٩٦)، وتعتمد قيمة Z-Value على معاملات الانحدار غير المعيارية والأخطاء المعيارية للعلاقة بين كل من المتغير المستقل (نظم العمل عالية الأداء) والمتغير الوسيط (رأس المال الفكري)، وكذلك معاملات الانحدار غير المعيارية والأخطاء المعيارية للعلاقة بين كل من المتغير الوسيط (رأس المال النفسي الإيجابي) والمتغير التابع (الرشاقة التنظيمية).

٦/٥ أسلوب تحليل المسار Path Analysis

يعتمد أسلوب تحليل المسار على تحليلي الانحدار والارتباط المتعدد، حيث يهدف إلى التوصل إلى تفسير مقبول لعلاقات الارتباط المشاهدة وذلك بإنشاء نماذج للعلاقات السببية للمتغيرات، حيث يتعامل هذا النموذج مع نوعين من المتغيرات:

- المتغيرات الخارجية Exogenous Variables: ويتعامل معها النموذج بوصفها متغيرات مستقلة، حيث يتم توصيلها ببعضها بخطوط منحنية للدلالة على أن العلاقة فيما بينها علاقة ارتباطية.

- المتغيرات الداخلية Endogenous Variables: وهي عبارة عن المتغيرات التي نرغب في تفسيرها في ضوء المتغيرات الخارجية للكشف عن علاقة السبب بينها وتحديد الآثار المباشرة وغير المباشرة عليها من خلال معامل المسار Path Coefficient وتم استخدام هذا الأسلوب وذلك لوجود متغير وسيط يتمثل في (رأس المال الفكري)، مع الرغبة في عزل كل متغير على حدة، ودراسة كل العلاقات الممكنة، من أجل التحقق من نوع العلاقة بين نظم العمل عالية الأداء والرشاقة التنظيمية، وكذلك علاقة رأس المال الفكري والرشاقة التنظيمية، وأيضاً تحديد درجة تأثير رأس المال الفكري كمتغير وسيط على العلاقة بين نظم العمل عالية الأداء والرشاقة التنظيمية.

٧/٥ مؤشرات جودة النموذج المصاحبة لأسلوب تحليل المسار :

التي تتمثل في مؤشر جودة المطابقة، ومؤشر المطابقة المقارن، ومؤشر الجذر التربيعي للبواقي، وذلك للتأكد من صحة الفرض الرابع الخاص بالعلاقة بين نظم العمل عالية الأداء والرشاقة التنظيمية من خلال رأس المال الفكري كمتغير وسيط.

٨/٥ - الاختبارات الإحصائية لفروض الدراسة:

اشتملت على اختبار ف F-Test ، واختبار ت T-Test، المصاحبة لأسلوب الانحدار المتعدد ، وذلك بغرض اختبار العلاقة بين أبعاد نظم العمل عالية الأداء (متغير مستقل) والرشاقة التنظيمية (متغير تابع).

ثامناً: الدراسة التطبيقية

١ - تقييم الاعتمادية والصلاحية

تمثلت الخطوة الأولى في عملية تحليل البيانات الأولية الخاصة بهذا البحث في تقييم الاعتمادية والصلاحية للمقاييس المستخدمة في البحث، والهدف من ذلك هو تقليل أخطاء القياس العشوائية وزيادة درجة الثبات في المقاييس المستخدمة في البحث، بالإضافة إلى التوصل إلى مقاييس يمكن الاعتماد عليها بشكل كبير ، يتناول الباحث فيما يلي نتائج اختبار الاعتمادية والصلاحية للمقاييس المستخدمة في الدراسة وقد تم استخدام اختبار ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha والتحليل العاملي Factor Analysis وذلك للتوصل الى المكونات الاساسية لمقاييس متغيرات الدراسة.

١/١ تقييم الاعتمادية/الثبات Reliability

للتأكد من درجة الاعتمادية في المقاييس المستخدمة في البحث الحالي تم استخدام أسلوب معامل الارتباط ألفا Alpha Correlation Coefficient باعتباره أكثر أساليب تحليل الاعتمادية دلالة في تقييم درجة التناسق الداخلي بين محتويات أو بنود المقياس للبنية الأساسية المطلوب قياسها وليس شيئاً آخر، ووفقاً للمبادئ العامة لتنمية واختبار المقاييس في البحوث الاجتماعية فقد تقرر استبعاد أي متغير من المتغيرات الخاضعة للاختبار الثقة والذي يحصل على معامل ارتباط إجمالي بينه وبين المتغيرات الأخرى في نفس المقياس Item Total Correlation أقل من 0.30، وثبات المقياس هو تحقيق الاتساق الداخلي بين عباراته والمقياس الثابت يعطى نفس النتائج إذا ما قاس نفس الشيء مرات متتالية، وباستخدام نفس مجموعة المستقصي منهم (إدريس ، ٢٠٠٤) ، وفيما يلي نتناول درجة الاتساق الداخلي في كافة المقاييس المستخدمة في البحث.

جدول رقم (٤)

تقييم درجة التناسق الداخلي لمحتويات المقاييس المستخدمة

المتغيرات	عدد العبارات	معامل الثبات Alpha	معامل صدق الاتساق الداخلي
المتغير المستقل (نظم العمل عالية الأداء)	7	0.852	0.923
	7	0.648	0.805
	7	0.757	0.870
	21	0.737	0.859
المتغير الوسيط (رأس المال الفكري)	7	0.904	0.951
	7	0.910	0.954
	7	0.826	0.909
	21	0.862	0.929
المتغير التابع (الرشاقة التنظيمية)	7	0.876	0.936
	7	0.894	0.946
	7	0.921	0.960
	21	0.879	0.938

يتضح من الجدول رقم (٤) أن جميع قيم ألفا كرونباخ تتجاوز المستوى المقبول في العلوم الاجتماعية، وهو من 60 - 70%، مما يدل على أن قائمة الاستقصاء تتمتع بدرجة عالية من المصدقية في جميع البيانات المطلوبة ، حيث يتضح أن قيم معامل الثبات مقبولة لجميع الأسئلة، حيث تضمنت قائمة الاستقصاء ثلاث محاور رئيسية وكل محور يتكون من مجموعه أبعاد وكل بعد يتكون من أكثر من عنصر تأخذ شكل ليكرت الخماسي، حيث بلغت قيمة معامل الثبات (0.737). ومعامل الصدق الذاتي (0.859). لُبُعد المتغير المستقل "نظم العمل عالية الأداء" ، وبلغت قيمة معامل الثبات (0.862). ومعامل الصدق الذاتي (0.929). لُبُعد المتغير الوسيط "رأس المال الفكري"، وبلغت قيمة معامل الثبات (0.879). ومعامل الصدق الذاتي (0.938). لُبُعد المتغير التابع "الرشاقة التنظيمية" (حيث أن قيمة معامل الصدق هي الجذر التربيعي لقيم معامل الثبات) وبالتالي يمكن القول أنها معاملات ذات دلالة جيدة لتحقيق أهداف البحث ويمكن الاعتماد عليها في تعميم المخرجات على المجتمع ككل.

٢/١ تقييم الصلاحية/ المصدقية

١-٢/١- اختبار الصدق البنائي Construct Validity

يقصد بصدق البناء مدى تعبير المقياس عن المفهوم النظري للمتغير المراد قياسه ، وقد اعتمد الباحث علي أسلوب التحليل العاملي التوكيدي(Confirmative Factor Analysis (CFA باستخدام برنامج AMOS 23 لقياس صدق البناء ،وفي ضوء افتراض التطابق بين مصفوفة التباير للمتغيرات الداخلة في التحليل والمصفوفة المفترضة من قبل النموذج وجدت عدة مؤشرات للحكم على جودة هذه المطابقة لتحديد مدى قبول أو رفض النموذج المفترض للبيانات، وذلك كما هو موضح في الجدول رقم (٥)

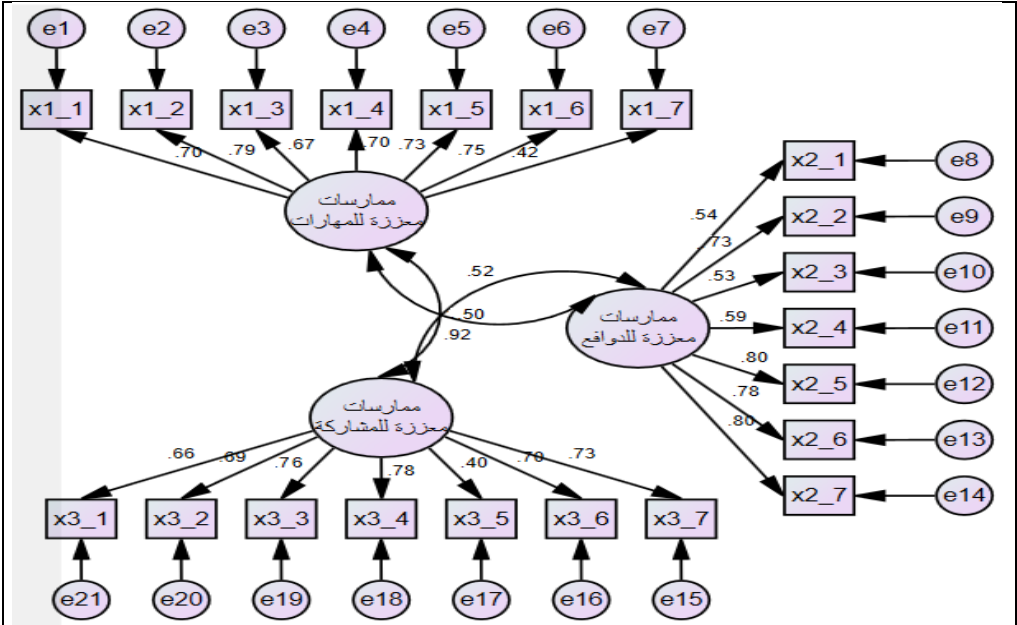
جدول (٥) مؤشرات جودة مطابقة نماذج المعادلات الهيكلية

م	المؤشر	المصدر	قاعدة المطابقة
١	النسبة بين قيمة χ^2 إلى درجات الحرية df.	Bentler, P.M. & Bonett, D.G. (1980)	أقل من ٥
٢	مؤشر حسن المطابقة Goodness of Fit Index (GFI)	Bollen, K.A. (1986a) James L. Arbuckle (2007)	أكبر من ٠,٩٠
٣	مؤشر المطابقة المعيارى Normed Fit Index (NFI)	Bollen, K.A. (1989b) James L. Arbuckle (2007)	أكبر من ٠,٩٠
٤	مؤشر المطابقة المقارن Comparative Fit Index (CFI)	James L. Arbuckle (2007)	أكبر من ٠,٩٥
٥	مؤشر المطابقة المتزايد Incremental Fit Index (IFI)	Hoyle, R.H.,(1995)	أكبر من ٠,٩٥
٦	جذر متوسط مربعات الخطأ التقريبي RMSEA	James L. Arbuckle, (2007) Hoyle, R.H.,(1995)	أقل من ٠,٠٨

المصدر: اعداد الباحث بناء على تعليمات Amos23

٢/٢/١- نتائج التحليل العاملي التوكيدي (CFA) لمقياس نظم العمل عالية الاداء

تم الاعتماد على مقياس (مرزوق و البردان، ٢٠١٨) استنادا على مقياس (Gardner et al.,2001) لقياس المتغير المستقل "نظم العمل عالية الأداء" بعد تعديله بما يتناسب مع طبيعة واغراض البحث ومجال التطبيق ، وتكون المقياس من ثلاث ابعاد رئيسية (ممارسات معززة للمهارات ، ممارسات معززة للدوافع ، ممارسات معززة للمشاركة) ، وقد صُممت البنود الخاصة بمقياس نظم العمل عالية الاداء على غرار مقياس ليكرت الخماسي الدرجات بالاعتماد على بنود المقاييس المستخدمة في الدراسات السابقة وتم اجراء التحليل العاملي لبنود المقياس لاستخلاص البنود التي تلائم قياس هذه الابعاد في القطاع محل البحث وتحليلها ، ويوضح الشكل رقم (٣) معاملات التحميل لبنود مقياس نظم العمل عالية الاداء على الابعاد الرئيسية التي تنتمي اليها.



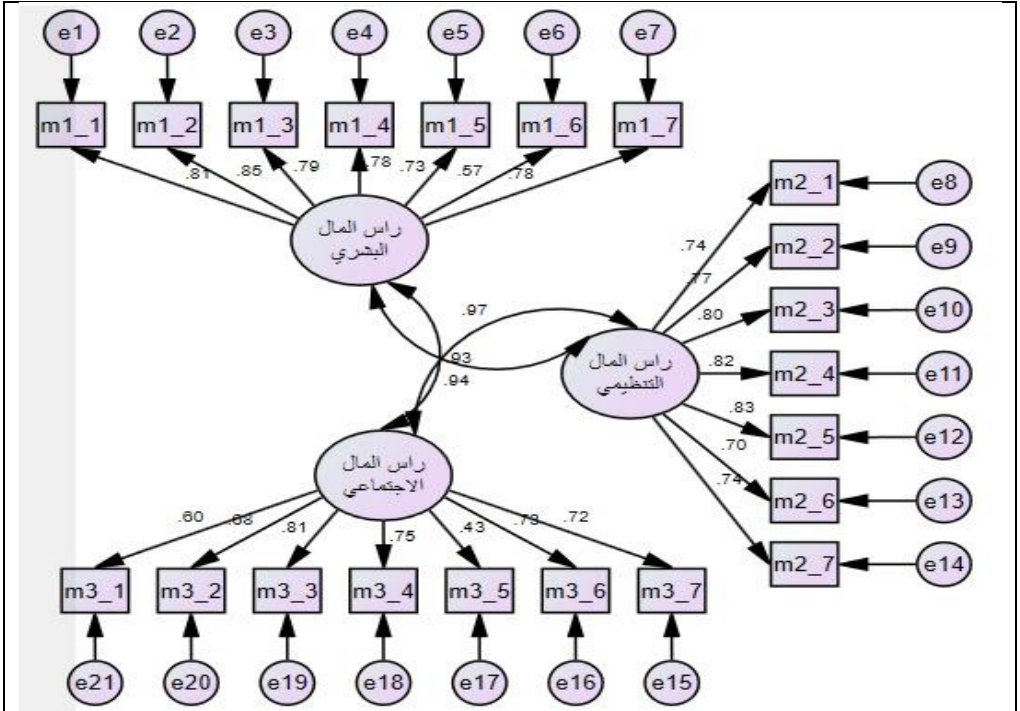
Chisquare =(448.025); df=(186); p=0.059; χ^2 (chisquare/df)= (2.409); GFI=0.963; IFI=0.872; NFI=0.891; CFI=0.954; RMR=0.026; RMSEA=0.019

شكل رقم (٣) معاملات الثبات والاتساق لعبارات (نظم العمل عالية الاداء) المصدر: مستخرجة من مؤشرات جودة المطابقة للتحليل العاملي للمقياس باستخدام برنامج (AMOS)

يوضح الشكل رقم (٣) الاوزان الانحدارية الظاهرة على الاسهم التي تربط المتغير الكامن بكل فقرة من فقرات قياسه ، والتي تعرف بمعاملات التحميل أو الاتساق ، حيث تم استبعاد أي بند يحصل على معامل تحميل أقل من ٠,٤٠ ، درجة ، وقد تبين اتساق عبارات ابعاد مقياس نظم العمل عالية الأداء (ممارسات معززة للمهارات ، ممارسات معززة للدوافع ، ممارسات معززة للمشاركة) لأن جميع معاملات التحميل أكبر من ٠,٤٠ ، وقد تراوحت معاملات تحميل بنود المقاييس بين (0.42 الى 0.79)، (0.53 الى 0.80) ، (0.40 الى 0.78) ، على التوالي ، كما أوضح التحليل العاملي في ظل معاملات التحميل ارتفاع معاملات الارتباط بين المتغيرات الكامنة (ابعاد نظم العمل عالية الاداء) والتي تراوحت بين (0.50 الى 0.92) درجة ، كما اشارت مؤشرات جودة المطابقة بالشكل رقم (٣) الى ارتفاع مؤشرات جودة مطابقة النموذج وصحة ترابط بنود المقياس ، وفي ضوء معاملات التحميل السابقة ومؤشرات جودة مطابقة النموذج ، تبين أن مقياس نظم العمل عالية الأداء يتسم بدرجة عالية من الصدق والاتساق بحيث يمكن الاعتماد على بنوده في قياس هذا المتغير.

٣/٢/١- نتائج التحليل العاملي التوكيدي (CFA) لمقياس رأس المال الفكري

تم الاعتماد على مقياس (Stewart,1997) لقياس المتغير الوسيط "رأس المال الفكري" بعد ترجمته وتطويره بما يتناسب مع طبيعة واغراض البحث ومجال التطبيق ، وتكون المقياس من ثلاث ابعاد رئيسية (رأس المال البشري ، رأس المال التنظيمي ، رأس المال الاجتماعي) ، وقد صُممت البنود الخاصة بمقياس رأس المال الفكري على غرار مقياس ليكرت الخماسي الدرجات بالاعتماد على بنود المقاييس المستخدمة في الدراسات السابقة وتم اجراء التحليل العاملي لبنود المقياس لاستخلاص البنود التي تلائم قياس هذه الابعاد في القطاع محل البحث وتحليلها ، ويوضح الشكل رقم (٤) معاملات التحميل لبنود مقياس رأس المال الفكري على الابعاد الرئيسية التي تنتمي اليها.



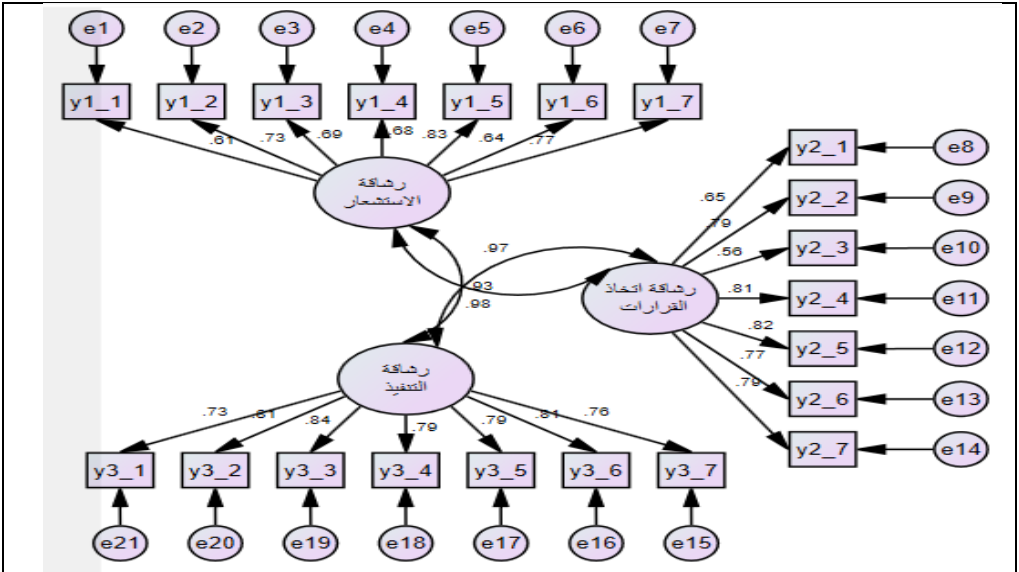
Chisquare = (299.195); df= (186); p=0.075; χ^2 (chisquare/df)= (1.609); GFI=0.985; IFI=0.946; NFI=0.934; CFI=0.981; RMR=0.018; RMSEA=0.016

شكل رقم (٤) معاملات الثبات والاتساق لعبارات (رأس المال الفكري) المصدر: مستخرجة من مؤشرات جودة المطابقة للتحليل العاملي للمقياس باستخدام برنامج (AMOS).

يوضح الشكل رقم (٤) الأوزان الانحدارية الظاهرة على الاسهم التي تربط المتغير الكامن بكل فقرة من فقرات قياسه ، والتي تعرف بمعاملات التحميل أو الاتساق ، حيث تم استبعاد أي بند يحصل على معامل تحميل أقل من ٠,٤٠ درجة ، وقد تبين اتساق عبارات ابعاد مقياس رأس المال الفكري (رأس المال البشري ، رأس المال التنظيمي ، رأس المال الاجتماعي) لأن جميع معاملات التحميل أكبر من ٠,٤٠ ، وقد تراوحت معاملات تحميل بنود المقاييس بين (0.57 الى 0.85) ، (0.70 الى 0.83) ، (0.43 الى 0.81) ، على التوالي ، كما أوضح التحليل العاملي في ظل معاملات التحميل ارتفاع معاملات الارتباط بين المتغيرات الكامنة (ابعاد رأس المال الفكري) والتي تراوحت بين (0.93 الى 0.97) درجة ، كما اشارت مؤشرات جودة المطابقة بالشكل رقم (4) الى ارتفاع مؤشرات جودة مطابقة النموذج وصحة ترابط بنود المقياس ، وفي ضوء معاملات التحميل السابقة ومؤشرات جودة مطابقة النموذج ، تبين أن مقياس رأس المال الفكري يتسم بدرجة عالية من الصدق والاتساق بحيث يمكن الاعتماد على بنوده في قياس هذا المتغير .

٤/٢/١ - نتائج التحليل العائلي التوكيدي (CFA) لمقياس الرشاقة التنظيمية

تم الاعتماد على مقياس (park,2011) لقياس المتغير التابع " الرشاقة التنظيمية " بعد ترجمته وتطويره بما يتناسب مع طبيعة واغراض البحث ومجال التطبيق ، وتكون المقياس من ثلاث ابعاد رئيسية (رشاقة الاستشعار ، رشاقة التنفيذ ، رشاقة اتخاذ القرار) ، وقد صُممت البنود الخاصة بمقياس الرشاقة التنظيمية على غرار مقياس ليكرت الخماسي الدرجات بالاعتماد على بنود المقاييس المستخدمة في الدراسات السابقة وتم اجراء التحليل العائلي لبنود المقياس لاستخلاص البنود التي تلائم قياس هذه الابعاد في القطاع محل البحث وتحليلها ، ويوضح الشكل رقم (٤) معاملات التحميل لبنود مقياس الرشاقة التنظيمية على الابعاد الرئيسية التي تنتمي اليها.



Chisquare =(159.726); df=(186); p=0.000; χ^2 (chisquare/df)= (3.782); GFI=0.993; IFI=0.923; NFI=0.962; CFI=0.959; RMR=0.027;RMSEA=0.025

شكل رقم (٥) معاملات الثبات والاتساق لعبارات (الرشاقة التنظيمية) المصدر: مستخرجة من مؤشرات جودة المطابقة للتحليل العائلي للمقياس باستخدام برنامج (AMOS)

يوضح الشكل رقم (٥) الاوزان الانحدارية الظاهرة على الاسهم التي تربط المتغير الكامن بكل فقرة من فقرات قياسه ، والتي تعرف بمعاملات التحميل أو الاتساق ، حيث تم استبعاد أي بند يحصل على معامل تحميل أقل من ٠,٤٠ ، وقد تبين اتساق عبارات ابعاد مقياس الرشاقة التنظيمية (رشاقة الاستشعار ، رشاقة التنفيذ ، رشاقة اتخاذ القرار) لأن جميع معاملات التحميل أكبر من ٠,٤٠ ، وقد تراوحت معاملات تحميل بنود المقاييس بين (0.61 الى 0.83) ، (0.56 الى 0.82) ، (0.61 الى 0.84) ، على التوالي ، كما أوضح التحليل العائلي في ظل معاملات التحميل ارتفاع معاملات الارتباط بين المتغيرات الكامنة (ابعاد الرشاقة التنظيمية) والتي تراوحت

بين (0.93 الى 0.98) درجة ، كما اشارت مؤشرات جودة المطابقة بالشكل رقم (4) الى ارتفاع مؤشرات جودة مطابقة النموذج وصحة ترابط بنود المقياس ، وفي ضوء معاملات التحميل السابقة ومؤشرات جودة مطابقة النموذج ، تبين أن مقياس الرقابة التنظيمية يتسم بدرجة عالية من الصدق والاتساق بحيث يمكن الاعتماد على بنوده في قياس هذا المتغير .

٢- التحليل الوصفي لمتغيرات البحث:-

تم استخدام الحزمة البرمجية IBM SPSS Statistics V.23 لحساب التكرارات وتحديد المتوسط العام لمتغيرات البحث والانحراف المعياري وكذلك توزيع عينه البحث في الجامعة موضع التطبيق ، وفيما يلي توزيع عينة الدراسة حيث يعرض جدول رقم (٤) توزيع عينة الدراسة وفقا للمتغيرات الديموغرافية (النوع ، العمر، مدة الخدمة بالجامعة ، المستوى الوظيفي) ، قام الباحث بوصف البيانات التي تم الحصول عليها من قائمة الاستقصاء الموجه للعاملين بجامعة المنوفية ، وذلك من خلال حساب التكرارات والنسب المئوية للمتغيرات الديموغرافية موضوع الاهتمام بقائمة الاستقصاء.

جدول رقم (٦)

توزيع مفردات العينة وفقاً للمتغيرات الشخصية والوظيفية (n=292)

المتغير	الفئة	التكرارات	النسب المئوية
النوع	ذكر	١١٢	٣٨%
	أنثى	١٨٠	٦٢%
العمر	أقل من ٣٠ سنة	٤١	١٤%
	من ٣٠ إلى أقل من ٥٠	١٨٦	٦٤%
	من ٥٠ سنة فأكثر	٦٥	٢٢%
مدة الخبرة بالجامعة	أقل من ١٠ سنوات	٨٥	٢٩,١%
	من ١٠ إلى أقل من ٢٠ سنوات	٩٧	٣٣,٢%
	من ٢٠ إلى أقل من ٣٠ سنوات	٨٠	٢٧,٤%
	٣٠ سنة فأكثر	٣٠	١١,٣%
المستوى الوظيفي	إدارة عليا	٧٢	٢٤,٦%
	إدارة وسطي	١٢٩	٤٤,٢%
	إدارة تنفيذية	١٠١	٣١,٢%
الإجمالي		٢٩٢	١٠٠%

المصدر: من إعداد الباحث

يتضح من الجدول السابق أن اغلبية مفردات العينة من الاناث (١٨٠) مفردة بنسبة ٦٢% ، والنسبة الغالبة في الفئة العمرية من ٣٠ إلى أقل من ٥٠ (١٨٦) بنسبة ٦٤% ، وأن اغلب مفردات العينة تزيد مده خدمتهم بالجامعة عن ١٠ سنوات مما يشير ان مفردات عينه البحث لهم خبرة طويله بالعمل في الجامعة موضع التطبيق وذلك في المستويات الادارية المختلفة بالجامعة موضع التطبيق.

تعكس الخصائص الوصفية لمتغيرات البحث المعلمات الإحصائية الرئيسية، والتي توضح خصائص المتغيرات، وتتضمن الخصائص الأساسية كالمتوسط الحسابي والانحراف المعياري ، وذلك بالتطبيق على آراء المستقصي منهم، يعرض جدول رقم (٧) التحليل الوصفي لأبعاد الدراسة لدى العاملين بجامعة المنوفية.

جدول (٧)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمتغيرات البحث

الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	المتغيرات
0.691	3.781	ممارسات معززة للمهارات
0.581	3.709	ممارسات معززة للدوافع
0.626	3.688	ممارسات معززة للمشاركة
0.574	3.726	المتوسط العام لنظم العمل عالية الاداء
0.831	3.519	رأس المال البشرى
0.858	3.538	رأس المال التنظيمي
0.709	3.516	رأس المال الاجتماعي
0.754	3.524	المتوسط العام لرأس المال الفكري
0.810	3.514	رشاقة الاستشعار
0.835	3.581	رشاقة التنفيذ
0.887	3.456	رشاقة اتخاذ القرار
0.805	3.517	المتوسط العام للرشاقة التنظيمية

المصدر: من إعداد الباحث في ضوء نتائج التحليل الإحصائي.

ويتضح من الجدول السابق إن اتجاهات مفردات عينة اظهرت اتجاهاً عاماً ايجابياً في إجمالي نظم العمل عالية الاداء بمتوسط حسابي قدرة (3.726) بانحراف معياري (0.574) ، مما يعكس وجود ممارسات لدعم مهارات وقدرات العاملين والتزامهم وتحفيزهم ومشاركتهم لتمكين المنظمة من اكتساب ميزة تنافسية مستدامة ، وكان ترتيب الأبعاد وفقاً لمستوى إدراك العاملين في الجامعة موضع التطبيق نحو هذا البعد كما يلي (ممارسات معززة للمهارات ، ممارسات معززة للدوافع ، ممارسات معززة للمشاركة) على التوالي ، كما اظهرت النتائج اتجاهاً عاماً ايجابياً في إجمالي رأس المال الفكري بمتوسط حسابي قدرة (3.524) بانحراف معياري (0.754) ، مما يعكس توافر المعارف والمهارات والكفاءات الموجودة لدى العاملين بالمنظمة وكان ترتيب الأبعاد وفقاً لمستوى إدراك العاملين في الجامعة موضع التطبيق نحو هذا البعد كما يلي (رأس المال التنظيمي، رأس المال البشري، رأس المال الاجتماعي) على التوالي ، كما اظهرت النتائج اتجاهاً عاماً ايجابياً في إجمالي الرضاقة التنظيمية بمتوسط حسابي قدرة (3.517) بانحراف معياري (0.805) ، مما يعكس قدرة المنظمة على توقع الفرص واكتشافها، والتحديات في بيئة الأعمال والقدرة على جمع المعلومات وتخزينها وهيكلتها وكان ترتيب الأبعاد وفقاً لمستوى إدراك العاملين في الجامعة موضع التطبيق نحو هذا البعد كما يلي (رضاقة التنفيذ، رضاقة الاستشعار، رضاقة اتخاذ القرار) على التوالي.

٣- اختبارات الفروض وتحليل النتائج:-

يناقش هذا الجزء نتائج تحليل بيانات الدراسة الميدانية التي اعتمدت بصفة أساسية على الاستقصاء الموجه للعاملين بجامعة المنوفية

١/٣ نتائج اختبار صحة الفرض الأول:

١/١/٣ مصفوفة معاملات الارتباط بين أبعاد نظم العمل عالية الأداء وأبعاد الرضاقة التنظيمية:

تم حساب معامل الارتباط البسيط (بيرسون Pearson) بين متغيرات الدراسة، وذلك للتعرف على قوة واتجاه ومعنوية العلاقة بين متغيرات الدراسة، فكلما اقتربت قيمة معامل الارتباط من الواحد الصحيح كلما دل ذلك على قوة الارتباط بين المتغيرين، وتدل الإشارة الموجبة على أن العلاقة طردية وتدل الإشارة السلبية على أن العلاقة عكسية، ويوضح الجدول الآتي مصفوفة معاملات الارتباط بين أبعاد نظم العمل عالية الأداء وأبعاد الرضاقة التنظيمية

جدول رقم (٨)

مصفوفة معاملات الارتباط Correlation Matrix بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء (المتغير المستقل) وأبعاد الرشاقة التنظيمية (المتغير التابع)

الأبعاد	الرشاقة التنظيمية	رشاقة الاستشعار	رشاقة التنفيذ	رشاقة اتخاذ القرار
نظم العمل عالية الاداء	.829**	.789**	.793**	.757**
ممارسات معززة للمهارات	.782**	.744**	.761**	.733**
ممارسات معززة للدوافع	.634**	.629**	.622**	.567**
ممارسات معززة للمشاركة	.795**	.766**	.764**	.746**

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي ** تشير إلى معامل الارتباط ذي دلالة إحصائية عند ٠,٠١ . * تشير إلى معامل الارتباط ذي دلالة إحصائية عند ٠,٠٥ . ن=٢٩٢ مفردة .
يتضح من الجدول السابق:-

- علاقة ارتباط طردية معنوية بين ابعاد نظم العمل عالية الاداء ، وأبعاد الرشاقة التنظيمية بشكل إجمالي بقيمة (٠.829) وجميعها ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ٠,٠١ .
- علاقة ارتباط طردية معنوية بين ابعاد نظم العمل عالية الاداء ورشاقة الاستشعار ، وتراوحت معاملات الارتباط بين (٠.629) ، (٠.766) وجميعها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ٠,٠١ .
- علاقة ارتباط طردية معنوية بين ابعاد نظم العمل عالية الاداء ورشاقة التنفيذ ، وتراوحت معاملات الارتباط بين (٠.622) ، (٠.764) وجميعها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ٠,٠١ .
- علاقة ارتباط طردية معنوية بين ابعاد نظم العمل عالية الاداء ورشاقة اتخاذ القرار، وتراوحت معاملات الارتباط بين (٠.567)،(٠.746) وجميعها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ٠,٠١ .

٢/١/٣ العلاقة بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء الخاضعة للدراسة وبين الرشاقة التنظيمية مأخوذاً بصورة إجمالية للعاملين بالجامعة محل الدراسة

تم تطبيق أسلوب تحليل الانحدار المتعدد Multiple Regression Analysis لتحديد نوع ودرجة العلاقة بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء كمتغيرات مستقلة والرشاقة التنظيمية كمتغير تابع

جدول رقم (٩)

نوع وقوة العلاقة بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء وبين الرشاقة التنظيمية بصورة إجمالية
(مخرجات تحليل الانحدار المتعدد (Multiple Regression Analysis))

المعنوية	قيمة ت	معامل الانحدار المعياري Beta	معامل الانحدار B	أبعاد نظم العمل عالية الاداء الأكثر تأثيراً في الرشاقة التنظيمية
.001	-3.262		-.585	(Constant)الثابت
.000	6.619	.385	.449	ممارسات معززة للمهارات
.112	1.594	.077	.107	ممارسات معززة للدوافع
.000	6.614	.424	.545	ممارسات معززة للمشاركة
			.829	Rمعامل الارتباط
			.687	R Squareمعامل التحديد
			210.556	Fقيمة ف
			3-288	درجات الحرية
			0.000	Sig.مستوى الدلالة

** تشير إلى معنوية اختبار T.Test عند مستوى ٠.٠١ * تشير إلى معنوية اختبار T.Test عند مستوى ٠.٠٥

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي

يتضح من الجدول السابق

- أن هناك علاقة تأثير طردية ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ١% وفقاً لاختبار (ف) بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء الخاضعة للدراسة، وبين الرشاقة التنظيمية للعاملين بالجامعة محل الدراسة، وهذه العلاقة ذات قوة عالية حيث بلغ معامل الارتباط (.829). وفقاً لمعامل الارتباط R في النموذج ، وهذه العلاقة طردية بحيث كلما زاد اهتمام إدارة الجامعة محل الدراسة بممارسات نظم العمل عالية الاداء كلما عزز ذلك الرشاقة التنظيمية للمنظمة.

- ساهمت أبعاد نظم العمل عالية الاداء الخاضعة للدراسة بنسبة (68,7%) وفقاً لمعامل التحديد R^2 في النموذج في تفسير التباين في المتغير التابع ، بينما النسبة الباقية والتي تبلغ (31,3%) تفسيرها عوامل أخرى.

- اتضح أن جميع ابعاد نظم العمل عالية الاداء تتمتع بعلاقه خطيه ذات دلالة إحصائية فيما بينها وبين الرشاقة التنظيمية للجامعة محل الدراسة ، وأن أكثر الأبعاد تأثيراً في الرشاقة التنظيمية هو ممارسات معززة للمشاركة ثم ممارسات معززة للمهارات ثم ممارسات معززة للدوافع طبقاً لقيمة معامل الانحدار المعياري Beta.

وفى ضوء نتائج التحليل الإحصائي السابق فإنه يجب قبول الفرض الأول القائل "يوجد علاقة تأثيريه ذات دلالة إحصائية بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء (الممارسات المعززة للمهارات، الممارسات المعززة للدوافع ، الممارسات المعززة للمشاركة) والرشاقة التنظيمية بجامعة المنوفية".

٢/٣ نتائج اختبار صحة الفرض الثاني:

١/٢/٣ مصفوفة معاملات الارتباط بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء ورأس المال الفكري:

جدول رقم (١٠)

مصفوفة معاملات الارتباط Correlation Matrix بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء (المتغير المستقل) وأبعاد رأس المال الفكري (المتغير الوسيط)

الأبعاد	رأس المال الفكري	رأس المال البشري	رأس المال التنظيمي	رأس المال الاجتماعي
نظم العمل عالية الاداء	.844	.757**	.779**	.815**
ممارسات معززة للمهارات	.813**	.771**	.758**	.774**
ممارسات معززة للدوافع	.635**	.555**	.591**	.662**
ممارسات معززة للمشاركة	.792**	.716**	.757**	.772**

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي ** تشير إلى معامل الارتباط ذي دلالة إحصائية عند ٠.٠١ . * تشير إلى معامل الارتباط ذي دلالة إحصائية عند ٠.٠٥ . ن=٢٣١ مفردة . يتضح من الجدول السابق:-

- علاقة ارتباط طردية معنوية بين ابعاد نظم العمل عالية الاداء ، وأبعاد رأس المال الفكري بشكل إجمالي بقيمة (٠.829) وجميعها ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ٠.٠١.

-علاقة ارتباط طردية معنوية بين ابعاد نظم العمل عالية الاداء ورأس المال البشري، وتراوحت معاملات الارتباط بين (٠.555)،(٠.771). وجميعها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ٠.٠١.

-علاقة ارتباط طردية معنوية بين ابعاد نظم العمل عالية الاداء ورأس المال التنظيمي، وتراوحت معاملات الارتباط بين (٠.591)،(٠.758). وجميعها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ٠.٠١.

-علاقة ارتباط طردية معنوية بين ابعاد نظم العمل عالية الاداء ورأس المال الاجتماعي، وتراوحت معاملات الارتباط بين (٠.662)،(٠.774). وجميعها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ٠.٠١.

٢/٢/٣ العلاقة بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء الخاضعة للدراسة وبين رأس المال الفكري مأخوذاً بصورة إجمالية للعاملين بالجامعة محل الدراسة

تم تطبيق أسلوب تحليل الانحدار المتعدد Multiple Regression Analysis لتحديد نوع ودرجة العلاقة بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء كمتغيرات مستقلة ورأس المال الفكري كمتغير وسيط.

جدول رقم (١١)

نوع وقوة العلاقة بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء وبين رأس المال الفكري بصورة إجمالية
(مخرجات تحليل الانحدار المتعدد (Multiple Regression Analysis))

المعنوية	قيمة t	معامل الانحدار المعيارى Beta	معامل الانحدار B	أبعاد نظم العمل عالية الاداء الأكثر تأثيراً في رأس المال الفكري
.032	-2.152		-.347	(Constant) الثابت
.000	8.743	.488	.533	ممارسات معززة للمهارات
.127	1.530	.071	.092	ممارسات معززة للدوافع
.000	5.547	.341	.411	ممارسات معززة للمشاركة
.844				R معامل الارتباط
.712				R Square معامل التحديد
237.083				F قيمة ف
				درجات الحرية
				3-288
				Sig. مستوى الدلالة
				0.000

** تشير إلى معنوية اختبار T.Test عند مستوى ٠.٠١ * تشير إلى معنوية اختبار T.Test عند مستوى ٠.٠٥

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي

يتضح من الجدول السابق

- أن هناك علاقة تأثير طردية ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ١% وفقاً لاختبار (ف) بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء الخاضعة للدراسة، وبين رأس المال الفكري للعاملين بالجامعة محل الدراسة، وهذه العلاقة ذات قوة عالية حيث بلغ معامل الارتباط (.844) وفقاً لمعامل الارتباط R في النموذج ، وهذه العلاقة طردية بحيث كلما زاد اهتمام إدارة الجامعة محل الدراسة بممارسات نظم العمل عالية الاداء كلما عزز ذلك من معرفة ومهارات وقدرات العاملين.

- ساهمت أبعاد نظم العمل عالية الاداء الخاضعة للدراسة بنسبة (71.2%) وفقاً لمعامل التحديد R² في النموذج في تفسير التباين في المتغير الوسيط ، بينما النسبة الباقية والتي تبلغ (28.8%) تفسيرها عوامل أخرى.

- اتضح أن جميع ابعاد نظم العمل عالية الاداء تتمتع بعلاقه خطيه ذات دلالة إحصائية فيما بينها وبين رأس المال الفكري للجامعة محل الدراسة ، وأن أكثر الأبعاد تأثيراً في رأس المال الفكري هو الممارسات المعززة للمهارات ثم الممارسات المعززة للمشاركة ثم الممارسات المعززة للدوافع طبقاً

لقيمة معامل الانحدار المعيارى Beta

وفي ضوء نتائج التحليل الإحصائي السابق فإنه يجب قبول الفرض الثاني القائل "توجد علاقة تأثيريه ذات دلالة إحصائية بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء (الممارسات المعززة

المهارات – الممارسات المعززة للدوافع – الممارسات المعززة للمشاركة) ورأس المال الفكري بجامعة المنوفية"

٣/٣ نتائج اختبار صحة الفرض الثالث:

١/٣/٣ مصفوفة معاملات الارتباط بين أبعاد رأس المال الفكري والرشاقة التنظيمية:

جدول رقم (١٢)

مصفوفة معاملات الارتباط Correlation Matrix بين أبعاد رأس المال الفكري (المتغير الوسيط) وأبعاد الرشاقة التنظيمية (المتغير التابع)

الأبعاد	الرشاقة التنظيمية	رشاقة الاستشعار	رشاقة التنفيذ	رشاقة القرار	اتخاذ
رأس المال الفكري	888**	.885**	.835**	.822**	
رأس المال البشرى	.830**	.823**	.775**	.778**	
رأس المال التنظيمي	.866**	.868**	.813**	.798**	
رأس المال الاجتماعي	.813**	.810**	.773**	.745**	

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي ** تشير إلى معامل الارتباط ذي دلالة إحصائية عند ٠,٠١ . * تشير إلى معامل الارتباط ذي دلالة إحصائية عند ٠,٠٥ . ن=٢٩٢ مفردة . يتضح من الجدول السابق:-

- علاقة ارتباط طردية معنوية بين أبعاد رأس المال الفكري ، وأبعاد الرشاقة التنظيمية بشكل إجمالي بقيمة (888). وجميعها ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ٠,٠١ .

- علاقة ارتباط طردية معنوية بين أبعاد رأس المال الفكري ورشاقة الاستشعار ، وتراوحت معاملات الارتباط بين (810) ، (868). وجميعها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ٠,٠١ .

- علاقة ارتباط طردية معنوية بين أبعاد رأس المال الفكري ورشاقة التنفيذ ، وتراوحت معاملات الارتباط بين (773) ، (813). وجميعها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ٠,٠١ .

- علاقة ارتباط طردية معنوية بين أبعاد رأس المال الفكري ورشاقة اتخاذ القرارات ، وتراوحت معاملات الارتباط بين (745) ، (798). وجميعها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ٠,٠١ .

٢/٣/٣ العلاقة بين أبعاد رأس المال الفكري وبين الرشاقة التنظيمية مأخوذاً بصورة إجمالية للعاملين بالجامعة محل الدراسة

تم تطبيق أسلوب تحليل الانحدار المتعدد Multiple Regression Analysis لتحديد نوع ودرجة العلاقة بين أبعاد رأس المال الفكري كمتغيرات وسيطة والرشاقة التنظيمية كمتغير تابع.

جدول رقم (١٣)

نوع وقوة العلاقة بين أبعاد رأس المال الفكري وبين الرقابة التنظيمية بصورة إجمالية
(مخرجات تحليل الانحدار المتعدد (Multiple Regression Analysis))

المعنوية	قيمة t	معامل الانحدار المعياري Beta	معامل الانحدار B	أبعاد رأس المال الفكري الأكثر تأثيراً في الرقابة التنظيمية
.036	2.110		.233	(Constant)
.000	4.887	.267	.259	رأس المال البشري
.000	7.387	.452	.424	رأس المال التنظيمي
.000	4.214	.219	.248	رأس المال الاجتماعي
.888				R معامل الارتباط
.790				R Square معامل
362.869				F قيمة ف
			3-288	درجات الحرية
			0.000	Sig. مستوى الدلالة

** تشير إلى معنوية اختبار T.Test عند مستوى ٠.٠١ * تشير إلى معنوية اختبار T.Test عند مستوى ٠.٠٥

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي

يتضح من الجدول السابق:

- أن هناك علاقة تأثير طردية ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ١% وفقاً لاختبار (ف) بين أبعاد رأس المال الفكري ، وبين الرقابة التنظيمية للعاملين بالجامعة محل الدراسة، وهذه العلاقة ذات قوة عالية حيث بلغ معامل الارتباط (٠.٨٨٩). وفقاً لمعامل الارتباط R في النموذج ، وهذه العلاقة طردية بحيث كلما زاد اهتمام إدارة الجامعة محل الدراسة بممارسات رأس المال الفكري كلما عزز ذلك الرقابة التنظيمية للمنظمة.

- ساهمت أبعاد رأس المال الفكري الخاضعة للدراسة بنسبة (٧٩%) وفقاً لمعامل التحديد R² في النموذج في تفسير التباين في المتغير التابع ، بينما النسبة الباقية والتي تبلغ (٢١%) تفسرها عوامل أخرى.

- اتضح أن جميع أبعاد رأس المال الفكري تتمتع بعلاقة خطية ذات دلالة إحصائية فيما بينها وبين الرقابة التنظيمية للجامعة محل الدراسة ، وأن أكثر الأبعاد تأثيراً في الرقابة التنظيمية هو رأس المال التنظيمي ثم رأس المال البشري ثم رأس المال الاجتماعي طبقاً لقيمة معامل الانحدار المعياري

.Beta

وفى ضوء نتائج التحليل الإحصائي السابق فإنه يجب قبول الفرض الثالث القائل " يوجد علاقة تأثيريه ذات دلالة احصائية بين أبعاد رأس المال الفكري (رأس المال البشرى - رأس المال التنظيمي - رأس المال الاجتماعي) والرشاقة التنظيمية بجامعة المنوفية "

٤/٣ نتائج اختبار صحة الفرض الرابع:

يتناول الباحث في هذا الجزء نتائج التحليل الإحصائي لقياس حساب التأثير غير المباشر للمتغير المستقل (نظم العمل عالية الاداء) في المتغير التابع (الرشاقة التنظيمية) وذلك باستخدام :

أولاً: اختبار Sobel test لقياس معنوية التأثير غير المباشر بين المتغير المستقل(نظم العمل عالية الاداء) والمتغير التابع(الرشاقة التنظيمية) ، يستخدم هذا الاختبار لقياس معنوية التأثيرات غير المباشرة للمتغير المستقل في المتغير التابع في ظل وجود المتغير الوسيط ، حيث يعتمد الاختبار على معرفة قيمة Z-Value فإذا كانت اكبر من ١,٩٦ يمكن القول ان هناك تأثير غير مباشر حقيقي للمتغير الوسيط فى العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع ، وتعتمد قيمة Z-Value على معاملات الانحدار غير المعيارية والاختفاء المعيارية للعلاقة بين المتغير المستقل (نظم العمل عالية الاداء) والمتغير الوسيط (رأس المال الفكري) ، كذلك معاملات الانحدار غير المعيارية والاختفاء المعيارية للعلاقة بين المتغير الوسيط (رأس المال الفكري) والمتغير التابع (الرشاقة التنظيمية للجامعة موضع التطبيق)

جدول رقم (١٤)

نتائج اختبار سوبل Sobel Test

مسار المتغير الوسيط	الأثر Effect	الخطأ المعياري SE	قيمة Z-Value	مستوى المعنوية P-Value
نظم العمل عالية الاداء ← رأس المال الفكري ← الرشاقة التنظيمية	.7818	.0617	12.6638	.0000

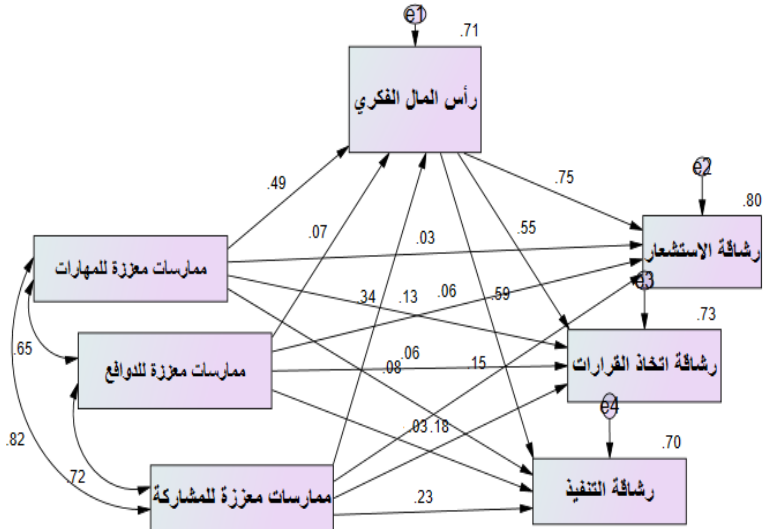
المصدر: نتائج التحليل الإحصائي.

يتضح من الجدول رقم (١٤) أن هناك تأثيراً غير مباشر قوياً ذا دلالة إحصائية لنموذج الدراسة الحالية بلغت قيمته 78.18% كما بلغت قيمة اختبار سوبل Sobel Test (12.6638) Z-Value عند مستوى معنوية P-Value = 0.000 حيث كان المسار كما يأتي: (نظم العمل عالية الاداء ← رأس المال الفكري ← الرشاقة التنظيمية).

ثانياً: أسلوب نمذجة المعادلات الهيكلية (SEM) بواسطة استخدام برنامج (Amos Ver.23)،

أختبر نموذج البحث والعلاقات التأثيرية باستخدام أحد البرامج المتخصصة لنمذجة المعادلات الهيكلية، من خلال استخدام برنامج AMOS بأسلوب Maximum Likelihood Estimates (MLE)، حيث يستطيع تحليل عدد كبير من البيانات المختلفة في وقت واحد، وتقدير المتوسطات للمتغيرات الخارجية exogenous variables وإدخالها في معادلات الانحدار. وذلك من أجل التحقق من صحة الفرض الذي ينص على أنه " يوجد علاقة تأثيرية غير مباشرة ذات دلالة احصائية بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية من خلال رأس المال الفكري كمتغير وسيط في جامعة المنوفية " .

ويوضح الشكل رقم (٦) قيم معاملات مسارات العلاقات التأثيرية بين متغيرات نموذج البحث ، وقد أوضحت مؤشرات جودة مطابقة النموذج أن النموذج الذي تم تحليله ذو كفاءة عالية في تفسير هذه العلاقات؛ حيث تبين ارتفاع مؤشرات جودة مطابقة النموذج وإمكانية الاعتماد عليه في تفسير العلاقات التأثيرية بين متغيراته ، حيث كانت مؤشرات جودة المطابقة تشير الى التطابق التام بين هذا النموذج الذي تم اختياره والنموذج المشبع



Chisquare =(30.919); df=(8); p=0.000; χ^2 (chisquare/df)= (3.864875); GFI=0.901; IFI=0.879; NFI=0.894; CFI=0.904; RMR=0.035; RMSEA=0.029

شكل رقم (٦)
معلمات تحليل مسار العلاقات بين متغيرات نموذج البحث

يمثل الشكل السابق أحد مخرجات تحليل نمذجة المعادلات الهيكلية (AMOS) لمتغيرات النموذج الذي تم اختباره ، والذي يتضمن متغيرات المشاهدة Observed Variables والتي قيست وتمثل بشكل مستطيل وهي كالتالي: المتغير المستقل ابعاد نظم العمل عالية الاداء والمتغير الوسيط رأس المال الفكري والمتغير التابع ابعاد الرشاقة التنظيمية ، بينما المتغيرات خارج القياس Exogenous Variables هي متغيرات غير معروفة تمثل معامل الخطأ في القياس، وهي المتغيرات من (e) ، أما القيم على الأسهم بين كافة المتغيرات فهي تعبر عن التأثيرات المباشرة (بيتا) لكل متغير على المتغير الذي يليه، أنها تتضمن تأثير المتغيرات السابقة له في المسار على المتغير التالي. يوضح الجدول رقم (١٥) معاملات المعادلات الهيكلية لمسار العلاقات بين متغيرات نموذج البحث ومعنويتها

جدول رقم (١٥)

نتائج نموذج AMOS لتأثير رأس المال الفكري كمتغير وسيط في العلاقة بين ابعاد نظم العمل عالية الأداء والرشاقة التنظيمية

المتغير التابع (R2)	نظم العمل عالية الاداء	معامل الانحدار b	الخطأ المعياري	القيمة الحرجة	معامل الانحدار المعياري	التأثير الكلي	التأثير المباشر	التأثير غير مباشر	المعنوية
رأس المال الفكري (0.712)	ممارسات معززة للمهارات	0.533	0.061	8.788	0.488	0.488	0.488	***	
	ممارسات معززة للدوافع	0.092	0.06	1.538	0.071	0.071	0.071	0.124	
	ممارسات معززة للمشاركة	0.411	0.074	5.576	0.341	0.341	0.341	***	
رشاقة الاستشعار (0.797)	ممارسات معززة للمهارات	0.242	0.065	2.725	0.202	0.309	0.202	0.107	***
	ممارسات معززة للدوافع	0.089	0.054	1.631	0.063	0.117	0.063	0.053	0.103
	ممارسات معززة للمشاركة	0.196	0.07	2.795	0.151	0.407	0.151	0.256	0.005
رأس المال الفكري	0.807	0.053	15.256	0.751	0.751	0.751	0.751	***	
رشاقة التنفيذ (0.732)	ممارسات معززة للمهارات	0.152	0.073	2.089	0.126	0.396	0.126	0.27	0.037
	ممارسات معززة للدوافع	0.083	0.064	1.287	0.058	0.097	0.058	0.039	0.198
	ممارسات معززة للمشاركة	0.241	0.083	2.914	0.181	0.37	0.181	0.189	0.004

المتغير التابع (R2)	نظم العمل عالية الاداء	معامل الانحدار b	الخطأ المعياري	القيمة الحرجة	معامل الانحدار المعياري	التأثير الكلي	التأثير المباشر	التأثير غير مباشر	المعنوية
رشاقة اتخاذ القرارات (0.702)	رأس المال الفكري	0.612	0.063	9.776	0.553	0.553	0.553	***	
	ممارسات معززة للمهارات	0.114	0.082	1.954	0.156	0.243	0.156	0.087	
	ممارسات معززة للدوافع	0.046	0.072	0.635	0.03	0.042	0.030	0.012	
	ممارسات معززة للمشاركة	0.33	0.093	3.557	0.233	0.434	0.233	0.201	
	رأس المال الفكري	0.693	0.07	9.885	0.589	0.589	0.589	***	

* تم اختبار المعنوية باستخدام اختبار bias-corrected percentile-Bootstrap Confidence عند درجة ثقة ٩٥%.
 *** $p < 0.001$ ** $p < 0.05$ *
 المصدر: مستخرجة من نتائج التحليل الإحصائي للدراسة الميدانية باستخدام AMOS 23

وسوف تُختبر صحة الفرض بناءً على البيانات الواردة بالشكل (٦) والبيانات الموضحة بالجدول (١٥)، لمعاملات المعادلات الهيكلية، يمكن مناقشة العلاقات التأثيرية بين متغيرات نموذج البحث لتحديد تأثير رأس المال الفكري باعتباره متغير وسيط في العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية على النحو التالي:

اظهرت النتائج وجود تأثير معنوي ايجابي مباشر لبعدين من ابعاد نظم العمل عالية الاداء(ممارسات معززة للمهارات، ممارسات معززة للمشاركة) في رشاقة الاستشعار (0.202)، (0.151) عند مستوى معنوية (0,001) و (0,005)، كما اظهرت النتائج وجود تأثير معنوي ايجابي مباشر لبعدين من ابعاد نظم العمل عالية الاداء(ممارسات معززة للمهارات، ممارسات معززة للمشاركة) في رشاقة التنفيذ (0.126)، (0.181) عند مستوى معنوية (0.037) و (0.004)، كما اظهرت النتائج وجود تأثير معنوي ايجابي مباشر لبعدين من ابعاد نظم العمل عالية الاداء(ممارسات معززة للمهارات، ممارسات معززة للمشاركة) في رشاقة اتخاذ القرارات (0.156)، (0.233) عند مستوى معنوية (0.05) و (0,001)

وبالنظر الى التأثيرات الكلية والتأثيرات المباشرة في الجدول (١٥) يلاحظ وجود اختلافات بين التأثيرات الكلية والتأثيرات المباشرة لأبعاد نظم العمل عالية الاداء في الرشاقة التنظيمية، مما قادني الى تفسير ما نص عليه الفرض الرابع الخاص بدور رأس المال الفكري كمتغير وسيط في العلاقة بين ابعاد نظم العمل عالية الاداء وابعاد الرشاقة التنظيمية، فوجود رأس المال الفكري كمتغير

وسيط أوجد تأثير غير مباشر لأبعاد نظم العمل عالية الاداء(ممارسات معززة للمهارات ، ممارسات معززة للمشاركة) في رشاقة الاستشعار بلغت معلماتهم (0.107) ، (0.256) ، كما انه أوجد تأثير غير مباشر لأبعاد نظم العمل عالية الاداء(ممارسات معززة للمهارات ، ممارسات معززة للمشاركة) في رشاقة التنفيذ بلغت معلماتهم (0.27) ، (0.189) ، كما انه أوجد تأثير غير مباشر لأبعاد نظم العمل عالية الاداء(ممارسات معززة للمهارات ، ممارسات معززة للمشاركة) في رشاقة اتخاذ القرارات بلغت معلماتهم (0.087) ، (0.201) وهي معنويه وفقاً لاختبار bias-corrected percentile Bootstrap Confidence ، وهذا التأثير غير المباشر لأبعاد نظم العمل عالية الاداء في الرشاقة التنظيمية من خلال رأس المال الفكري هو الذي أدى إلى ارتفاع التأثير الكلي لهذه الابعاد في الرشاقة التنظيمية ، كما يشير الى وجود تأثير كلى ايجابي لأبعاد نظم العمل عالية الاداء في رشاقة الاستشعار مقداره (0.309) ، (0.407) وهو تأثير كلى معنوي عند (0,001) و(0.005) وهذا التأثير الكلي عبارة عن محصلة التأثير المباشر والتأثير غير المباشر في ظل وجود رأس المال الفكري كمتغير وسيط ، ويمكن توضيح ذلك كما يلي : التأثير الكلى لُبعد الممارسات المعززة للمهارات (0.309) = التأثير المباشر (0.202) + التأثير غير المباشر (0.107) ، التأثير الكلى لُبعد الممارسات المعززة للمشاركة (0.407) = التأثير المباشر (0.151) + التأثير غير المباشر (0.256) ، كما يشير الى وجود تأثير كلى ايجابي لأبعاد نظم العمل عالية الاداء في رشاقة التنفيذ مقداره (0.396) ، (0.370) وهو تأثير كلى معنوي عند (0.037) و(0.004) وهذا التأثير الكلي عبارة عن محصلة التأثير المباشر والتأثير غير المباشر في ظل وجود رأس المال الفكري كمتغير وسيط ، ويمكن توضيح ذلك كما يلي : التأثير الكلى لُبعد الممارسات المعززة للمهارات (0.396) = التأثير المباشر (0.126) + التأثير غير المباشر (0.270) ، التأثير الكلى لُبعد الممارسات المعززة للمشاركة (0.370) = التأثير المباشر (0.181) + التأثير غير المباشر (0.189) ، كما يشير الى وجود تأثير كلى ايجابي لأبعاد نظم العمل عالية الاداء في رشاقة اتخاذ القرارات مقداره (0.243) ، (0.434) وهو تأثير كلى معنوي عند (0.05) و(0,001) وهذا التأثير الكلي عبارة عن محصلة التأثير المباشر والتأثير غير المباشر في ظل وجود رأس المال الفكري كمتغير وسيط ، ويمكن توضيح ذلك كما يلي : التأثير الكلى لُبعد الممارسات المعززة للمهارات (0.243) = التأثير المباشر (0.156) + التأثير غير المباشر (0.087) ، التأثير الكلى لُبعد الممارسات المعززة للمشاركة (0.434) = التأثير المباشر (0.233) + التأثير غير المباشر (0.201)

وفي ضوء نتائج التحليل السابق فإنه يمكن القول بأن رأس المال الفكري يتوسط جزئياً العلاقة التأثيرية بين أبعاد نظم العمل عالية الأداء والرشاقة التنظيمية ، وهذه الوساطة الجزئية ترجع الى استمرار عدم معنوية تأثير بُعد (الممارسات المعززة للدوافع) كأحد أبعاد نظم العمل عالية الأداء في ظل وجود رأس المال الفكري كمتغير وسيط ، ومن هنا تم قبول الفرض الرابع للبحث بشكل جزئي

تاسعاً: النتائج العامة للبحث وتفسيرها

من خلال مراجعة وتحليل الأدبيات المرتبطة بموضوع البحث ووفقاً لنتائج اختبار فروض البحث تم التوصل الى مجموعة من النتائج ، وضعت بناء عليها التوصيات المقترحة

١- اتضح من النتائج أن إن اتجاهات مفردات عينة اظهرت اتجاهاً عاماً ايجابياً في إجمالي نظم العمل عالية الاداء بمتوسط حسابي قدرة (3.726)، مما يعكس وجود ممارسات لدعم مهارات وقدرات العاملين والتزامهم وتحفيزهم ومشاركتهم لتمكين المنظمة من اكتساب ميزة تنافسية مستدامة وكان ترتيب الأبعاد وفقاً لمستوى إدراك العاملين في الجامعة موضع التطبيق نحو هذا البُعد كما يلي (ممارسات معززة للمهارات ، ممارسات معززة للدوافع ، ممارسات معززة للمشاركة)

٢- كما اظهرت النتائج اتجاهاً عاماً ايجابياً في إجمالي رأس المال الفكري بمتوسط حسابي قدرة (3.524) مما يعكس توافر المعارف والمهارات والكفاءات الموجودة لدى العاملين بالمنظمة وكان ترتيب الأبعاد وفقاً لمستوى إدراك العاملين في الجامعة موضع التطبيق نحو هذا البُعد كما يلي (رأس المال التنظيمي، رأس المال البشري، رأس المال الاجتماعي)

٣- كما اظهرت النتائج اتجاهاً عاماً ايجابياً في إجمالي الرشاقة التنظيمية بمتوسط حسابي قدرة (3.517)، مما يعكس قدرة المنظمة على توقع الفرص واكتشافها، والتحديات في بيئة الأعمال والقدرة على جمع المعلومات وتخزينها وهيكلتها وكان ترتيب الأبعاد وفقاً لمستوى إدراك العاملين في الجامعة موضع التطبيق نحو هذا البُعد كما يلي (رشاقة التنفيذ، رشاقة الاستشعار، رشاقة اتخاذ القرار)

٤- قبول الفرض الأول حيث اظهرت نتائج الدراسة الى وجود علاقة ارتباط طردية معنوية بين ابعاد نظم العمل عالية الاداء ، وأبعاد الرشاقة التنظيمية بشكل إجمالي بقيمة (0.829). حيث كلما زاد اهتمام إدارة الجامعة موضع التطبيق بممارسات نظم العمل عالية الاداء كلما زادت الرشاقة التنظيمية للعاملين ، كما ساهمت أبعاد نظم العمل عالية الاداء بنسبة (68,7%) وفقاً لمعامل التحديد R^2 في النموذج في تفسير التباين في المتغير التابع ، أما من حيث أكثر الأبعاد تأثيراً في الرشاقة التنظيمية فقد جاءت الممارسات المعززة للمشاركة يليها الممارسات المعززة للمهارات يليها

الممارسات المعززة للدوافع، وتتفق تلك النتائج مع الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية أو بعض أبعاد نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية (Alnajdawi et al., 2017) ، (Hameed et al., 2020)، (Mooghali,el al,2016) ، (ابراهيم، ٢٠٢١) ، (مرزوق والبردان، ٢٠١٨) وهو ما يعنى أن نتائج الدراسة تسير في نفس اتجاه الدراسات السابقة وربما يكون الاختلاف في درجة تأثير أبعاد نظم العمل عالية الاداء على الرشاقة التنظيمية (معامل التحديد) وهو ما قد يرجع الى اختلاف بيئة ومجال التطبيق أو بعض المتغيرات الحاكمة في البحث.

٥- قبول الفرض الثاني حيث اظهرت نتائج الدراسة الى وجود علاقة ارتباط طردية معنوية بين ابعاد نظم العمل عالية الاداء ، وأبعاد رأس المال الفكري بشكل إجمالي بقيمة (0.844). حيث كلما زاد اهتمام إدارة الجامعة موضع التطبيق بممارسات نظم العمل عالية الاداء كلما زادت القدرات الابداعية والابتكارية في المنظمات كما انها تدعم الالتزام والثقة والشعور بالمسئولية بما يساهم في تنمية الولاء وتعزيز المحافظة على رأس المال الفكري ، كما ساهمت أبعاد نظم العمل عالية الاداء بنسبة (71,2%) وفقاً لمعامل التحديد R^2 في النموذج في تفسير التباين في المتغير الوسيط ، أما من حيث أكثر الأبعاد تأثيراً في رأس المال الفكري فقد جاء الممارسات المعززة للمهارات يليها الممارسات المعززة للمشاركة الممارسات المعززة للدوافع، وتتفق تلك النتائج مع الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء ورأس المال الفكري أو بعض أبعاد نظم العمل عالية الاداء ورأس المال الفكري (Ozcelik et al., 2016) ، (Chuang, et al., 2013) ، (Fu ، ، (Wang&Chen,2013) et al. ، 2015) ، (ابراهيم، ٢٠٢١) وهو ما يعنى أن نتائج الدراسة تسير في نفس اتجاه الدراسات السابقة وربما يكون الاختلاف في درجة تأثير أبعاد نظم العمل عالية الاداء على رأس المال الفكري (معامل التحديد) وهو ما قد يرجع الى اختلاف بيئة ومجال التطبيق أو بعض المتغيرات الحاكمة في البحث.

٦- قبول الفرض الثالث حيث اظهرت نتائج الدراسة الى وجود علاقة ارتباط طردية معنوية بين ابعاد رأس المال الفكري ، وأبعاد الرشاقة التنظيمية بشكل إجمالي بقيمة (0.888). حيث كلما زاد الوعى المتزايد لإدارة الجامعة موضع التطبيق بأن رأس المال الفكري في المنظمة يعد من الموجودات غير الملموسة والمهمة وأن تفعيل هذا المورد من خلال استثماره يوفر قدرة كبيرة للمنظمة للرشاقة التنظيمية ، كما ساهمت أبعاد رأس المال الفكري بنسبة (79%) وفقاً لمعامل التحديد R^2 في

النموذج في تفسير التباين في المتغير التابع ، أما من حيث أكثر الابعاد تأثيراً في الرشاقة التنظيمية فقد جاءت رأس المال التنظيمي يليها رأس المال البشري يليها رأس المال الاجتماعي، وتتفق تلك النتائج مع الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين رأس المال الفكري والرشاقة التنظيمية أو بعض أبعاد رأس المال الفكري والرشاقة التنظيمية (Shami&Nastiezaie,2019) ، (Al- (Azzam,et al.,2018) ، (Ghafuri,et al.,2014) ، (Kelishomi&Hamdi,2015) ، (يونس، ٢٠١٢) وهو ما يعنى أن نتائج الدراسة تسير في نفس اتجاه الدراسات السابقة وربما يكون الاختلاف في درجة تأثير أبعاد رأس المال الفكري على الرشاقة التنظيمية (معامل التحديد) وهو ما قد يرجع الى اختلاف بيئة ومجال التطبيق أو بعض المتغيرات الحاكمة في البحث.

٧- قبول الفرض الرابع للبحث بشكل جزئي ، حيث تبين أن رأس المال الفكري يتوسط جزئياً العلاقة التأثيرية بين أبعاد نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية وهذه الوساطة الجزئية ترجع الى أن وجود رأس المال الفكري كمتغير وسيط ، قد اوجد تأثيراً غير مباشر لُبعدين من أبعاد نظم العمل عالية الاداء (الممارسات المعززة للمهارات ، الممارسات المعززة للمشاركة) في الرشاقة التنظيمية ، بينما لم يتضح وجود تأثير معنوي لُبعد (الممارسات المعززة للدوافع) كأحد أبعاد نظم العمل عالية الاداء في ظل وجود رأس المال الفكري كمتغير وسيط.

عاشراً: توصيات البحث:

في ضوء النتائج التي توصل إليها البحث الحالي، ومن خلال الاطلاع على نتائج عديد من الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع البحث، وما قُدم من اقتراحات في ذلك الصدد، يمكن تقديم بعض التوصيات التي من شأنها تحسين درجة توافر ممارسات نظم العمل عالية الأداء بما ينعكس إيجابياً على الرشاقة التنظيمية لدى العاملين بجامعة المنوفية، و يقترح أن تركز جهود التحسين على ممارساتها الثلاث المتمثلة في الممارسات المُعززة للمهارات، والممارسات المُعززة للدوافع، والممارسات المُعززة للمشاركة العاملين، المحافظة على قيمة رأس المال الفكري ، تطبيق استراتيجية فعالة لتعزيز الرشاقة التنظيمية وذلك على النحو الآتي:

جدول رقم (١٥)
آليات تنفيذ توصيات الدراسة

المسئول عن التنفيذ	الآليات التنفيذية	مضمون التوصية	مجال التوصية
- الإدارة العليا -إدارة الموارد البشرية -إدارة التدريب والتطوير -الإدارة المالية	<p>- ضرورة اهتمام القائمين على إدارة الجامعة موضع التطبيق باستقطاب واختيار الافراد الذين يتمتعون بقدرات ابتكارية.</p> <p>- ضرورة تفعيل المواقع الإلكترونية الخاصة بالجامعة في عملية الاستقطاب على اعتبار أنها أصبحت من أهم وسائل الاستقطاب التي تعتمد عليها غالبية المنظمات.</p> <p>- ضرورة إخضاع جميع المتقدمين لشغل الوظيفة لمقابلات مهيكلة، على أن يتم توظيف الأفراد الذين لديهم المهارات المطلوبة ويتوافقون بشكل تام مع قيم وثقافة المنظمة .</p> <p>- إخضاع جميع العاملين لبرامج تدريبية مخططة تساعدهم على أداء وظائفهم بشكل فعال . وإتاحة الفرص أمام العاملين لتحسين مهاراتهم.</p> <p>- إعادة النظر في هياكل الأجور لجعلها أكثر عدالة بحيث تتفق مع ما يبذله الموظفين من جهود</p> <p>- ضرورة استحداث نظام للترقية يعتمد على الكفاءة ووضع آليات تضمن الموضوعية والحيادية في اختيار الكفاءات، وتوفير المعلومات الكافية عن فرص الترقية المتوقعة مستقبلاً</p> <p>- ربط مستوى الأجر والمكافآت والتعويضات بالأداء وإنتاجية العاملين</p> <p>- التأكيد على ضرورة إقامة قنوات اتصال مفتوحة بين المستويات الإدارية العليا والموظفين بالشكل الذى يسمح بتوصل وتوضيح رسالة الجامعة وأهدافها وخططها، وكذلك تشجيع الموظفين في مختلف الأقسام على تبادل الأفكار والمعلومات، والاستفادة منها في إنجاز مهام العمل بنجاح، مع ضرورة اشراك العاملين في اللجان التنظيمية المختلفة بما يمكنهم من المشاركة في صنع واتخاذ القرارات المتعلقة بوظائفهم.</p> <p>- ضرورة وضع نظام واضح وعادل لشكاوى العاملين . ومشاركتهم في مجموعات تحسين الجودة، وحل المشكلات، والمناقشات والحوارات وخطط التطوير وأخذ توصياتهم بعين الاعتبار .</p> <p>- توفير المعلومات اللازمة للمشاركة الفعالة.</p>	<p>ضرورة التحسين المستمر لممارسات نظم العمل عالية الاداء والتي تتضمن بشكل أساسي ممارسات تعزيز المهارات والدوافع والمشاركة</p>	نظم العمل عالية الاداء
- الإدارة العليا -إدارة الموارد البشرية -إدارة التدريب	<p>- الاهتمام بالدراسات والبحوث المتعلقة بإدارة رأس المال الفكري حتى يتسنى للجامعة التعرف أكثر على كيفية استثماره.</p> <p>إعداد وتقديم برامج تدريبية ورش للعمل والندوات واللقاءات بشكل أسبوعي أو شهري بغرض تبادل المعرفة والخبرات والمهارات وذلك لتنمية قدرات العاملين بالجامعة.</p> <p>- تحسين وتفعيل قنوات الاتصال المختلفة داخل الجامعة سواء الاتصالات الرسمية وغير الرسمية مما يسمح بتبادل المعلومات</p>	<p>المحافظة على قيمة رأس المال الفكري (المعرفة ، الخبرة ، المهارة)</p>	رأس المال الفكري

المسؤول عن التنفيذ	الآليات التنفيذية	مضمون التوصية	مجال التوصية
والتطوير -الإدارة لمالية	والأفكار والمعلومات. - التحديث المستمر للنظم والاجراءات بحيث تكون موجهه بدعم الافكار الجديدة. - إعادة تصميم الهياكل التنظيمية بما يدعن التواصل والتقارب و فرق العمل داخل الجامعة - - تكريم المتميزين في العمل وإلقاء الضوء على انجازاتهم. - توفير الاموال اللازمة لتطوير رأس المال الفكري. - الاهتمام بتحسين عمليات نقل الابتكارات والابداعات الى الواقع العملي.	باعتباره ثروه قيمه تمتلكها الجامعة	
- الإدارة العليا -إدارة الموارد البشرية -إدارة التدريب والتطوير	- تعميق مفهوم الرشاقة التنظيمية من خلال إرساء ثقافة تنظيمية تدعم التغيير والتطوير والخروج عن الانماط التقليدية، وتشجع التطوير والتجديد - تفعيل برامج تدريبية من شأنها تعزيز قدرات الرشاقة التنظيمية لدى العاملين من خلال الاهتمام بالدورات وورش العمل التي تهدف إلى تنمية مهارات الاتصال الفعال بما يسمح بتشارك المعلومات وتشارك ونشر المعرفة، والبحث عن المعلومات، ووضع الخطط، واتخاذ القرارات وحل المشكلات. - ضرورة اهتمام الإدارة العليا في الجامعة بإجراء الندوات والمحاضرات التثقيفية المتعلقة بالسرعة والمرونة والاستجابة والتكيف ومواكبة التغييرات الديناميكية المعاصرة، مما يعد من المكونات الأساسية للمنظمة الرشيقة وذلك لتحسين مستوي الرشاقة التنظيمية. - تشكيل وحدة خاصة في كل كلية لتحديد أنواع ومصادر التغييرات الخارجية التي ترتبط بعمل الجامعة. - تفعيل دور مجالس شئون البيئة وخدمة المجتمع بكليات الجامعة في تحديد احتياجات المجتمع ومحاولة الاستجابة لها بفعالية - تدريب أعضاء هيئة التدريس والعاملين بالجامعة علي تحليل التغييرات البيئية وما بها من فرص وتهديدات. - تحليل أسباب التغييرات الحادثة في مستوي متطلبات المجتمع من خدمات ومخرجات الجامعة، ومحاولة التنبؤ بهذه المتطلبات. - تطوير سياسات وأنظمة وقوانين الجامعة بما يتناسب مع الأنظمة المحلية والعالمية والتغييرات المحيطة.	ضرورة تبني المسؤولين في جامعة المثوية استراتيجية فعالة لتعزيز الرشاقة التنظيمية من خلال وضع خطط وسياسات مرنة بالتطبيق الفعال لممارسات نظم العمل عالية الاداء	الرشاقة التنظيمية

حادي عشر: المحددات والمقترحات لبحوث مستقبلية

اهتمت الدراسة الحالية بالكشف عن دور رأس المال الفكري في تحديد العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية وذلك وفقا لمجموعة من المحددات، ومن ثم أقترح إجراء بعض البحوث المستقبلية المتعلقة بموضوع هذا البحث، وذلك على النحو التالي:

- تمثلت الحدود الموضوعية لهذا البحث في تناول نظم العمل عالية الاداء (كمتغير مستقل)، رأس المال الفكري (كمتغير وسيط)،والرشاقة التنظيمية كمتغير تابع)، وذلك من خلال مجموعة من الأبعاد لقياس تلك المتغيرات، ومن ثم يمكن إجراء المزيد من البحوث في هذا المجال مثل إدخال مجموعة من المتغيرات الرقابية في العلاقة بين نظم العمل عالية الاداء والرشاقة التنظيمية مثل المتغيرات الديموغرافية وكذلك تناول أثر نظم العمل عالية الاداء على مجموعة من المتغيرات الأخرى مثل اتجاهات وسلوكيات العاملين ، تنمية الاستغراق الوظيفي ، الاندماج في العمل ، تقليل سلوكيات التمر الوظيفي ، جودة العلاقة التبادلية بين القائد ومرووسيه ، التميز المؤسسي ، والمواطنة التنظيمية.

- كما اقتصرت الدراسة الحالية على العاملين بجامعة المنوفية، ومن ثم يقترح الباحث اختبار العلاقة بين متغيرات البحث في قطاعات خدمية أخرى مثل الصحة، البنوك، الاتصالات وكذلك القطاعات الصناعية المختلفة مثل شركات صناعة الأدوية، الصناعات الغذائية، صناعة الأجهزة المنزلية، صناعة الغزل والنسيج وغيرها من الصناعات الأخرى.

(قائمة المراجع)

أولاً: المراجع العربية:

- إبراهيم، أحمد إبراهيم موسى (٢٠٢١)، " أثر ممارسات إدارة الموارد البشرية في الرقابة التنظيمية من خلال عمليات إدارة المعرفة كمتغير وسيط" ، المجلة العربية للإدارة، مج ٤٠ ، ع ١
- إبراهيم ، محمد محمد (٢٠١٤)، "الإدارة الاستراتيجية ،آليات ومرجعيات خارطة الطريق والإدارة وإعادة الهيكلة الإدارية للمؤسسات ،مدخل التميز الإداري واحتلال مركز الريادة"، دار الحمد للطباعة.
- إبراهيم، منى محمد سيد (٢٠١٨)، " دور ممارسات الموارد البشرية عالية الاداء في تعزيز رقابة قوة العمل وابداع العاملين بشركات قطاع الاعمال العام للصناعات الدوائية في مصر " المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، المجلد ٤٤ ، العدد ٢ ، كلية التجارة ، جامعة عين شمس.
- إدريس، ثابت عبد الرحمن (٢٠٠٤) ، بحوث التسويق : أساليب القياس والتحليل واختبار الفروض، الدار الجامعية، الإسكندرية.
- الطحان ، عماد عبد الخالق صابر ؛ عيسوي ، نيفين سعيد بيومي (٢٠١٨) ، " رأس المال الفكري كمتغير وسيط بين جودة الحياة الوظيفية ومنهجية ستة سيجما بالتطبيق على العاملين في وزارة الصحة في المملكة العربية السعودية" ، المجلة العربية للإدارة، مج ٣٨ ، ع ٣
- المصري، مروان(٢٠١٦)، "استراتيجية مقترحة لتحسين مستوى الرقابة التنظيمية في المدارس الثانوية بمحافظة غزة"، مجلة كلية التربية في العلوم التربوية، المجلد ٤٠ ، العدد ٢
- المنسي، محمود عبد العزيز (٢٠١٨)،"العلاقة بين نظم عمل الأداء العالي والتمكين النفسي"، دراسة تطبيقية على العاملين في مديريات الخدمات بمحافظة الدقهلية"، مجلة التجارة والتمويل العدد ٣ ، كلية التجارة- جامعة طنطا.
- النادي، نوال محمود (٢٠٢١)،" الدور الوسيط للسلوك الاستباقي في العلاقة بين ممارسات إدارة الموارد البشرية عالية الأداء والنجاح الريادي :بالتطبيق على شركات تكنولوجيا المعلومات بمحافظة الدقهلية"، المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية،(١)٢ ، ع ٣ ، كلية التجارة- جامعة دمياط .
- النشيلي، دينا حلمي عباس محمد (٢٠٢٠)،" دور الرقابة التنظيمية في تحقيق الالتزام التنظيمي:دراسة ميدانية"، المجلة العربية للإدارة، مج ٤٠ ، ع ٣

الهاللي، الشرييني الهاللي (٢٠١١)، " إدارة رأس المال الفكري وقياسه وتنميته كجزء من إدارة المعرفة في مؤسسات التعليم العالي"، مجلة بحوث التربية النوعية ، عدد ٢٢ ، جامعة المنصورة.
حامد، عادل إمام؛ خليل، حسن محمود علي؛ عابد، إيهاب لطفي عبد العال (٢٠٢١)، "توسيط تأثير نظم العمل عالية الأداء على البراعة التنظيمية في ظل توسيط مرونة الموارد البشرية: دراسة تطبيقية"، المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية ، (١) ٢ ج ٣ ، كلية التجارة، جامعة دمياط.

رضوان ، طارق رضوان محمد (٢٠١٤) " أثر محددات الرشاقة الاستراتيجية علي التمييز التنظيمي : دراسة تطبيقية علي قطاع الاتصالات في مصر " ، مجلة التجارة والتمويل، العدد ٣، كلية التجارة-جامعة طنطا.

رضوان ، علاء فرج حسن (٢٠١٩) ، " دور رأس المال الفكري في تحسين مستوى أداء الجامعات المصرية - دراسة تطبيقية" ، المجلة العلمية للبحوث التجارية، العدد ٢ ، المجلد ٣٣، كلية التجارة - جامعة المنوفية.

رفاعي ، ممدوح عبد العزيز (٢٠٠٩) ، " إدارة المعرفة مفاهيم - مبادئ - تطبيقات " كلية تجارة - جامعة عين شمس.

شحاتة ، ياسر السيد علي محمد (٢٠١٩) ، " أثر مشاركة المعرفة كمتغير وسيط في العلاقة بين نظم العمل عالية الأداء للموارد البشرية والتنمية المستدامة بالتطبيق على الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري، مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية ، العدد الأول -المجلد السادس والخمسون ، كلية التجارة -جامعة الإسكندرية

شوشه ، أمير علي المرسي ; عبد الفتاح ، عبد الرحمن خيرى (٢٠٢١) " دور البراعة التنظيمية في العلاقة بين رأس المال الفكري واداء الفنادق المصرية " ، المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية ، ٢ (٢) ج ٣، كلية التجارة، جامعة دمياط

عبودي، صفاء إدريس(٢٠١٣)، " المتطلبات التنظيمية والسلوكية لإقامة منظمات الأداء العالي: دراسة ميدانية في عينة من المصارف الأهلية في العراق، أطروحة دكتوراه، جامعة الموصل، كلية الإدارة والاقتصاد

عمر ، دعاء محمد سيد(٢٠٢٠)، " تحسين ممارسات الرشاقة التنظيمية بكليات جامعة جنوب الوادي"، مجلة العلوم التربوية، المجلد (٣) -العدد (١)، كلية التربية بالگردقة - جامعة جنوب الوادي.

- محمود ، مي مرعي كامل (٢٠٢١) " أثر ممارسات الإدارة بالاحتواء العالي في تعزيز الرشاقة التنظيمية: دراسة ميدانية "، المجلة العربية للإدارة، مج ٤١ ، ع ١ .
- مرزوق، عبد العزيز علي، البردان، محمد فوزي أمين (٢٠١٨) ،" دور ممارسات نظم العمل عالية الأداء في بناء مرونة الموارد البشرية وأثرهما على سلوكيات العمل الابتكاري "دراسة تطبيقية على الشركات العاملة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات بالقرية الذكية"، مجلة البحوث التجارية المعاصرة، مجلد ٣٢، العدد ٤ ، كلية التجارة- جامعة سوهاج.
- (١٢٠١٨)،" دور ممارسات نظم العمل عالية الأداء في تحقيق الميزة التنافسية"دراسة تطبيقية على العاملين بشركة الاتصالات المصرية بمحافظة المنوفية"،المجلة العلمية للبحوث التجارية، كلفة التجارة- جامعة المنوفية مجلد ٥ ، العدد ٤
- مرزوق ، عبد العزيز علي؛ بدران، فايز حسن عيسى (٢٠٢١)،" ممارسات نظم عمل الأداء العالي وأثرها على التوازن بين العمل والحياة: دراسة تطبيقية على العاملين بقطاع التمريض بالمستشفيات الحكومية بمحافظة كفر الشيخ"، المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية، (١) ٢ ج ٣ ، كلية التجارة، جامعة دمياط
- منصور، احمد (٢٠٢٠)،" تطوير الأداء الإداري للقيادات بكلية التربية جامعة المنصورة في ضوء مدخل الرشاقة التنظيمية"، مجلة البحث العلمي في التربية، المجلد ٢١ ، العدد ٤
- منطاش ، محمد عبد الحكيم؛ مناع، يوسف حامد (٢٠١٧)،" العلاقة بين نظم العمل عالية الأداء وسلوك مشاركة المعرفة: الدور الوسيط لرأس المال المعرفي"، المجلة العربية للعلوم الإدارية، المجلد ٢٤ ، العدد ٧٣ .
- يونس ، نوال (٢٠١٢)، "أثر رأس المال الفكري في تحسين الأداء المنظمي"، كلية التقنية الادارية - الموصل مجلة العلوم الاقتصادية، العدد ٣٠

ثانياً: المراجع الاجنبية

- Al-Azzam, Z; Irtaimh, H& Khaddam, A., (2018).Examining the mediating effect of strategic agility in the relationship between intellectual capital and organizational excellence in Jordan Service. Journal of Business, Vol (6).
- Albrecht, S. L., Bakker, A. B., Gruman, J. A., Macey, W. H., & Saks, A. M. (2015). Employee Engagement, Human Resource Management Practices and Competitive Advantage.Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance, 2, 7-35.https://doi.org/10.1108/JOEPP-08-2014-0042

- Alnajdawi, S.; Emeagwali, O.L. and Elrehail, H. (2017). "The Interplay among green human resource practices, organization citizenship behavior for environment and sustainable corporate performance: evidence from Jordan", *Journal of Environmental Accounting and Management* , Vol. 5, No. 3: 169-182.
- Afsar, Bilal (2010)," The Relation of High-Performance Work System With Employee Involvement ",Hazara University, Pakistan
- Ananthram, S., Xerri, M. J. , Teo, S. T., & Connell, J. (2018): High-performance work systems and employee outcomes in Indian call centers : a mediation approach. *Personnel Review*, 47(4), 931-950.
- Arefin, S., Arif, I., & Raquib, M. (2015). The mediating role of psychological empowerment in the relationship between high performance work systems and organizational citizenship behavior. *European Scientific Journal*, 11(2).
- Arabiyat, A., (2018).The impact of intellectual capital on achieving competitive advantages with commercial banks in Jordon. Master Degree, Faculty of Business, Middle East University.
- Beltran-Martin, I., Bou-Llusar, C., Roca-Puig, V. and Escrig-Tena, A. (2017). "The relationship between high performance work systems and employee proactive behaviour: role breadth self-efficacy and flexible role orientation as mediating mechanisms", *Human Resource Management Journal*, 27(3): 403–422
- Bibi, M. (2019). Impact of Talent Management Practices on Employee Performance. *SEISENSE Journal of Management*, 2(1), 22-32.
- Bohlander, G., & Snell, S. A. (2007). *Managing Human Resources*, 14th Edition. Mason, Ohio: South-Western College Publication
- Brown, Eric D., (2006), "Implementing a High-Performance Work System" *Aligning Technology, Strategy, People & Projects* <http://ericbrown.com> Copyright 2006-2007 –Eric D. Brown.
- Cegarra-Navarro, J. and Martelo-Landroguez, S. (2020), "The effect of organizational memory on organizational agility: Testing the role of counter-knowledge and knowledge application", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 14 (3), pp. 188-201.
- Chuang, C. H., Chen, S. J., & Chuang, C. W. (2013). Human resource management practices and organizational social capital: The role of industrial characteristics. *Journal of Business Research* , 66 (5), 678-687.

- Ebied, M., (2019).The impact of intellectual capital on innovation in SEMs:the mediating role of firm's absorptive capacity "an empirical study on food industrial sector in Egypt". Ph.D, Faculty of Commerce,Tanta University.
- Fabi, B., Lacoursière, R. and Raymond, L. (2015). "Impact of high-performance work systems on job satisfaction, organizational commitment, and intention to quit in Canadian organizations", *International Journal of Manpower*, 36 (5):772-790.
- Fu, N., Flood, P., Bosak, J., Morris, T., & O'Regan, P. (2015).How do high performance work systems influence organizational innovation in professional service firms?. *Employee Relations*, 37(2).
- Fu, N., et al. (2015). "Exploring the relationships between HPWS, organizational ambidexterity and firm performance in Chinese professional service firms." *Journal of Chinese Human Resource Management*.
- Ghafuri, P; Farhadi, A& Mansouri, A., (2014).Relationship between intellectual capital and organizational agility with mediatory role of employee empowering in service sector (Case Study: Karafarin Insurance Company).*International Journal of Economy,Management and Social Science*, Vol(3).
- Hameed, Z.; Khan, I. U.; Islam, T.; Sheikh, Z. and Naeem, R. M. (2020). "Do green HRM practices influence employees' environmental performance?", *International Journal of Manpower* . DOI 10.1108/IJM-08-2019-0407
- Harraf, A., Wanasika , I., Tate ,k.and Talbott ,k.(2015). Organizational Agility.*The Journal of Applied Business Research*, 31(2), pp675-686.
- Heffernan, M., & Dundon, T. (2012, July). Researching Employee Reactions to High Performance Work Systems in the Service Sector: The Role of Organisational Justice Theory. In 16th ILERA (IIRA) World Congress.
- Kelishomi, Y& Hamdi, K., (2015).An investigation of relationship between management of intellectual capitals and organizational agility in administrative justice court. *Journal of Applied Environmental and Biological Sciences*, Vol(7).
- Lamba, S., & Choudhary, N. (2013). Impact of HRM practices on organizational commitment of employees. *International Journal of Advancements in Research & Technology*, 2(4),407-423.(24)

- Leffakis , Z., (2009). The Effects of High Performance Work Systems on Operational Performance in Different Manufacturing Environments: Improving the “Fit” of HRM Practices in Mass Customization. Unpublished dissertation, The University of Toledo.
- Lin, Y. and Liu, N. (2016). "High performance work systems and organizational service performance: The roles of different organizational climates", International Journal of Hospitality Management, 55: 118-128
- Mahajan, A., & Benson, P. (2013). Organisational justice climate, social capital and firm performance. Journal of Management Development , 32 (7), 721-736.
- Mangusho, Y. S., Muriel, R. K., & NE lima, E. (2015). Evaluation of Talent Management on Employees Performance in Beverage Industry: A Case of Delmont Kenya Limited, International Journal of Humanities and Social Science, 5(8), 9.
- Marin-Garcia, J. A and Tomas, J. M. (2016). "Deconstructing AMO framework: A systematic review", Intangible Capital, 12 (4): 1040-1087.
- Mooghali, A., Ghorbani, E., and Emami. M. (2016). The impact of HRM practices on agility of Kosar hospital staff in Shiraz, International Journal of Humanities and Cultural Studies, Special Issue, 2442-2457
- Moshki, M., Temimouri, H. (2013). A Survey On The Level Of Organization Agility And Proposition Of A Comprehensive Model (The Case Of Nir Pars Company). International Journal Of Human Resource Studies, 3(3), pp62-77.
- Mubarak, E. (2012). HRM practices that enable the creation of agile workforce in the private hospitals in Amman, Masters Degree in Quality Management, The University of Jordan, Jordan
- Na Fu., Qin Hai Ma and Janine Bosak Patrick Flood ,(2016), "Intellectual capital and organizational ambidexterity in Chinese and Irish professional service firms", Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance, No. 2, Vol. 3, pp. 94 – 114.
- Obeidat, S. M. (2017). An examination of the moderating effect of electronic-HRM on high-performance work practices and organisational performance link. Evidence-based HRM: A Global Forum for Empirical Scholarship, Emerald Publishing Limited.

- Olander, H., Hurmelinna-Laukkanen, P., & Heilmann, P. (2015). Human Resources—Strength And Weakness In Protection Of Intellectual Capital. *Journal Of Intellectual Capital* , 16 (4), 742-762.
- Ozcelik, G., Aybas, M. and Uyargil, C. (2016). "High Performance Work Systems and Organizational Values: Resource-based View Considerations", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 235: 332-341.
- Pablo Ruiz-Palomino a,* , Santiago Guti´errez-Broncano b, Pedro Jim´enez-Est´evez c, Felipe Hernandez-Perlines c(2021)," CEO servant leadership and strategic service differentiation: The role of high-performance work systems and innovativeness", *Tourism Management Perspectives*.
- Pahos, N., & Galanaki, E. (2018). Staffing practices and employee performance: the role of age. *Evidence-Based HRM, A Global Forum for Empirical Scholarship*.
- Park, Y. K. (2011). "The Dynamics of Opportunity and Threat Management in Turbulent Environments: The Role Information Technologies", *Doctoral Dissertation* , University of Southern California. Available at: www.proquest.com from: www.ekb.eg.
- Piri, Morteza; Milad Jasemi and Majid Abdi. (2013). "Intellectual Capital and Knowledge Management in the Iranian Space Industries", *VINE: The Journal of Information and Knowledge Management Systems* , Vol. 4 3 No. 3, pp. 341-356.
- Salehipour, A. (2018): The Impact of Organizational Culture and Performance Work System on Employees , *Performance. International Business Research*, 11(6), 199-212.
- Siboni, Benedetta, et al. (2013). "Italian State University Contemporary Performance Plans: An Intellectual Capital Focus", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 14 No. 3, pp. 4 14-430.
- Singh, B., & Rao, M. K. (2016). Examining the Effects of Intellectual Capital on Dynamic Capabilities in Emerging Economy Context: Knowledge Management Processes as a Mediator. *Emerging Economy Studies*, 2(1), 110–128. <https://doi.org/10.1177/2394901515627746>
- Shakeel, S., & Lodhi, S. (2015). Impact of Training and Development on Employee Performance: A Case of Banking Sector of Pakistan. *The International Journal of Business & Management*, 3(11), 76.

- Shami, S& Nastiezaie, N.,(2019).The relationship between intellectual capital and organizational agility through the mediating of organizational learning. *The New Educational Review*, Vol(2).
- Sherehiy, B. (2008). Relationships Between Agility Strategy, Work Organization and Workforce Agility. Doctor Dissertation, University of Louisville.
- Shields, J., Brown, M., Kaine, S., Dolle-Samuel, C., North-Samardzic, A., McLean, P. & Plimmer, G. (2015). *Managing Employee Performance & Reward: Concepts, Practices, Strategies*. Cambridge University Press.
- Stewart, T, A., (1997) " Intellectual Capital: The New weath of organizations, Doubleday Currency, New York NY.
- Tandon, K., Purohit, H., & Tandon, D. (2016). Measuring intellectual capital and its impact on financial performance: Empirical evidence from CNX nifty companies. *Global Business Review*,17(4), 980–997. <https://doi.org/10.1177/0972150916645703>
- Tawk, Charles Joseph,(2021)," Effects of High-Performance Work Practices (HPWPs) on Employee Performance: A Review Article", *Journal of Human Resource and Sustainability Studies*, 2021, 9, 397-412.
- Tian, A.W., Cordery, J. and Gamble, J. (2016). "Staying and performing: How human resource management practices increase job embeddedness and performance", *Personnel Review*, 45 (5): 947-968
- Trinh-Phuong, T., Molla, A., and Peszynski, K. (2012B). Enterprise systems and organizational agility: A review of the literature and conceptual framework. *Communication of the Association for Information Systems*, 31(8), 167–193. Available at: <http://aisel.aisnet.org/cais/vol31/iss1/8>
- Wang, D., & Chen, S. (2013). Does intellectual capital matter? High performance work systems and bilateral innovative capabilities. *International Journal of Manpower* , 34 (8), 861-879.
- White, M. R. and A. Bryson (2018). "HPWS in the Public Sector: Are There Mutual Gains?".
- Zitkiene, R. & Deksnys, M. (2018). "Organizational Agility Conceptual Model", *Montenegrin Journal of Economics* , Vol.14, No.2, pp.115-129.
- Zhining Wang; Nianxin Wang; Huigang Liang, (2014) "Knowledge sharing, intellectual capital and firm performance", *Management Decision*, Vol. 52 Issue: 2, pp.230-258

العلاقة بين إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والقدرات الإبداعية للعاملين في وزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت

أ.د/ امجد حامد عبد الرازق عمارة*
خالد سعد نايف الخالدي**

* أ.د/ امجد حامد عمارة: أستاذ إدارة الأعمال وعميد كلية التجارة - جامعة المنوفية ، وله اهتمامات بحثية في إدارة الموارد البشرية وإدارة الأعمال والتمويل

E-mail: amgadamara63@yahoo.com

** خالد سعد نايف الخالدي :باحث دكتوراه في ادارة الاعمال – كلية التجارة جامعة المنوفية

E-mail: kkk.71@hotmail.com

ملخص البحث

يسعى هذا البحث إلى التعرف على العلاقة بين إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والقدرات الإبداعية للعاملين في وزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت. وقد توصل البحث إلى مجموعة من النتائج أهمها توافر أبعاد إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية في الوزارة محل الدراسة والمتمثلة في استراتيجية: تخطيط الموارد البشرية، واستقطاب الموارد البشرية، وتدريب وتنمية الموارد البشرية، وتعويض ومكافأة الموارد البشرية. كما توصلت الدراسة إلى توافر أبعاد القدرات الإبداعية في الوزارة محل الدراسة والمتمثلة في تنمية الأفراد ومشاركتهم، والإبداع والتعلم، والسلامة والصحة المهنية. وأخيراً توصلت الدراسة إلى وجود علاقة معنوية إيجابية بين إدارة الموارد البشرية بجميع أبعادها وبين القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت.

Abstract

This Research seeks to identify the Relationship between Strategic Human Resources Management and the Creative Capabilities of Employees in the Ministry of Electricity and Water in the State of Kuwait. The Research reached a set of results, the most important of which is the availability of Strategic Human Resources Management dimensions in the ministry under study, which are represented in the Strategy: Human Resource Planning, Human Resource Recruitment, Training and development of Human Resources, and Compensation and reward for Human Resources. The Study also found the availability of dimensions of Creative Capabilities in the Ministry under study, which are represented in the development and participation of individuals, creativity and learning, and occupational safety and health. Finally, the study concluded that there is a positive moral relationship between Human Resources Management in all its dimensions and the Creative Abilities of Employees of the Ministry of Electricity and Water in the State of Kuwait.

Keywords: Strategic Human Resources Management, Creative Capabilities of Employees, Ministry of Electricity and Water in the State of Kuwait.

مقدمة:

في ظل التغيرات والتحولات التي يشهدها العالم في مختلف جوانب الحياة المعاصرة، أصبحت تعاني الكثير من المنظمات الإنتاجية والإقتصادية من مشاكل الفائض أو العجز في بعض الأوقات من الموارد البشرية في مجالات العمل المختلفة، فبينما تشكو إدارات أو أقسام معينة في هذه المنظمات من زيادة عدد الأفراد عن حاجتها الفعلية، نجد إدارات أو أقسام أخرى تعاني من ضغط العمل وعدم إمكانها تحقيق أهدافها لقلّة مواردها البشرية (حسن، ٢٠٠٢). مما أدى إلى الإهتمام المتزايد بالموارد البشرية في المنظمات المعاصرة وإدماجه إلى الإدارة الإستراتيجية بعدما أن كان هذا الإهتمام منحصراً على عدد قليل من المتخصصين الذين يعملون في تقسيم تنظيمي متخصص يطلق عليه "قسم إدارة الأفراد" (شاندر، ٢٠٠٢).

وبالتالي إدماج إدارة الموارد البشرية للإدارة الإستراتيجية أصبحت من الاتجاهات الحديثة داخل المنظمات، حيث تحاول إدماج المورد البشري في القرارات الاستراتيجية عن طريق التخطيط ووضع برامج خاصة قابلة للتغيير من أجل توفير المورد البشري الملائم والضروري لتحقيق الأهداف التنظيمية، إذ تقوم فلسفة إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية أن المنظمة تحاول إقامة بناء استراتيجي للموارد البشرية من أجل تحقيق أهدافها، وتحاول المنظمة التوفيق بين التحديات (الخارجية والداخلية) والموارد البشرية، التي تملكها للتكيف مع التغيرات البيئية، والتوافق بين إدارة الموارد البشرية وعوامل التغيير المحيطة بالمنظمة (Becker and Huselid, 2006). وفي ضوء ما سبق يسعى البحث الحالي إلى التعرف على العلاقة بين إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والقدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء في دولة الكويت.

أولاً: الإطار النظري والدراسات السابقة :

١. إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية :

تشير إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية إلى قدرة المنظمة على تحقيق غايتها وأهدافها ورؤيتها، وذلك من خلال ترجمة الاستراتيجية العامة للمنظمة إلى استراتيجية تفصيلية ومتخصصة في قضايا الموارد البشرية وتتضمن مايلي (السلمي، ٢٠٠١) :

- الغاية التي تبتغي إدارة الموارد البشرية تحقيقها بالتعامل مع العنصر البشري في المنظمة.
- الرؤية التي تحددها الإدارة لما يجب أن تكون عليه ممارستها في مجال الموارد البشرية.

- الأهداف الاستراتيجية المحددة المطلوب في مجالات تكوين وتشغيل وتنمية ورعاية الموارد البشرية.
- السياسات التي تحتكم إليها إدارة الموارد البشرية في إتخاذ القرارات والمفاضلة بين البدائل لتحقيق أهداف الاستراتيجية .
- الخطط الاستراتيجية لتدبير الموارد اللازمة وسد الفجوات في المتاح منها للوصول بالأداء في مجالات الموارد البشرية إلى المستويات المحققة للأهداف والغايات.
- معايير المتابعة والتقييم التي تعتمدها الإدارة للتحقق من تنفيذ الاستراتيجية والوصول إلى الإنجازات المحددة.

ولهذا فالاستراتيجية العامة للموارد البشرية تتبع منها استراتيجيات فرعية ذات الأهمية الكبيرة، والتي نستطيع التعرض إليها كمايلي (Caliskhan, 2010) :

- استراتيجية إستقطاب وتكوين الموارد البشرية : والتي تهدف إلى استقطاب العناصر ذات كفاءة وخبرة جيدة بغرض توظيفهم واستخدامهم في تطوير وتحسين الوضعية الإقتصادية لها ويرتبط هذا الهدف بتخطيط القوى العاملة وتقدير الإحتياجات منها.
- استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية : وذلك بغرض رفع كفاءة ومعارف ومهارات العاملين وتوجيه إتجاهاتهم نحو أنشطة معينة.
- استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية : وهذه الاستراتيجية تعتمد على نظام الحوافز، المتمثل في الترقية والسياسات الأجرية المغربية.
- استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية : من أجل معرفة مدى إتفاق الأداء الفعلي مع الأداء المستهدف من حيث الحجم، الكمية، السرعة، الوقت، الجودة، التكلفة، الإستمرارية والتدفق، وكذلك تقييم على مدى تناسق عناصر الأداء والقائمين عليه مع المواصفات التي يتضمنها تصميم العمل.

٢. القدرات الإبداعية :

تُعرف القدرات الإبداعية على أنها : " العملية التي يتم فيها خلق شيء ما جديد له قيمة ملحوظة للفرد أو الجماعة أو المنشأة أو الصناعة أو المجتمع (الطيبي، ٢٠٠١)، كما تعرف بأنها عملية فكرية منفردة تجمع بين المعرفة المتألفة والعمل الخلاق تمس شتى مجالات الحياة وتتعامل مع الواقع وتسعى نحو الأفضل، فضلاً عن أنّ الإبداع ناتج من تفاعل متغيرات ذاتية أو موضوعية أو شخصية أو بيئية أو سلوكية، يقودها أشخاص متميزون (Gustavo, 2017) .

وسوف يقوم الباحث باستعراض دراسات سابقة خاصة بإدارة الموارد البشرية الاستراتيجية ثم دراسات سابقة خاصة بالقدرات الإبداعية ثم دراسات ربطت بين إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والقدرات الإبداعية كما يأتي:

١. الدراسات المتعلقة بالمتغير المستقل وهو إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية :

هدفت دراسة (Adil and Burcu , 2021) التعرف على دور إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية في ممارسات حوكمة الشركات من خلال المعلومات التي تم الحصول عليها من التقارير السنوية المنشورة على المواقع الإلكترونية للشركات والمؤسسات والمنظمات، وتم إجراء التحليل باستخدام بيانات عينة من ١٥ شركة ، وتم التوصل إلى أن إدارة الموارد البشرية فعالة ، وأهم متغير هو سياسة تصميم الوظائف له تأثير على الحوكمة وتطبيقها .

وفى دراسة (فوزى ، ٢٠٢٢) والتي هدفت إلى تحديد أثر ممارسات إدارة الموارد البشرية والمتمثلة في (الاختيار الدقيق ، التدريب ، نظم الأجور ، تقييم الأداء ، ونظم مشاركة العاملين) على تحسين مقومات البراعة التنظيمية والأداء الابتكاري ، مع تحديد مدى توسط مقومات الثقافة التنظيمية الداعمة والتي تتمثل في (الرؤية المشتركة ، والتنوع التنظيمي)، حيث طبقت الدراسة على عينة من الفنادق التي تعمل في مصر بمحافظتي القاهرة والجيزة وشملت (٦٣) فندقاً. وأظهرت النتائج وجود علاقة إيجابية بين ممارسات إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والبراعة التنظيمية بقيمة بلغت ٧٢% ، وكذلك بتأثير غير مباشر على البراعة التنظيمية وعن طريق توسط الثقافة التنظيمية بقيمة بلغت ٢٢%، كما أظهرت النتائج توسط جزئي للثقافة التنظيمية للعلاقة، كما أكدت النتائج وجود تأثير مباشر وقوي للبراعة التنظيمية والأداء الإبتكاري بقيمة بلغت ٦٣% ، وفي ضوء تلك النتائج تم صياغة عدداً من التوصيات التي تشير جميعها إلى أهمية بناء نظم أداء عالية اعتماداً على الممارسات الاستراتيجية لإدارة الموارد البشرية بصناعة الفندق.

وسعت دراسة (Backer,2017) إلى الكشف عن العلاقة المباشرة وغير المباشرة بين ممارسات الموارد البشرية الاستراتيجية والأداء التنظيمي في الشركات متعددة الجنسيات في كينيا. وقد شملت الدراسة مديري الموارد البشرية في (٥٠) شركة، واستنتجت الدراسة وجود علاقة مباشرة بين ممارسات الموارد البشرية الاستراتيجية (التدريب، والتطوير، ونظام المكافآت والتعويض) وبين الأداء التنظيمي، في حين كانت العلاقة غير مباشرة مع التحفيز .

وركزت دراسة (Huselid et al, 2016) على التعرف على القضايا الرئيسية لإدارة الموارد البشرية الاستراتيجية في قطاع الاتصالات في باكستان، وشملت عينة الدراسة (١٢) مديراً في خمس شركات. وتوصلت الدراسة إلى أن ممارسات الموارد البشرية الاستراتيجية تعد من الأركان المهمة في المنظمات، وأنها ذات دور مهم في تعظيم الأرباح للمنظمة. كما توصلت الدراسة إلى أنه من المهم تكامل ممارسات إدارة الموارد البشرية مع رؤية المنظمة وأهدافها، وكذلك وجدت الدراسة أن المنظمات ذات الثقافة التنظيمية التي تتسم بالالتزام تتوفر فيها علاقة بين إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والتخطيط الاستراتيجي للمنظمة.

وأشارت دراسة (Adil, 2015) إلى التعرف على تأثير الممارسات الاستراتيجية لإدارة الموارد البشرية الثمانية والأولويات التنافسية "التكلفة، والجودة، والتسليم والمرونة" على أداء التصنيع في كراتشي، والتحقق من صحة نظرية التكامل بين ممارسات إدارة الموارد البشرية وعملية التصنيع، ومنظور الاستثمار لإدارة الموارد البشرية الاستراتيجية على وجه الخصوص، وبناء النماذج الهيكلية وقياس ممارسات إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والأولويات التنافسية "التكلفة، والجودة، والتسليم والمرونة". وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية: أن جميع ممارسات إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية الثمانية تؤكد في مجموعها نموذجاً جيداً جداً لائقاً بين النظرية والعينة المسحوبة.

٢. الدراسات المتعلقة بالمتغير التابع وهو القدرات الإبداعية للعاملين :

هدفت دراسة (أحمد ، ٢٠٢١) إلى التعرف على مستوى تطبيق التخطيط الاستراتيجي في الجامعة التقنية الوسطى، فضلاً عن تحديد دور التخطيط الاستراتيجي وأبعاده الفرعية المتمثلة بـ(الرؤية والرسالة والأهداف، والتحليل الاستراتيجي، والخيار الاستراتيجي) في تعزيز القدرات الإبداعية للعاملين في الجامعة المبحوثة. ولغرض تطبيق نموذج البحث، فقد اعتمدت الباحثة المنهج الوصفي الاستطلاعي من خلال استخدام استمارة الاستبانة التي تم توزيعها إلكترونياً على عينة عشوائية بواقع (٦٠) فرد من مدرسين وموظفين عاملين في الجامعة التقنية الوسطى. واستخدمت الباحثة في إجراء الجانب التطبيقي للبحث عدداً من الأساليب الإحصائية المتمثلة بـ(الوسط الحسابي، والانحراف المعياري، ومعامل الارتباط، وتحليل الانحدار البسيط، والانحدار المتعدد). واختتم البحث بعدد من النتائج والتوصيات التي تمثلت بضرورة انتهاز الجامعة أساليب التخطيط الاستراتيجي نظراً لما له دور كبير في تعزيز القدرات الإبداعية، كما يمكنها من رصد وتوظيف الموارد المتاحة لها وصولاً

إلى تحقيق أهدافها المنشودة، فضلاً عن ضرورة تخصيص موازنات مالية خاصة هادفة نحو دعم القدرات الإبداعية للعاملين من أجل الحصول على الميزة التنافسية قياساً بالجامعات الأخرى.

وفي دراسة (أحمد، ٢٠٢٠) والتي قامت بمحاولة إثبات العلاقة بين التنمية المستدامة لرأس المال الفكري في المنظمات، وزيادة القدرات الإبداعية لموظفي هذه المنظمات، ومعرفة فيما لو كان هناك فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha = 0.05$) في القدرات الإبداعية لدى العاملين بالجهاز القومي لتنظيم الاتصالات راجعة لتوافر عناصر التنمية المستدامة لرأس المال الفكري أم لا. وقد تمثل مجتمع الدراسة في العاملين في الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات، حيث تم تصميم استبانة من ٤٠ سؤالاً، وتم توزيعها على عينة عشوائية طبقية يبلغ عددها (١١٨) موظفاً، يمثلون مدراء ورؤساء أقسام ومشرفين وفنيين وعمال بمختلف مواقع وإدارات الجهاز. وقد كشفت الدراسة عن أن تقييم العاملين لعناصر متغير تنمية رأس المال الفكري كان إيجابياً، كما أن تقييم العاملين لمحور القدرات الإبداعية بكافة أبعاده كانت أيضاً إيجابية، وأن هناك علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha = 0.05$) فأقل بين أبعاد تنمية رأس المال الفكري مجتمعة ومنفردة والقدرات الإبداعية.

كما أشارت دراسة (Scott and Bruce, 2017) إلى الكشف عن السلوك الإبداعي لدى العاملين في وحدة مركزية تابعة لإحدى المؤسسات الصناعية الكبيرة في الولايات المتحدة. وقد خلصت الدراسة إلى عدد من النتائج يمكن تلخيصها فيما يلي: أن درجة السلوك الإبداعي لدى عينة الدراسة مرتفع، وأن نوعية العلاقة بين المشرف والمرؤوس تؤثر على السلوك الإبداعي بالإضافة إلى أن القيادة ومساندة الإبداع، وتوقعات الإدارة للدور، ومرحلة الحياة الوظيفية، والأسلوب النظامي لحل المشاكل، كلها ترتبط بشكل واضح وكبير بالسلوك الإبداعي، كما أن مساندة الرؤساء للمرؤوسين ومنحهم الثقة وحرية التصرف تجعلهم يشعرون بأن المؤسسة مساندة للإبداع، وأن العاملين الذين يقدمون حلولاً نظامية للمشاكل يتمتعون بدرجة عالية من السلوك الإبداعي، فليس من الضروري أن تكون لديهم قدرة فطرية لذلك.

وهدفت دراسة (Natalia, 2015) إلى التعرف على القدرات الإبداعية للمدرسين والطلاب للبحث عن درجة تطور مكونات الإبداع الفردي. وقد خلصت الدراسة إلى عدد من النتائج يمكن تلخيصها فيما

يلي: وجود قدرات إبداعية لدى الخريجين بدرجات متفاوتة، كما أن كلية المعلمين تخرج أشخاص مبدعين في المستوى المتوسط وعلى مستوى عال من الصفات البيروقراطية.

٣. الدراسات المتعلقة بالعلاقة بين إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والقدرات الإبداعية للعاملين :

سعت دراسة (اللافي، ٢٠١٨) إلى تحديد الدور الاستراتيجي للموارد البشرية وأثره على الإبداع لدى العاملين في شركة الإتصالات زين العاملة في الأردن والتعرف على الفروق في مستويات الإبداع لدى هؤلاء العاملين تبعاً لإختلاف خصائصهم الشخصية. وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج من أهمها: وجود مستوى متوسط من مدى ممارسة الدور الاستراتيجي للموارد البشرية، ومستوى متوسط من الإبداع لدى العاملين في شركة زين، كما توصلت الدراسة إلى وجود أثر ذات دلالة إحصائية للدور الاستراتيجي للموارد البشرية (التخطيط، والاستقطاب، الاختيار والتعيين) على الإبداع لدى العاملين في شركة زين العاملة في الأردن.

وقامت دراسة (الحصينان، ٢٠١٨) بهدف التعرف على دور إدارة الموارد البشرية في الإبداع الإداري بوزارة الأشغال الكويتية من خلال التطبيق على جميع العاملين بالوزارة. وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج منها أنه جاء في المرتبة الأولى تخطيط الموارد البشرية، والمرتبة الثانية ممارسة تقييم الأداء، والمرتبة الثالثة التعويضات، والمرتبة الرابعة التوظيف، والمرتبة الأخيرة التدريب.

وأشارت دراسة (عبد الحليم، ٢٠١٤) إلى التعرف على الدور الاستراتيجي للموارد البشرية في تنمية الإبداع لدى العاملين في هيئة البريد المصري مع الوقوف على نقاط الضعف داخل منظومة الموارد البشرية بهيئة البريد المصرية. وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج منها، أن تصميم استراتيجية الموارد البشرية (رؤية، ورسالة، وأهداف) داخل الهيئة يحتاج إلى إعادة النظر واهتمام من قبل المسؤولين عن إدارة الهيئة ومشاركة فعالة لجميع العاملين بالهيئة في وضع رؤية ورسالة تتسق وأنشطة الهيئة. كما تبين من تحليل البعد الخاص بتوصيف الوظائف أن الهيكل التنظيمي للهيئة ما زال لا يستطيع تلبية مطالب وطموحات العاملين بالهيئة ويحتاج إلى إعادة تنظيم من جانب الهيئة لعمل توصيف وظيفي فعال يتواءم مع تطور الأعمال.

وهدفت دراسة (Saa-Perez, & Diaz-Diaz, 2011) إلى تحليل أثر إدارة الموارد البشرية على الإبداع التنظيمي في جزر الكناري من خلال تحديد العوامل الداخلية المرتبطة بأداء إدارة الموارد

البشرية. وكان من نتائجها وجود أثر إيجابي للالتزام المرتفع الذي تتمتع به إدارة الموارد البشرية نحو المنظمة على زيادة القدرة الإبداعية للعاملين بالإضافة إلى وجود خطة رسمية لإدارة الموارد البشرية من أجل زيادة الإبداع التنظيمي .

وأشارت دراسة (Ling and Nasurdin, 2010) إلى فحص العلاقة التي تربط بين كل من ممارسات إدارة الموارد البشرية والتي تمثلت في (الاستقطاب، والمكافأة والتعويض، وتقييم الأداء، والتدريب، وإدارة المسار الوظيفي) وبين الإبداع التنظيمي بالتطبيق على (٦٧) شركة ماليزية. وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين كل من ممارستي التدريب وتقييم الأداء والإبداع التنظيمي، في حين لم يكن هناك علاقة بين ممارستي الاستقطاب ونظم المكافأة والتعويض والإبداع التنظيمي في الشركات قيد الدراسة.

وفي ضوء مراجعة نتائج الدراسات السابقة فقد توصل الباحثان إلى أن أهم الاختلافات (الفجوة البحثية) بين الدراسات السابقة وبين الدراسة التي يقوم بها الباحث تتمثل فيما يأتي:

- تتفق الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة ومنها دراسة (Backer,2017)، (سمللي، ٢٠١٧) ودراسة (العريمي، ٢٠١٧)، و(Huselid et al, 2016)، (العصيمي، ٢٠١٦) التي أشارت إلى وجود العديد من الممارسات لإدارة الموارد البشرية الاستراتيجية ومنها(الاستقطاب والتعيين، التدريب والتطوير، ونظام التعويض والحوافز).
- كما اتفقت مع دراسات (Scott and Bruce,2017) ، (Natalia,2015)، (بحر، وتوفيق، ٢٠١٠) إلى وجود قائمة من المحددات للقدرات الإبداعية .
- عدم وجود دراسة سابقة -حسب حدود علم الباحث- في البيئة الكويتية التي ربطت بين دور إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية في تنمية القدرات الإبداعية للعاملين، حيث جاءت عينة الدراسة شاملة لجميع المستويات الإدارية بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مما أضغى على الدراسة قدرًا من الموضوعية والدقة في النتائج.
- تختلف الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة من حيث الهدف ومجال التطبيق.
- استفادت الدراسة الحالية من الدراسات السابقة في تحديد المتغيرات المستقلة والتابعة، وصياغة مشكلة الدراسة الحالية وصياغة التساؤلات، وصياغة الفروض والأهداف للدراسة الحالية والأساليب الإحصائية المستخدمة .
- المساعدة على وضع تصور مبدئي للعلاقة بين متغيرات الدراسة .

ثالثاً: الدراسة الاستطلاعية:

تم الاعتماد في الدراسة الاستطلاعية على أسلوبيين من أجل زيادة المعرفة بمشكلة البحث وأبعادها وكذلك بناء الفروض الخاصة بالبحث، على النحو الآتي:

١. الدراسة المكتبية:

هدفت الدراسة المكتبية جمع البيانات الثانوية المرتبطة بموضوع البحث والتي تتمثل في العلاقة بين إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والقدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء في دولة الكويت. واعتمد الباحث على المنشورات الاحصائية والمقالات والدوريات.

٢. المقابلات الشخصية:

تم اجراء المقابلات الشخصية في الفترة الزمنية من ٢٠١٧/١٢/١١٥ إلى ٢٠١٧/١٢/٢٠ مع الوكيل المساعد للشؤون الإدارية ومدير إدارة شؤون العاملين، ومراقب المتابعة والتطوير، ورئيس قسم المتابعة والتطوير، والوكيل المساعد للتخطيط والتدريب، ومدير إدارة التطوير الإداري والتدريب، ومراقب التطوير الإداري، ومراقب التدريب، ورئيس قسم التطوير، ورئيس قسم التدريب، ورئيس قسم النظم ووصف الوظائف. وساعد الباحث في ذلك مجال عمله في وزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت. ومن أهم النقاط التي تم معرفتها :

- مدى الإلمام بمفهوم إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية في الوزارة محل الدراسة؟
- مدى الإلمام بالقدرات الإبداعية للعاملين في الوزارة محل الدراسة؟
- مؤشرات القدرات الإبداعية بالوزارة؟

وفي ضوء البيانات الثانوية ونتائج المقابلة الشخصية، تمكّن الباحث من إنهاء الدراسة الاستطلاعية وسرد أهم نتائجها على النحو الآتي:

❖ تفاوت إدراكات المسؤولين حول مفهوم إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية، حيث أن الإدارة العليا بالوزارة تسعى إلى إتباع السياسات والإجراءات المتعارف عليها في الموارد البشرية التقليدية من تصميم الوظائف وتخطيط القوي العاملة والاستقطاب والاختيار والتعيين والتدريب وتقييم الأداء، ومنها على سبيل المثال أنه وفقاً لقرار رقم (٢٥/٢٠٠٦) بشأن شروط شغل الوظائف الإشرافية (مدير إدارة، ومراقب، ورئيس قسم، ورئيس شعبة) بالوزارات. فإن تولي هذه المناصب الإشرافية والترقية لها يتم على أساس الخبرة المقتصرة فقط على عمل سنوات فعلية بحد أدنى

من ٤ سنوات إلى ١٠ سنوات كحد أقصى، وهذا يشير إلى أن الإدارة العليا لا تأخذ في الاعتبار التحول من إدارة الموارد البشرية التقليدية إلى إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية التي تعتمد على عنصر الخبرات والمهارات المطلوبة في العاملين، وليس أنها تقتصر فقط على الأقدمية وسنوات عمل فعلية .

❖ يرى المستقصى منهم أن أهم متطلبات نشر ثقافة إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية وتطبيقها تتمثل في : ربط الموارد البشرية الاستراتيجية مع الاستراتيجية العامة للوزارة، ووضع الأسس الاستراتيجية لتطوير أنشطة وبرامج القوى العاملة، والعمل على متابعة تنفيذ أنشطة الاستقطاب وتقييمها، ويتم تخطيط التدريب بناء على تحديد الاحتياجات التدريبية الفعلية من المهارات القيادية المطلوبة لكل مرحلة وظيفية.

❖ يوجد تفاوت لإدراكات المسؤولين فيما يتعلق بالقدرة الإبداعية، وذلك من خلال إنخفاض النسبة المئوية لعدد المتدربين في الوزارة في السنوات الأخيرة من عام ٢٠١٤ إلى عام ٢٠١٦ .

❖ وكما أن الإدارة العليا ترى أن الافتتاح بتلك القدرات وتطبيقها يتوقف على : سعى الوزارة لتقديم خدمات جديدة لم يسبق تقديمها، وتعاون الوزارة مع خبرات واستشارات خارجية من أجل تقديم منتجات جديدة، وتخصيص الوزارة مبالغ جيدة لجهود البحث والتطوير لتطوير منتجاتها، وتشجع الوزارة مشاركة العاملين في مؤتمرات علمية ومتابعة الدورات التخصصية.

❖ يتوجب على الوزارة وضع مجموعة من البرامج والخاصة بمؤشرات القدرات الإبداعية ومنها : السعي لإدخال إدارة جديدة بالهيكل التنظيمي تقوم على البحوث والتطوير، بالإضافة إلى السعي لإعداد برامج جديدة حول التخطيط الاستراتيجي الموجه للأسواق.

رابعاً: مشكلة وتساؤلات البحث:

في ظل المتغيرات العالمية والتحديات التكنولوجية والطلب المتزايد على العمالة ذات المهارة أصبح من الضروري تنمية القدرات الإبداعية على كافة المستويات الإدارية لمواجهة تلك المتغيرات والتحديات فضلاً عن التوجه نحو الموارد البشرية الاستراتيجية، وفي ضوء نتائج الدراسات السابقة والدراسة الاستطلاعية توصل الباحث إلى صياغة لمشكلة البحث وهي "وجود قصور في تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت" مما يتطلب بناء وتنمية الموارد البشرية الاستراتيجية لمعالجة هذا القصور والذي يتطلب دراسة دور إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية في تنمية القدرات الإبداعية للعاملين .

ومن خلال الدراسة الاستطلاعية التي قام بها الباحث عن طريق المقابلات الشخصية وتوزيع استمارة استقصاء لعدد من المسؤولين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت، وقد لاحظ الباحث تفاوت إدراكات المسؤولين حول مفهوم إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية، حيث أن الإدارة العليا بالوزارة تسعى إلى اتباع السياسات والإجراءات المتعارف عليها في الموارد البشرية التقليدية من تصميم الوظائف وتخطيط القوي العاملة والاستقطاب والإختيار والتعيين والتدريب وتقييم الأداء، فإن تولي المناصب الإشرافية والترقية لها يتم على أساس الخبرة المقتصرة فقط على عمل سنوات فعلية بحد أدنى من ٤ سنوات إلى ١٠ سنوات كحد أقصى، كما يوجد تفاوت إدراكات المسؤولين حول مفهوم القدرات الإبداعية حيث تسعى الإدارة العليا إلى إتباع سياسات التي من شأنها لاتدفع بوجود صف ثاني للقيادة واكتشاف القدرات الوظيفية للعاملين ومنها علي سبيل المثال تجديد عقود الوكلاء المساعدين المنتهية مدة تعاقدهم والمحالين للتقاعد (من واقع مرسومي رقم ٨١ & ٢١٦ لسنة ٢٠١٦ في وزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت).

ويمكن صياغة مشكلة البحث في مجموعة من التساؤلات على النحو الآتي:

١. ما هو دور استراتيجية تخطيط الموارد البشرية في تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق؟
٢. ما هو دور استراتيجية استقطاب الموارد البشرية في تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق؟
٣. ما هو دور استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية في تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق؟
٤. ما هو دور استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية في تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق؟
٥. ما هو دور استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية في تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق؟

خامساً: أهداف البحث:

يسعى البحث إلى تحقيق الأهداف الآتية:

١. تطوير دور استراتيجية تخطيط الموارد البشرية في تنمية القدرات الإبداعية بوزارة الكهرباء والماء في دولة الكويت.

٢. تحسين دور استراتيجية استقطاب الموارد البشرية في تنمية القدرات الإبداعية بوزارة الكهرباء والماء في دولة الكويت.
٣. تحسين دور استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية في تنمية القدرات الإبداعية بوزارة الكهرباء والماء في دولة الكويت.
٤. تحسين دور استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية في تنمية القدرات الإبداعية بوزارة الكهرباء والماء في دولة الكويت.
٥. تطوير دور استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية في تنمية القدرات الإبداعية بوزارة الكهرباء والماء في دولة الكويت.
٦. العمل على تطوير إدراك المسؤولين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت بدور إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية في تنمية القدرات الإبداعية.
٧. تقديم مجموعة من التوصيات بناءً على النتائج التي سيتم التوصل إليها.

سادساً: أهمية البحث:

تتمثل أهمية البحث فيما يأتي:

١. الأهمية الأكاديمية للبحث:

نظراً لأن إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والقدرات الإبداعية للعاملين من الموضوعات التي لا تزال حديثة وخاصة في دولة الكويت، فإن هذا الموضوع ما زال بحاجة إلى الإضافة من البحوث والدراسات العربية التي تثري هذا الموضوع وتضيف إلى المكتبة العربية المزيد من الأبحاث والدراسات الحديثة.

٢. الأهمية التطبيقية للبحث:

تظهر الأهمية التطبيقية للبحث في أنه يساهم في تحديد دور إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية في تنمية القدرات الإبداعية للعاملين داخل وزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت، وتم إختيار هذه الوزارة لما لها من دور كبير في إدارة الاقتصاد الكويتي والعمل على زيادة الإيرادات وترشيد التكاليف على مستوى الدولة.

سابعاً: فروض البحث:

تتمثل فروض البحث فيما يأتي:

1. لا توجد علاقة معنوية ذو دلالة احصائية بين استراتيجية تخطيط الموارد البشرية وتنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق
2. لا توجد علاقة معنوية ذو دلالة احصائية بين استراتيجية استقطاب الموارد البشرية وتنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق.
3. لا توجد علاقة معنوية ذو دلالة احصائية بين استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية في تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق.
4. لا توجد علاقة معنوية ذو دلالة احصائية بين استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية وتنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق.
5. لا توجد علاقة معنوية ذو دلالة احصائية بين استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية وتنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق.

ثامناً: حدود البحث:

تتمثل حدود البحث فيما يأتي:

1. حدود موضوعية : الممثلة في دور إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية في تنمية القدرات الإبداعية.
2. حدود مكانية : تم تطبيق الدراسة على جميع العاملين بالمستويات الإدارية المختلفة (العليا، والوسطى، والتنفيذية) بوزارة الكهرباء والماء في دولة الكويت.
3. حدود زمانية : تم تطبيق الدراسة في الفترة الزمنية من ٢٠١٨-٢٠٢١م.

تاسعاً: منهجية البحث:

تتمثل منهجية البحث في البيانات المطلوبة للبحث ومصادر هذه البيانات، ومجتمع البحث، ومتغيرات البحث واختبار الفروض إحصائياً كما يأتي:

١. البيانات المطلوبة للدراسة ومصادرها:

أ- البيانات الثانوية : تم فيها عملية الإطلاع على المراجع والدراسات والأبحاث والدوريات العربية والأجنبية المتعلقة بموضوع الدراسة بهدف جمع البيانات الثانوية عن موضوع الدراسة.

ب- البيانات الأولية : تم فيها زيارة ميدانية إلى جميع الإدارات والأقسام داخل وزارة الكهرباء والماء في دولة الكويت، وإجراء مقابلات مع المسؤولين والعاملين بها، وتوزيع استقصاء عليهم، وذلك بهدف توضيح أبعاد الموضوع.

٢. مجتمع الدراسة:

يتمثل مجتمع الدراسة في جميع الموظفين العاملين في وزارة الكهرباء والماء في دولة الكويت، كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم (١)

عدد الموظفين في وزارة الكهرباء والماء في دولة الكويت حسب المستوى الإداري

م	المستوى الإداري	عدد الموظفين
١	الإدارة العليا.	٢٠
٢	الإدارة الوسطى.	٧٨٠
٣	الإدارة التنفيذية.	١٤٢٠٠
	الإجمالي	١٥٠٠

المصدر : الشؤون الإدارية، وزارة الكهرباء والماء في دولة الكويت، ٢٠١٦م.

وتعتمد عينة الدراسة على اختيار عينة العاملين بالمستويات الإدارية المختلفة بالوزارة (الإدارة العليا والوسطى والتنفيذية) أما عينة الدراسة فسيتم إختيارها بطريقة عشوائية بسيطة من العاملين، ومن العملاء وفقاً لمعادلة حجم العينة والتي تصل إلى ٣٨٤ مفردة :

$$n = \left[\frac{N \times p(1-p)}{[N-1 \times (d^2 \div z^2)] + p(1-p)} \right]$$

٣. متغيرات البحث:

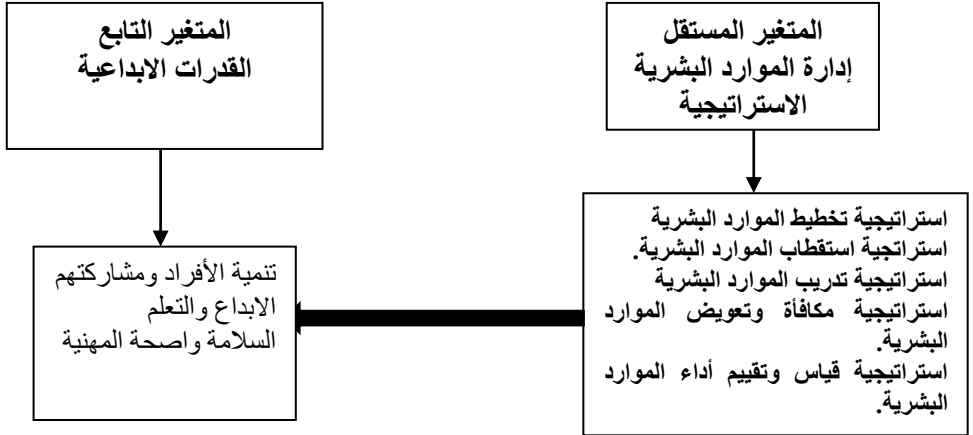
يمكن توضيح متغيرات الدراسة والقياس كما في الجدول التالي :

جدول رقم (٢)

متغيرات الدراسة والقياس

المتغير	نوعه	أبعاده	المراجع
القدرات الإبداعية للعاملين	تابع	- تنمية الأفراد ومشاركتهم. - الإبداع والتعلم. - السلامة والصحة المهنية	- (Scott and Bruce,2017) - (بحر & توفيق، ٢٠١٠) - (السويطي، ٢٠٠٩)
إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية	مستقل	- استراتيجية تخطيط الموارد البشرية. - إستراتيجية إستقطاب الموارد البشرية - إستراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية. - إستراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية . - إستراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية	- (Backer,2017) . - (Huselid et al ,2016). - (العريمي، ٢٠١٧) . (سملاي، ٢٠١٧). (التبيل، ٢٠١٥).

في ضوء فروض الدراسة تمكن الباحث من التوصل إلى متغيرات الدراسة كما يوضحه الشكل التالي:



شكل رقم (١)

نموذج البحث

عاشراً: الدراسة الميدانية واختبار الفروض:

١. تقييم الثبات والصدق للمقاييس المستخدمة في البحث:

اعتمدت الدراسة الحالية على أدوات القياس سابقة الذكر بهدف التعرف على مدى وضوحها وفهمها ومدى مصداقيتها في قياس المتغيرات إلا أنه بغرض التأكد من صدق الأداة المستخدمة فتم استخدام معامل الثبات ألفا كرونباخ لإجمالي دور إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية في تنمية القدرات الإبداعية للعاملين " لإجمالي حجم العينة الذي بلغ (٠.٨٤١). الأمر الذي انعكس أثره على الصدق الذاتي (الذي يمثل الجذر التربيعي للثبات) حيث بلغ (٠.٩١٧). كما أكدت قيم معاملات " الثبات " لأبعاد إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية (كمتغير مستقل) بالارتفاع وتراوح ما بين (٠.٧٤٢ ، ٠.٨٣٢) وهي قيمة أكبر من (٠.٧) مما يعني القدرة على الاعتماد على تلك المقاييس. وأيضاً أكدت قيم معاملات " الثبات " لأبعاد القدرات الإبداعية للعاملين (كمتغير تابع) بالارتفاع وتراوح ما بين (٠.٧١٧ ، ٠.٨٠٩) وهي قيمة أكبر من (٠.٧) مما يعني القدرة على الاعتماد على تلك المقاييس، كما تشير نتائج الجدول التالي:

جدول رقم (٣)

معامل الثبات والصدق الذاتي باستخدام معامل الفا كرومباخ Alpha cronbach

م	أبعاد الدراسة	معامل الثبات	معامل الصدق
١- إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية (المتغيرات المستقلة)			
١	استراتيجية تخطيط الموارد البشرية	٠.٨١٧	٠.٩٠٣
٢	استراتيجية إستقطاب الموارد البشرية	٠.٧٤٢	٠.٨٦١
٣	استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية	٠.٧٥٩	٠.٨٧١
٤	استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية	٠.٨٣٢	٠.٩٥٥
٥	استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية	٠.٨١٢	٠.٩٠١
إجمالي أبعاد: إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية			
٢- أبعاد القدرات الإبداعية للعاملين (المتغيرات التابعة)			
١	تنمية الأفراد ومشاركتهم	٠.٨٠٩	٠.٨٩٩
٢	الإبداع والتعلم	٠.٧١٧	٠.٨٤٦
٣	السلامة والصحة المهنية	٠.٧٨٩	٠.٨٨٨
إجمالي أبعاد: القدرات الإبداعية للعاملين			
		٠.٧٦٣	٠.٨٧٣

٢. توصيف عينة الدراسة :

جدول رقم (٤)

توصيف عينة الدراسة للبيانات عامة و الخصائص الديموجرافية للعينة

المتغير	العدد	النسبة
١- النوع		
ذكر	٢٤٩	٦٤.٨ %
أنثى	١٣٥	٣٥.١ %
الإجمالي	٣٨٤	١٠٠
٢- السن		
من ٢٠ إلى ٢٩ سنة	١٠٧	٢٧.٨ %
من ٣٠ إلى ٣٩ سنة	١٦٧	٤٣.٨ %
من ٤٠ إلى ٤٩ سنة	٨١	٢١ %
٥٠ سنة فأكثر	٢٩	٧.٥ %
الإجمالي	٣٨٤	١٠٠
٣- المستوى الوظيفي		
إدارة عليا	٢٠	٥.٢ %
إدارة وسطى	١٣١	٣٤.١ %
إدارة تنفيذية	٢٢٢	٥٧.٨ %
الإجمالي	٣٨٤	١٠٠
٤- المؤهل		
دراسات عليا	٥٩	١٥.٣ %
جامعي	٢٢٠	٥٧.٢ %
دبلوم ومدون	١٠٥	٢٧.٣ %
الإجمالي	٣٨٤	١٠٠
٥- سنوات الخبرة		
أقل من ٥ سنوات	٥٦	١٤.٥ %
من ٥- لأقل من ١٠ سنوات	٩٢	٢٣.٩ %
من ١٠- لأقل من ١٥ سنة	١٢٧	٣٣ %
١٥ سنة فأكثر	١٠٩	٢٨.٣ %
الإجمالي	٣٨٤	١٠٠

المصدر: من إعداد الباحث من واقع قوائم الاستقصاء المتلقى إجابات عنها
يتضح من الجدول السابق ما يلي :

- أن توزيع مفردات عينة الدراسة وفقاً لمتغير "النوع" يشير إلى أن الأغلبية من (الذكور) ويحوزون نسبة (٦٤.٨%)، في حين بلغت عينة (الإناث)، نسبة (٣٥.١%) وفقاً لردود عينة الدراسة.
- أن توزيع مفردات عينة الدراسة وفقاً لمتغير " السن " يشير إلى أن أغلبية عينة الدراسة تشمل الفئة العمرية (من ٣٠ إلى ٣٩ سنة)، بنسبة (٤٣.٨%)، يليها الفئة (من ٢٠ إلى ٢٩ سنة)، بنسبة (٢٧.٨%)، ثم الفئة (من ٤٠ إلى ٤٩ سنة) بنسبة (٢١%) وأخيراً الفئة (٥٠ سنة فأكثر)، بنسبة (٧.٥%)، وفقاً لردود عينة الدراسة.
- أن توزيع مفردات عينة الدراسة وفقاً لمتغير " الوظيفة " يشير إلى أن أغلبية عينة الدراسة تشمل الفئة (إدارة تنفيذية)، بنسبة (٥٧.٨%)، يليها فئة (إدارة وسطى)، بنسبة (٣٤.١%)، وأخيراً الفئة (إدارة عليا)، بنسبة (٥.٢%)، وفقاً لردود عينة الدراسة.
- أن توزيع مفردات عينة الدراسة وفقاً لمتغير " مستوى التعليم " يشير إلى أن أغلبية عينة الدراسة تشمل فئة المؤهل (مؤهل عالي)، بنسبة (٥٧.٢%)، يليها فئة (مؤهل متوسط)، بنسبة (٢٧.٣%)، وأخيراً فئة المؤهل (دراسات عليا)، بنسبة (١٥.٣%)، وفقاً لردود عينة الدراسة.
- أن توزيع مفردات عينة الدراسة وفقاً لمتغير " سنوات الخبرة " يشير إلى أن أغلبية عينة الدراسة تشمل الفئة (من ١٠- لأقل من ١٥ سنة)، بنسبة (٣٣%)، يليها الفئة (١٥ سنة فأكثر)، بنسبة (٢٨.٣%)، ثم الفئة (من ٥- لأقل من ١٠ سنوات) بنسبة (٢٣.٩%) وأخيراً الفئة (أقل من ٥ سنوات)، بنسبة (١٤.٥%)، وفقاً لردود عينة الدراسة.

٣. إختبار فروض البحث :

١/٣- ينص الفرض الأول على أنه لا توجد علاقة معنوية ذو دلالة احصائية بين استراتيجية تخطيط الموارد البشرية وتنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق.

تم استخدام تحليل الانحدار الخطى البسيط Simple Linear regression لقياس تأثير بعد استراتيجية تخطيط الموارد البشرية على تنمية القدرات الإبداعية للعاملين.

جدول رقم (٥)

نموذج الانحدار الخطي البسيط لتحديد معنوية بعد استراتيجية تخطيط الموارد البشرية على تنمية القدرات الإبداعية للعاملين

معامل التحديد R^2	قيمة "ف" F. test		قيمة "ت" t. test		المعاملات المقدرة β_i	المتغير المستقل
	مستوى المعنوية	القيمة	مستوى المعنوية	القيمة		
%٣٠.٦	**٠.٠١	١٦٥.٣٣٥	**٠.٠١	١٦.٧٢٧	١.٨١٢	الجزء الثابت
			**٠.٠١	١٢.٨٥٨	٠.٥٥٣	إجمالي بعد استراتيجية تخطيط الموارد البشرية

* دالة عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠١).

* دالة عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠٥).

ونجد أن المتغير المستقل (إجمالي بعد استراتيجية تخطيط الموارد البشرية) يفسر (٣٠.٦%) من التغيير الكلي في المتغير التابع (تنمية القدرات الإبداعية للعاملين). وباقي النسبة يرجع إلى الخطأ العشوائي في المعادلة أو ربما لعدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من المفروض إدراجها ضمن النموذج.

وباستخدام اختبار (t.test) نجد أن المتغير المستقل (بعد استراتيجية تخطيط الموارد البشرية)، ذات تأثير معنوي على المتغير التابع (تنمية القدرات الإبداعية للعاملين)، حيث بلغت قيمة "ت" (١٢.٨٥٨) وذلك عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠١).

ولاختبار معنوية جودة توفيق النموذج ككل، تم استخدام اختبار (F-test)، وحيث أن قيمة اختبار (F-test) هي (١٦٥.٣٣٥) وهي ذات معنوية عند مستوى أقل من (٠.٠١)، مما يدل على جودة تأثير نموذج الانحدار على أبعاد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين. وتتمثل معادلة النموذج في:

بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين = ١.٨١٢ + ٠.٥٥٣ بعد استراتيجية تخطيط الموارد البشرية

ومن نموذج العلاقة الإحصائية السابق يمكن التنبؤ ببعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين من خلال قياس بعد استراتيجية تخطيط الموارد البشرية، وتطبيق ذلك النموذج وهو يدل على أن:-

- كل زيادة في درجة (بعد استراتيجية تخطيط الموارد البشرية)، قدرها (٠.٥٥٣) تؤدي إلى زيادة تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بمقدار واحد صحيح.

٢/٣- ينص الفرض الثاني على أنه لا توجد علاقة معنوية ذو دلالة احصائية بين استراتيجية استقطاب الموارد البشرية وتنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق.

تم استخدام تحليل الانحدار الخطي البسيط Simple Linear regression لقياس تأثير استراتيجية استقطاب الموارد البشرية على تنمية القدرات الإبداعية للعاملين.

جدول رقم (٦)

نموذج الانحدار الخطي البسيط لتحديد معنوية تأثير استراتيجية استقطاب الموارد البشرية على تنمية القدرات الإبداعية للعاملين

معامل التحديد R^2	قيمة "ف" F. test		قيمة "ت" t. test		المتغير المستقل β_i	العملمات المقدره
	مستوى المعنوية	القيمة	مستوى المعنوية	القيمة		
%٤٨.٨	**٠.٠١	٣٥٧.٢٩٧	**٠.٠١	١٢.٦٩٨	١.٢٩٠	الجزء الثابت
			**٠.٠١	١٨.٩٠٢	٠.٦٩٩	إجمالي بعد استراتيجية استقطاب الموارد البشرية

* دالة عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠١).

* دالة عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠٥).

ونجد أن المتغير المستقل (إجمالي استراتيجية استقطاب الموارد البشرية) يفسر (٤٨.٨%) من التغير الكلي في المتغير التابع (تنمية القدرات الإبداعية للعاملين). وباقي النسبة يرجع إلى الخطأ العشوائي في المعادلة أو ربما لعدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من المفروض إدراجها ضمن النموذج. وباستخدام اختبار (t.test) نجد أن المتغير المستقل (استراتيجية استقطاب الموارد البشرية)، ذو تأثير معنوي على المتغير التابع (تنمية القدرات الإبداعية للعاملين)، حيث بلغت قيمة "ت" (١٨.٩٠٢) وذلك عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠١).

ولاختبار معنوية جودة توفيق النموذج ككل ، تم استخدام إختبار (F-test)، وحيث أن قيمة إختبار (F-test) هي (357.297) وهي ذات معنوية عند مستوى أقل من (0.01) ، مما يدل على جودة تأثير نموذج الانحدار على أبعاد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين.
وتتمثل معادلة النموذج في :

$$\text{بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين} = 1.290 + 0.699 \text{ بعد استراتيجية استقطاب الموارد البشرية}$$

ومن نموذج العلاقة الإنداردية السابق يمكن التنبؤ ببعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين من خلال قياس استراتيجية استقطاب الموارد البشرية ، وتطبيق ذلك النموذج ، وهو يدل على أن :-
-كل زيادة في درجة (استراتيجية استقطاب الموارد البشرية)، قدرها (0.699) تؤدي إلى زيادة بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بمقدار واحد صحيح.
3/3- ينص الفرض الثالث على أنه لا توجد علاقة معنوية ذو دلالة احصائية بين استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية في تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق.

تم استخدام تحليل الانحدار الخطى البسيط Simple Linear regression لقياس تأثير استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية على تنمية القدرات الإبداعية للعاملين.

جدول رقم (٧)

نموذج الانحدار الخطى البسيط لتحديد معنوية بعد استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية على تنمية القدرات الإبداعية للعاملين

معامل التحديد R ²	قيمة "ف" F. test		قيمة "ت" t. test		المعطيات المقدرة β_i	المتغير المستقل
	مستوى المعنوية	القيمة	مستوى المعنوية	القيمة		
38.1%	0.01	230.921	0.01	16.721	1.681	الجزء الثابت
			0.01	15.196	0.617	إجمالي بعد استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية

**دالة عند مستوى معنوية أقل من (0.01).

*دالة عند مستوى معنوية أقل من (0.05).

نجد أن المتغير المستقل (إجمالي بعد استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية) يفسر (38.1%) من التغير الكلي في المتغير التابع (تنمية القدرات الإبداعية للعاملين). وباقي النسبة يرجع إلى

الخطأ العشوائي في المعادلة أو ربما لعدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من المفروض إدراجها ضمن النموذج.

وباستخدام اختبار (t.test) نجد أن المتغير المستقل (بعد استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية) ، ذو تأثير معنوي على المتغير التابع (تنمية القدرات الإبداعية للعاملين)، حيث بلغت قيمة "ت" (١٥.١٩٦) وذلك عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠١).

ولاختبار معنوية جودة توفيق النموذج ككل ، تم استخدام اختبار (F-test)، وحيث أن قيمة اختبار (F-test) هي (٢٣٠.٩٢١) وهي ذات معنوية عند مستوى أقل من (٠.٠١) ، مما يدل على جودة تأثير نموذج الانحدار على أبعاد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين.

وتتمثل معادلة النموذج في :

بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين = $1.681 + 0.617$ بعد استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية

ومن نموذج العلاقة الإندحارية السابق يمكن التنبؤ ببعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين من خلال قياس بعد استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية ، وتطبيق ذلك النموذج ، وهو يدل على أن :-
كل زيادة في درجة (بعد استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية)، قدرها (٠.٦١٧) تؤدي إلى زيادة بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بمقدار واحد صحيح.

٤/٥ - ينص الفرض الرابع على أنه لا توجد علاقة معنوية ذو دلالة احصائية بين استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية وتنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق.

تم استخدام تحليل الانحدار الخطى البسيط Simple Linear regression لقياس تأثير استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية على تنمية القدرات الإبداعية للعاملين

جدول رقم (٨)

نموذج الانحدار الخطي البسيط لتحديد معنوية بعد استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية
على تنمية القدرات الإبداعية للعاملين

معامل التحديد R^2	قيمة "ف" F. test		قيمة "ت" t. test		المعطيات المقدرة β_i	المتغير المستقل
	مستوى المعنوية	القيمة	مستوى المعنوية	القيمة		
%٣٣	**٠.٠١	١٨٤.٧٥٠	**٠.٠١	١٤.٠٥٤	١.٦٢٨	الجزء الثابت إجمالي بعد استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية
			**٠.٠١	١٣.٥٩٢	٠.٥٧٥	

*دالة عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠١).

*دالة عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠٥).

نجد أن المتغير المستقل (إجمالي بعد استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية) يفسر (٣٣%) من التغير الكلي في المتغير التابع (تنمية القدرات الإبداعية للعاملين). وباقي النسبة يرجع إلى الخطأ العشوائي في المعادلة أو ربما لعدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من المفروض إدراجها ضمن النموذج.

وباستخدام اختبار (t.test) نجد أن المتغير المستقل (بعد استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية) ، ذو تأثير معنوي على المتغير التابع (تنمية القدرات الإبداعية للعاملين)، حيث بلغت قيمة "ت" (١٣.٥٩٢) وذلك عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠١).

ولاختبار معنوية جودة توفيق النموذج ككل ، تم استخدام إختبار (F-test)، وحيث أن قيمة إختبار (F-test) هي (١٨٤.٧٥٠) وهي ذات معنوية عند مستوى أقل من (٠.٠١) ، مما يدل على جودة تأثير نموذج الانحدار على أبعاد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين.

وتتمثل معادلة النموذج في :

بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين = ١.٦٢٨ + ٠.٥٧٥ بعد استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية

ومن نموذج العلاقة الإنداردية السابق يمكن التنبؤ ببعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين من خلال قياس بعد استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية ، وتطبيق ذلك النموذج ، وهو يدل على

أن :-

- كل زيادة في درجة (بعد استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية)، قدرها (٠.٥٧٥) تؤدي إلى زيادة بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بمقدار واحد صحيح.

٥/٥- ينص الفرض الخامس على أنه لا توجد علاقة معنوية ذو دلالة احصائية بين استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية وتنمية القدرات الإبداعية للعاملين بوزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت مجال التطبيق.

تم استخدام تحليل الانحدار الخطي البسيط Simple Linear regression لقياس تأثير استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية على تنمية القدرات الإبداعية للعاملين.

جدول رقم (٩)

نموذج الانحدار الخطي البسيط لتحديد معنوية بعد استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية على تنمية القدرات الإبداعية للعاملين

معامل التحديد R^2	قيمة "ف" F. test		قيمة "ت" t. test		المعلمة المقدرة β_i	المتغير المستقل
	مستوى المعنوية	القيمة	مستوى المعنوية	القيمة		
%٢٧.٥	**٠.٠١	١٤٢.٢٨٩	**٠.٠١	١٧.٥٩٦	١.٨٩٨	الجزء الثابت
			**٠.٠١	١١.٩٢٨	٠.٥٢٤	إجمالي بعد استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية

**دالة عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠١).

*دالة عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠٥).

نجد أن المتغير المستقل (إجمالي بعد استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية) يفسر (٢٧.٥%) من التغير الكلي في المتغير التابع (تنمية القدرات الإبداعية للعاملين). وباقي النسبة يرجع إلى الخطأ العشوائي في المعادلة أو ربما لعدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من المفروض إدراجها ضمن النموذج.

وباستخدام اختبار (t.test) نجد أن المتغير المستقل (استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية)، ذو تأثير معنوي على المتغير التابع (تنمية القدرات الإبداعية للعاملين)، حيث بلغت قيمة "ت" (١١.٩٢٨) وذلك عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠١).

ولاختبار معنوية جودة توفيق النموذج ككل ، تم استخدام إختبار (F-test)، وحيث أن قيمة إختبار (F-test) هي (١٤٢.٢٦٩) وهي ذات معنوية عند مستوى أقل من (٠.٠١) ، مما يدل على جودة تأثير نموذج الانحدار على أبعاد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين.
- معادلة النموذج:

$$\text{بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين} = ١.٨٩٨ + ٠.٥٢٤ \times \text{بعد استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية}$$

ومن نموذج العلاقة الإندرجية السابق يمكن التنبؤ ببعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين من خلال قياس بعد استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية ، وتطبيق ذلك النموذج وهو يدل على أن :-

- كل زيادة في درجة (بعد استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية)، قدرها (٠.٥٢٤) تؤدي إلى زيادة بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين بمقدار واحد صحيح.

كما قام الباحث بقياس تأثير كل بعد من أبعاد إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية على بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين من خلال (ANOVA) كما يلي:

جدول رقم (١٠)

نموذج الانحدار الخطى المتعدد التدريجي للتنبؤ بأكثر (أبعاد إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية) تأثير على بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين

R ²	قيمة ف(F)		قيمة ت (t)		المعطيات المقدره β_i	المتغير المستقل
	مستوى المعنوية	القيمة	مستوى المعنوية	القيمة		
٥٧.٦%	٠.٠١	١٢٦.٤٥٨	٠٠.٠٠١	٨.٢٤٧	٠.٨٧٨	الجزء الثابت
			٠٠.٠٠٢	٢.٨٢٢	٠.١٢٧	١- استراتيجية تخطيط الموارد البشرية
			٠٠.٠٠١	١٠.١٩٩	٠.٤٦٠	٢- استراتيجية إستقطاب الموارد البشرية
			٠٠.٠٠١	٥.١٤٢	٠.٢٥٤	٣- استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية
			٠.٣٠٤	٠.٩٥٢	٠.٠٤٨	٤- استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية
			٠٠.٠٠١	١١.١٢١	٠.٤٧٠	٥- استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية

*دالة عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠٥).

**دالة عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠١).

نجد أن المتغيرات المستقلة ككل (أبعاد إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية)، نفسر (٥٧.٦%) من التغير الكلي في المتغير التابع المتمثل في بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين ، وباقي النسبة يرجع عدم إدراج متغيرات مستقلة أخرى كان من المفروض إدراجها ضمن النموذج أو لاختلاف طبيعة نموذج الانحدار عن النموذج الخطي.

وباستخدام اختبار (t.test) نجد أن المتغيرات المستقلة الأكثر تأثيراً (إستراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية)، (إستراتيجية إستقطاب الموارد البشرية)، (إستراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية)، على بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين ، حيث بلغت قيم "ت" على الترتيب (١٠.٢١)، (١٠.١٩٩)، (٥.١٤٢)، وذلك عند مستوى معنوية أقل من (٠.٠٥).

ولاختبار معنوية جودة توفيق النموذج ككل ، تم إستخدام إختبار (F-test)، وحيث أن قيمة إختبار (F-test) هي (١٢٦.٤٥٨) وهي ذات معنوية عند مستوى أقل من (٠.٠١) ، مما يدل على التأثير القوي على بعد تنمية القدرات الإبداعية للعاملين.

حادى عشر: النتائج العامة:

في ضوء أهداف الدراسة قام الباحث بإعداد استقصاء للتعرف على العلاقة بين إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والقدرات الإبداعية، وقام بتوزيعها على عينة من العاملين في وزارة الكهرباء والماء بدولة الكويت، ثم قام الباحث بتحليل البيانات الواردة إليه إحصائياً، وقد خلصت نتائج البحث إلى:

١. نتائج متعلقة بإدارة الموارد البشرية الاستراتيجية : أوضحت نتائج الدراسة الميدانية بالوزارة محل الدراسة بأن جميع أبعاد إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية تتوافر بشكل كبير والمتمثلة فى :
 - استراتيجية تخطيط الموارد البشرية: يتوقف تفعيله من خلال التعرف على مصادر القوى العاملة ودراستها وتقييمها مع تصميم الوظائف والإحتياجات التدريبية لكل وظيفة فى ضوء توافر بيانات عن المواصفات الواجب توفرها فى شاغل الوظيفة فى ضوء الوضع القائم للقوى العاملة.
 - استراتيجية إستقطاب الموارد البشرية: اتضح أيضاً أن هذا البعد له أهمية من خلال السعي لاختيار القوي العاملة ذات كفاءة وذلك من خلال التخطيط لأنشطة الاستقطاب والبحث عن المصادر، والمتابعة الجيدة وتقييمها.

- استراتيجية تدريب وتنمية الموارد البشرية: اتضح أيضاً أن هذا البعد له أهمية من خلال وجود تغذية مرتدة عن العائد من التدريب، في ضوء تنوع البرامج التدريبية لاكتساب المهارات الوظيفية، وربط التدريب بالترقية الوظيفية، مع ربطها بمخرجات عملية تقييم الأداء.
 - استراتيجية تعويض ومكافأة الموارد البشرية: تبين من الدراسة الميدانية أن هذا البعد يعتمد بالدرجة الأولى على مساهمة نظم التعويض والمكافأة في تفجير القدرات الإبداعية للعاملين، وزيادة الرضا الوظيفي للعاملين، من خلال تلائمها مع رسالة و أهداف الوزارة.
 - استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية: تبين من الدراسة الميدانية أن هذا البعد يعتمد بالدرجة الأولى على تفويض الإدارة صلاحيات كافية للعاملين لانجاز المهام الوظيفية، مع المشاركة في إتخاذ القرارات، وذلك في ضوء تواجد عدالة وموضوعية بنظام الترفقيات في الوزارة.
٢. نتائج متعلقة بتنمية القدرات الإبداعية : أوضحت نتائج الدراسة الميدانية بالوزارة محل الدراسة أن جميع أبعاد تنمية القدرات الإبداعية تتوافر بشكل كبير والمتمثلة في :
- تنمية الأفراد ومشاركتهم: تبين أهميتها من خلال إمتلاك الموظف الصلاحيات الكافية لأداء المهام الوظيفية، من خلال تنظيم الوزارة لحلقات وورش عمل ودورات تدريبية لتنمية مهارات العاملين.
 - الإبداع والتعلم : إتضح أهميته من خلال تشجيع الوزارة علي التحسين المستمر والتعلم الذاتي، والعمل على نشر ثقافة التميز في الأداء، في ظل توافر نظام حوافز يرتبط بالأداء المتميز مع التشجيع على التجديد والابتكار.
 - السلامة والصحة المهنية : تبين فعاليته من خلال حرص الوزارة على توفير مقومات الأمن والسلامة، وبيئة العمل تتصف بالراحة النفسية والبدنية للعاملين، مع ملائمة حجم المهام التي يقوم بها العاملين مع القدرات والمهارات الشخصية، وذلك في ضوء تشجع بيئة العمل علي الإبداع والابتكار والتطوير المستمر، ووضع لوحة إرشادات السلامة والتعليمات بمكان واضح.

ثاني عشر : التوصيات العامة :

في ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسة، فإنه يمكن تقديم مجموعة من التوصيات في صورة خطة تنفيذية (Action Plan) بهدف الإرتقاء بمستوى العلاقة بين إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والقدرات الإبداعية، كما يلي:

جدول رقم (١١)

توصيات البحث

المدى الزمني	جهة التنفيذ	آلية التطبيق	التوصية
توصيات متعلقة بإدارة الموارد البشرية الاستراتيجية			
٦-٤ شهور	-إدارة الموارد البشرية	- وضع خطة مستمرة لتقييم خطة العمالة. - وجود أسس واضحة وموضوعية لاستقطاب الموارد البشرية الجديدة .	مراجعة الأنظمة الخاصة بالتعيينات واستقطاب العاملين
٤-٢ شهور	-إدارة التخطيط والمتابعة	- استخدام أساليب الإشراف الحديثة كالمقارنة المرجعية والجودة الشاملة والإشراف الذاتي وغيرها من الأساليب التي تخلق روح جيدة بين العاملين والإدارة والتي تنعكس على جودة الحياة الوظيفية.	العمل على تخفيف الشدة في الإشراف المباشر على العاملين
٦-٢ شهور	إدارة شئون العاملين.	- التشاور مع الموظفين عن أحوال العمل . - إشعار الموظف بأن له قدر من الحرية في أدائه مهام عمله - التعبير عن نفسه وإشراك الموظفين في تحديد مشكلات العمل وكيفية حلها. - وضع لوائح وقواعد العمل أو الإقتراح .	يجب العمل على فسح المجال أمام العاملين للمشاركة في الإدارة
٥-٣ شهور	إدارة شئون العاملين.	- الحرص على رفع أداء العاملين. - محاولة العمل على التقريب بين الأهداف والنتائج المحققة . - الموازنة بدقة بين أهدافه وتطلعات العاملين والعمل على تحقيقها.	العمل على تحسين فعالية العاملين
توصيات متعلقة بتنمية القدرات الإبداعية للعاملين			
١٨-٩ شهور	إدارة شئون العاملين.	- تحسين مستوى التهوية- النظافة -التجميل في مكان العمل. - إدخال الأنظمة التكنولوجية المتطورة. - العمل الدائم على تهيئة بيئة عمل مناسبة.	الإهتمام ببيئة العمل والعمل على تطويرها وتحسينها

المدى الزمني	جهة التنفيذ	آلية التطبيق	التوصية
	-إدارة التخطيط والمتابعة.	- وضع شبكة إتصال تعمل على توفير الجو الملائم والإرتياح النفسي لدى مختلف العاملين - إعداد تنظيم هيكلي مناسب يبين العلاقات بين الرؤساء و المرؤوسين بشكل واضح.	العمل على التطوير المستمر لتفعيل الإتصالات بين كافة المستويات الإدارية.
٦-٩ شهور	إدارة شئون العاملين.	- فتح الباب واسعاً أمام الإبداع والابتكار . - التأكد من أن القدرات تناسب مع استعداد العاملين للقيام بالعمل بكفاءة . - الحرص على بث روح الابتكار والإبداع . - وضع مقترحات العاملين وآرائهم محل تقدير واحترام.	محاولة الاستغلال الأمثل للأفكار الإبتكارية للعاملين

ثالث عشر: دراسات مستقبلية :

- إجراء دراسات وبحوث تتناول أبعاداً أخرى غير التي تم دراستها ولم يتطرق إليها البحث الحالي.
- إجراء دراسات حول علاقة استراتيجية تخطيط الموارد البشرية بالإبداع والابتكار .
- إجراء دراسات حول دور استراتيجية تدريب العاملين في تحقيقي التميز في الأداء.
- إجراء دراسات تتعلق بتطبيق إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والتميز في الأداء على القطاع الخدمي بالكويت.
- علاقة استراتيجية استقطاب الموارد البشرية في تحقيق التميز بالأداء .
- دور استراتيجية قياس وتقييم أداء الموارد البشرية في تحقيق ميزة تنافسية.

رابع عشر: قائمة المراجع:

- السلمي، علي، (٢٠٠١)، "إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية"، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة.
- الطيطي، محمد، (٢٠٠١)، تنمية قدرات التفكير الإبداعي، عمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع.
- حسن، رابحة (٢٠٠٢)، مدخل استراتيجي للتخطيط وتنمية الموارد البشرية"، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، القاهرة.
- أحمد، حسام قرني. (٢٠٢٠). تأثير التنمية المُستدامة لرأس المال الفكري على القدرات الإبداعية للعاملين في المنظمات (دراسة ميدانية). مجلة كلية الاقتصاد والعلوم السياسية. 21(1), 167-240.
- أحمد، سالي ابراهيم. (٢٠٢١)، دور التخطيط الاستراتيجي في تعزيز القدرات الابداعية: دراسة استطلاعية تحليلية لعينة من التدريسين والموظفين في الجامعة التقنية الوسطى. مجله اقتصاديات الاعمال للبحوث التطبيقية، (ج١)، ص ص ٢٣١-٢٥٠.
- الحصينان، سعود راشد على، (٢٠١٨)، " دور إدارة الموارد البشرية في الابداع الإداري بوزارة الأشغال الكويتية"، رسالة ماجستير، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة آل البيت.
- العريمي، حليس بن محمد، (٢٠١٧) " تطوير إدارة الموارد البشرية بكليات العلوم التطبيقية في سلطنة عمان"، مجلة العلوم التربوية، جامعة السلطان قابوس، العدد الأول.
- العصيمي، عايد عبد الله، (٢٠١٦)، " مدي تطبيق الإدارة الاستراتيجية للموارد البشرية في المؤسسات العامه بالمملكة العربية السعودية"، المجلة العربية للعلوم الاجتماعية - المؤسسة العربية للاستشارات وتنمية الموارد البشرية - مصر العدد (٩).
- اللاقي، خالد خلف، (٢٠١٨)، " الدور الاستراتيجي للموارد البشرية وأثره على الإبداع لدى العاملين في شركة الاتصالات زين العاملة في الأردن"، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية، فلسطين، العدد (٢).
- بحر، يوسف عيد، توفيق، توفيق عطية، (٢٠١٠)، " القدرات الابداعية وعلاقتها بالأداء الوظيفي لمديري القطاع العام، دراسة تطبيقية على المديرين العاملين بوزارات قطاع غزة، ورقة عمل الجامعة الإسلامية بغزة.
- شاندرأ، اشوك، كوبرا، شلبا، (٢٠٠٢)، : استراتيجية الموارد البشرية، ترجمة: عبدالحكم الخزامي، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة.

- فوزي، حمادة ثابت أبو زيد، (٢٠٢١). أثر ممارسات إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية على البراعة التنظيمية والأداء الابتكاري في ظل توسط دور الثقافة التنظيمية. *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية*. 12(1), 1-34.
- سمالي، يحضة، (٢٠١٧)، "الموارد البشرية الاستراتيجية والكفاءات المحورية في خلق الميزة التنافسية"، *مجلة البشائر الاقتصادية، الجزائر، العدد (٩)*.
- عبد الحليم، أحمد محمد أحمد، (٢٠١٤) " الدور الاستراتيجي للموارد البشرية في تنمية الإبداع"، رسالة ماجستير في إدارة الأعمال غير منشورة، جامعة حلوان، كلية التجارة وإدارة الأعمال.
- Adil Salepçioğlu & Burcu Sari, (2021) , Investigation of strategic human resources activity in corporate governance practices: A research with Artificial Neural Networks, **Journal of Transnational Management**, 26:2, pp118-138
- Becker, B. and Huselid, M. (2006) ,"Strategic Human Resource Management : Where do we go from Here?", **Journal of Management**, Vol.32 No.6,p18.
- Becker, B. and Huselid, M. (2017) ,"Strategic Human Resource Management : Where do we go from Here?", **Journal of Management**, Vol.32 No.6, pp.898-925.+
- Caliskhan, E. (2010). The Impact of Strategic Human Resource Management on Organizational Performance. **Journal of Naval Science and Engineering**. Vol. (6), no. 2, p. 106
- Gustavo Dambiski ,et al, (2017) "Innovativeness measures: a bibliometric review and a classification proposal", **International Journal of Innovation Science**, Vol. 9 Issue: 1,p88.
- Huselid, M. Jackson,S. and Schuler, R. (2016) : Technical and strategic human resource management effectiveness as determinants of firm performance. **Academy of Management Journal**, Vol. 40, pp. 171 -188.
- Ling,T., & Nasurdin, A. (2010)" Human resource management practices and organizational innovation: An empirical study in Malaysia, **The Journal of Applied Business Research**, 26(4),P 105.
- Noel Carroll, Markus Helfert, (2015) "Service capabilities within open innovation: Revisiting the applicability of capability maturity models", **Journal of Enterprise Information Management**, Vol. 28 Issue: 2,p. 275.
- Saa-Perez,& Diaz-Diaz. (2011). Human resource management and innovation in canary Island:an ultraperipheral region of the European Union, **The International Journal of Human Resource Management**, 21(10),P (1649-1666).
- Scott Susanne, and Reginald Bruce ,(2017), Determinants of Innovative Behavior: A path Model of Individual Innovation in the Work place .**Academy of Management Journal**. 37, pp .580-607.

أثر فيروس كوفيد ١٩ على الإنفاق العام

د. محمود عبدالرحمن السيد البهلول *

* د. محمود عبدالرحمن السيد البهلول. يعمل الآن مدرس معين في قسم الاقتصاد بمعهد الدلتا العالي للحاسبات ونظم المعلومات (أكاديمية الدلتا للعلوم والتكنولوجيا) بالمنصورة. حاصل على الماجستير في ديسمبر ٢٠٠٦، والدكتوراه في مايو ٢٠١١، من معهد الدراسات العليا للبحوث الآسيوية، جامعة الزقازيق، قسم العلوم السياسية والاقتصادية. التخصص علوم سياسية واقتصادية. التخصص الدقيق: اقتصاد سياسي. تتمثل الاهتمامات البحثية في البحث العلمي وبصفة خاصة الصناعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر.

Email: DR_Bahluol@yahoo.com

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة الحجم الأمثل للإنفاق الحكومي، لما له من أهمية بالغة في إطار المحافظة على الاستقرار الاقتصادي وتحقيق النمو، خاصة في الآونة الأخيرة مع إنهيار أسعار المحروقات وانتشار فيروس كورونا وتأثيره على الاقتصاد الوطني، وتم الإستعانة باستخدام الأساليب القياسية بالنموذج ARDL، طريقة تحليل PEST، باستخدام برنامج ATLAS.ti 8. وقد توصلت الدراسة إلى نتائج أهمها تراجع مستوى كفاءة الإنفاق العام في مصر خلال مدة الدراسة رغم زيادة حجم الإنفاق العام، ممّا يوضح أنه ليس كل زيادة في الإنفاق تؤدي إلى تحسن الكفاءة في الإنفاق. تراوح الحجم الأمثل للإنفاق الحكومي ما بين ٣٠,٤٧% إلى ٣٢,٦٩% من الناتج المحلي الإجمالي، لذلك، فإنّ زيادة حجم الإنفاق ضرورية، لكنها ليست كافية لضمان تحسن مستويات الكفاءة في الإنفاق، وعن مدى تأثيره على البطالة والتضخم وتحديد طبيعة العلاقة الموجودة بينهما. كما خلصت الدراسة إلى وجود علاقة في الأجل القصير وعلاقة توازنية في الأجل الطويل بين الإنفاق العام والبطالة والتضخم لكنها ظرفية مؤقتة، كما لسياسة الإنفاق العام تأثير ضعيف وعكسي على معدل البطالة والتضخم، أي كلما زاد الإنفاق العام أدى إلى الانخفاض بنسب ضعيفة، وإلى تأثيرها على إنخفاض نمو الناتج المحلي الإجمالي ما بين ٣-٥%. وإستمرت حتى ١٠%، ومع إستمرار الأزمة يكلف كل شهر إضافي في المتوسط من ٢-٢,٥% من الناتج المحلي الإجمالي. يتوجب على الحكومة المصرية ضرورة ترشيد النفقات وبناء قاعدة اقتصادية من خلال التنويع الاقتصادي للانتقال من الإنفاق الربيعي إلى الإنفاق المستدام. من هنا توصي الدراسة بأن تكون زيادة الإنفاق الحكومي مصحوبة بكثير من الإجراءات التي تهدف إلى تحسين مستوى كفاءة الإنفاق العام ومن أهم هذه الإجراءات: مكافحة الفساد، والعمل على تغيير أنماط تخصيص الإنفاق العام.

الكلمات المفتاحية: فيروس كوفيد ١٩ - الإنفاق العام - البطالة - التضخم.

Abstract:

This study aims to know the optimal size of government spending, because of its great importance in the framework of maintaining economic stability and achieving growth, especially in the recent times with the collapse of fuel prices and the spread of the Corona virus and its impact on the national economy. PEST, using the ATLAS.ti 8 program. The study found the most important results, the most important of which is the decline in the efficiency of public spending in Egypt during the study period despite

the increase in the volume of public spending, which shows that not every increase in spending leads to an improvement in spending efficiency. The optimal size of government spending ranged between 30.47% to 32.69% of GDP. Therefore, increasing the volume of spending is necessary, but it is not sufficient to ensure improvement in efficiency levels in spending, and the extent of its impact on unemployment and inflation and the nature of the relationship between them. The study also concluded that there is a relationship in the short term and a long-term equilibrium relationship between public spending, unemployment and inflation, but it is temporary, and the public spending policy has a weak and adverse effect on the unemployment and inflation rate, that is, the more public spending leads to a weak percentage decline. And to its impact on the decline in GDP growth between 3-5%. It lasted up to 10%, and as the crisis dragged on, each additional month cost an average of 2-2.5% of GDP. The Egyptian government must rationalize expenditures and build an economic base through economic diversification to move from rentier spending to sustainable spending. Hence, the study recommends that the increase in government spending be accompanied by many measures aimed at improving the efficiency of public spending, the most important of which are: combating corruption, and working to change the patterns of public spending allocation.

Key words:

COVID 19 virus - Public expenditure - Unemployment - Inflation.

تمهيد

تسعى هذه الدراسة إلى معرفة مدى تأثير الإنفاق العام وبصفة خاصة على البطالة والتضخم وتحديد طبيعة العلاقة الموجودة بينهما في مصر، وذلك، لما لهما من أهمية بالغة في إطار المحافظة على الإستقرار الاقتصادي وتحقيق النمو، خاصة في الآونة الأخيرة مع إنهيار أسعار المحروقات وانتشار فيروس كورونا وتأثيره على الاقتصاد الوطني، ومن ثم الإستعانة بالنماذج القياسية.

رتبت مصر أولوياتها في ظل جائحة (COVID 19 virus)، بالتركيز في السياسات المالية على الإنفاق العام في مجالات الإستثمار وتنمية رأس المال البشري وزيادة المخصصات لقطاعي الصحة والتعليم، وإيلاء الإهتمام بالقطاعات التي تتسم بالمرونة والقدرة على التعافي السريع بتحويل

إستراتيجيات الإبتكار الوطنية والمؤسسية نحو تسريع تطوير واستخدام التقنيات المتقدمة مثل الطباعة ثلاثية الأبعاد، والتحول الرقمي، والعملات الرقمية، والذكاء الإصطناعي في قطاعات التنمية كالصحة والتعليم، والتصنيع. كذلك، القطاعات الواعدة التي تُمثّل ركيزة أساسية لدفع النمو الشامل والمستدام، مثل الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات، والصناعة التحويلية، والزراعة، وكذا المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى دمج القطاع غير الرسمي، وتعزيز الشمول المالي، ودعم البنية التحتية للرقمنة في إطار تعزيز التوجه نحو التحول الرقمي، والتوسع في مشروعات الطاقة الجديدة والمتجددة، والتعافي الأخضر، والذي يتطلب مستويات جيدة من التنسيق، والإتصال وتغيير السياسات الموجودة، ويستغرق هذا فترة طويلة.

نطاق الدراسة:

في نطاق وحدود هذه الدراسة، وفي ظل تداعيات جائحة (COVID 19 virus)، تشير الإحصائيات على مدى السنوات القليلة الماضية بأنّ تكنولوجيا المعلومات تسهّم في دعم المؤسسات الحكومية وغير الحكومية على تجاوز الكثير من التحديات التي تواجهها، سواء في مجال أوجه السياسة المالية في الإنفاق العام أو في تنمية الموارد البشرية الماهرة والمدربة. وقد زادت منصات الأعمال الرقمية مع التطور التكنولوجي والنقلة النوعية في استخدام المعلومات التي يمكن من خلالها الوصول إلى خدمة المجتمع بطريقة مباشرة، نتيجة لذلك، فإنّ المستقبل يكون مفتوحاً لنمو تلك المؤسسات باستخدام الأعمال الرقمية لقدرتها على البقاء في ظل التغيرات الاقتصادية الجديدة وتفشي الأوبئة والفيروسات. **تمت هذه الدراسة في ضوء الحدود التالية:**

- التأثير المتوقع على الإنفاق العام، ومن ثم التركيز على تنسيق العلاقة بين الدولة في إحداث توازن في النظام المالي وبين الأزمات الاقتصادية، والمتغيرات البيئية للأزمات والكوارث الدولية والمحلية.
- وضع ضمانات لحماية المتغيرات السريعة التي سببت توترات عدة في الإنفاق العام، والتركيز على كيفية إدارتها.

مشكلة الدراسة:

برزت معظم العديد من المشاكل الاقتصادية في العالم في الإنفاق العام، وفي مصر بصفة خاصة بسبب جائحة (COVID 19 virus)، ممّا أوجدت خللاً في الإنتاج والهيكل الاقتصادي، أدّى إلى نتائج عدم التوازن في تطبيق السياسات، والنظم المالية وموازنتها لتؤمّن للفرد

والمجتمع، والدولة الإستقرار الاقتصادي، والرفاهية والعدالة وإشباع الحاجات، والتي أثرت بشكل مباشر في تنمية الموارد وعمل المؤسسات مصحوبة بالعديد من التحديات والضغوط الشديدة التي فرضت عليها بين عشية وضحاها من حيث زيادة الطلب على الخدمات الرقمية، وإعادة تشكيل العرض والطلب، والتعاون اللازم مع المؤسسات لدعم العمل عن بعد مع مجموعة من القضايا الأخرى التي تتطلب نطاقاً واسعاً من المرونة العالية والاستجابة الفورية، والعمل على ميكنة المنظومتين الضريبية والجمركية، لتيسير الإجراءات وتحفيز مجتمع الأعمال على إستمرار عجلة الإنتاج من خلال تبسيط الإجراءات وإقرار منظومة ضريبية محفزة، وتأخير بعض المتحصلات الضريبية وخفض الرسوم وأسعار الغاز الطبيعي والكهرباء لقطاع الصناعة، إضافة إلى العمل على الإرتقاء بمستوى الأداء، وتعزيز آليات الرقابة المالية والإدارية، ورفع كفاءة الإنفاق العام، على النحو الذي يُسهم في الحفاظ على المسار الاقتصادي الآمن، وتمكين الدولة من مواصلة الوفاء بالتزاماتها نحو مواطنيها، مع إعطاء قطاعي الصحة والبحث العلمي أولوية متقدمة، باعتبارهما ركيزتين رئيسيتين لمواجهة تداعيات هذا الوباء العالمي.

من هنا، ركزت هذه الدراسة على الأسباب والمشاكل التي سببتها جائحة (COVID

19 virus، لعل من أهمها:

أولاً: تأثيره على الاقتصاد متمثلاً في سياسة الإنفاق العام وعلى البطالة والتضخم وتحديد طبيعة العلاقة بينهما.

ثانياً: العلاقة بين دور الدولة في الإنفاق العام، والمتغيرات البيئية للأزمات والكوارث الدولية والمحلية.

ثالثاً: وضع ضمانات للحماية من المتغيرات البيئية السريعة «COVID 19 virus» التي سببت توترات عديدة.

رابعاً: تمكين الدولة من مواصلة الوفاء بالتزاماتها نحو المجتمع وخدمة مواطنيها.

أهداف الدراسة:

من أهم أهداف دراسة أثر «COVID 19 virus» على الإنفاق العام، هو إعادة ترتيب الأولويات والأعمال من أجل الإستفادة إلى أقصى حد ممكن من الواقع الرقمي، والذي أثار بدوره على الإنفاق العام العالمي، وفي مصر بوجه خاص، حيث تحولت إلى منح علمية مبكرة ومتسارعة

لاتخاذ عدة إجراءات تعمل على تعزيز التنمية البشرية وتسريع وتيرة العمل، ولجوء الدول إلى التحول الرقمي السريع لملء فجوة الأعمال الرقمية.

تحقيق هذا الهدف تعرضت الدراسة لأربع محاور علمية أساسية، هي:

❁ **المحور الأول:** تحليل واقع الإنفاق العام في ظل جائحة «COVID 19 virus» في مصر.

❁ **المحور الثاني:** رفع كفاءة الإنفاق العام على النحو الذي يُسهم في الحفاظ على المسار الاقتصادي الآمن.

❁ **المحور الثالث:** الإرتقاء بمستوى الأداء وعن مدى تأثيره على البطالة والتضخم وتحديد طبيعة العلاقة بينهما.

❁ **المحور الرابع:** الإستفادة القصوى من الواقع الرقمي لتمرير السياسات المالية للإنفاق العام من خلال الإحتماعات عن بعد (Online video conferencing) في ظل جائحة «COVID 19 virus».

أهمية الدراسة:

تتبع أهمية الدراسة من التحولات التي شهدتها العالم في ظل تداعيات جائحة « COVID 19 virus»، ومع تزايد حاجة المجتمع إلى الخدمات الرقمية وربطها بالإنفاق العام، وما فرض على مصر من ظروف تنافسية صعبة وسريعة التغيير في الاقتصادات العالمية، كما أنّها فرصة عظيمة أجبرت الدولة بالتركيز على سرعة وتيرة التنمية البشرية في التكنولوجيا، ورواد الأعمال، والتحول الرقمي، حيث تم إستبدال العديد من الإحتماعات والمؤتمرات للوزارت والحكومة والأشخاص أصحاب الأعمال والمؤسسات باجتماعات (Online- video conference)، وغيرها من أشكال الإتصال الافتراضية، كما وفّرت التكنولوجيا فرصاً عديدة حيث تحول الكثير من المنتجات أو الخدمات التي تقدمها المشاريع الريادية إلى الإبتكار في كيفية إنشاء الخدمات. فلم تعد التكنولوجيا اليوم بما فيها ريادة الأعمال والتحول الرقمي خياراً بل أصبح من الضرورات الملحة، وطوق نجاة في ظل أزمة كورونا لكونها الخيار الأمثل للتخفيف من أزمات البطالة التي أصبحت في تزايد كبير بسبب تداعيات الجائحة، وسوف نستعرض بعض المهام التي نأمل بتحقيقها، وهي كالتالي:

(١) التعرف على أثر «COVID 19 virus» على الإنفاق العام.

(٢) تزايد حاجة المجتمع إلى التنمية البشرية في التكنولوجيا والخدمات الرقمية وربطها بالإتفاق العام.

(٣) الاستفادة من التجارب الدولية في أثر جائحة «COVID 19 virus» على الإتفاق العام، وإعادة النظر في كيفية مواجهة التحديات المتعلقة بها، وتقديم الإجراءات المختلفة ذات الصلة لدعمها وتطويرها.

مصطلحات الدراسة: فايروس (Covid 19) - الإتفاق العام - البطالة - التضخم.

(١) فايروس كورونا (Covid -19 virus): هو مرض معد يسببه فيروس كورونا المستجد (SARS-CoV-2)، ويعاني معظم الأشخاص المصابون بهذا الفايروس (COVID 19)، وله أعراضاً خفيفة أو متوسطة يتعافى أصحابها من دون علاج خاص، لكن البعض منهم يمرض بشكل حاد وخطير ممّا يستلزم رعاية طبية خاصة والإهمال فيها قد تقضي إلى الوفاة.

(٢) الإتفاق العام: (public expenditure): هو أحد فروع الاقتصاد الإسلامي، حيث يتميز بارتباطه بجميع نظم الدولة السياسية، والاقتصادية، والاجتماعية، لم يكن غريباً عن الفكر الاقتصادي الإسلامي، ليمتيز بنظامه المالي الذي يدخل في جميع الفعاليات والأنشطة الاقتصادية.

يعرف الإتفاق العام بأنه المبالغ النقدية التي تصدر عن القطاع العام «الحكومة»، بهدف تحقيق النفع العام. كما يعتبر وسيلة إشباع الحاجات العامّة، لذلك، إحتل أهمية خاصة في نطاق دراسة المالية العامّة. ومنها حصول الدولة على الإيرادات العامة بقصد تمويل النفقات العامّة.

(٣) البطالة (Unemployment): هي ظاهرة اقتصادية تحدث عندما لا يستطيع القادرون عن العمل والباحثون عنه الحصول عليه، ويتم حساب نسبة البطالة على أساس هذه الفئة:
نسبة البطالة = (عدد العاطلين عن العمل / إجمالي عدد أفراد قوة العمل) × ١٠٠

(٤) التضخم (Inflation): هو مفهوم اقتصادي يعبر عن الإرتفاع العام في أسعار المنتجات والخدمات وارتفاع مستوى تكاليف الإنتاج لمدة زمنية طويلة، فالإرتفاع المؤقت في الأسعار لا يعتبر تضخماً، ويصاحب التضخم إنخفاض في القدرة الشرائية للعملة التي تعاني منه.

منهج الدراسة وإجراءاتها:

إُعتمدت الدراسة على المنهج الإستقرائي بصفة رئيسية، ثم إستخدمت المنهج النوعي التحليلي،

وجمعت بين الأسلوبين التاليين من خلال:

➤ **أسلوب الدراسة النظرية:** من خلال تحليل لأهم تداعيات (COVID 19 virus)، وأثره على الإنفاق العام.

➤ **التحليل الإحصائي للبيانات:** تم من خلال عرض تحليل واقع الإنفاق العام في مصر. كذلك، طريقة تحليل PEST التحديات السياسية والثقافية والاجتماعية، والتكنولوجية للتحويل إلى الأعمال الرقمية عالمياً. وتم تحليل نتائج المشاركة مع مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، مؤكدة ضرورة الإقرار بصعوبة ما يشهده العالم حالياً من أزمة متفاقمة، باستخدام برنامج ATLAS.ti 8 للتحليل النوعي للبيانات. لتأثيرها على إنخفاض نمو الناتج المحلي الإجمالي بنسبة تراوحت ما بين ٣-٥٪. ثم إستمرت حتى وصلت نحو ١٠٪، ومع إستمرار الأزمة يكلف كل شهر إضافي في المتوسط من ٢-٢,٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي العالمي. تمويل وتعبئة الموارد اللازمة للتنمية وتنفيذ برامج ومشروعات التنمية المستدامة.

فروض الدراسة:

إهتمت الدراسة بالفروض التالية (الفرض الأساسي، وضرورات ثلاث) وهي:

الفرض الأساسي:

توجد علاقة ذات دلالة بين زيادة الإنفاق العام وتخفيض فيروس كوفيد ١٩.

تنظيم الدراسة:

عكفت الدراسة على إعادة النظر في نماذج الأعمال الحالية والأخذ في الإعتبار المتغير البيئي، ومن ثم التركيز على الأسباب والمشاكل التي من شأنها أن تؤثر في الاقتصاد القومي بشكل أو بآخر، لأنه جزءاً من هذا الاقتصاد العالمي المتشابك فمن الطبيعي أن يتأثر بالأزمة بشكل مباشر، لذلك، مع تزايد خطر جائحة (COVID 19 virus) تم إتخاذ بعض الإجراءات الإحتياطية حول العالم للحفاظ على سير العمليات في الشركات لتقليل حجم الضرر الاقتصادي، إلا أنّ الكوارث بما فيها الأوبئة تدفع الأعمال إلى تبني تقنيات ونماذج أعمال جديدة، وفي ظل المعطيات

الجديدة وتداعيات الجائحة يجب الإهتمام بأهمية التحول في دالة الإنتاج لزيادة الناتج القومي الإجمالي وتقوية الإنفاق العام. وللإجابة على ذلك من خلال تقسيم الدراسة إلى مبحثين يحتوي كل منهما على عناصر الدراسة على النحو التالي:

يتناول فيها المبحث الأول: التعريف بالإنفاق العام وأهميته وتقسيماته.

- أولاً: التعريف بالإنفاق العام. ثانياً: أهمية الإنفاق العام وعناصره.
 ثالثاً: أثر الإنفاق العام على الإنتاج والإستهلاك. رابعاً: تقسيم الإنفاق العام (نوعان).
 خامساً: ضوابط الإنفاق العام. سادساً: الإنفاق العام غير المنتج.
 سابعاً: إنتاجية الإنفاق العام. ثامناً: المصاعب التي تعترض زيادة إنتاجية الإنفاق العام.

كما يتناول المبحث الثاني: الإنفاق العام (الجانب العملي).

- أولاً: التقرير النصف السنوي للأداء المالي ٢٠٢٠/٢٠٢١: في ظل جائحة (COVID 19 virus).
 ثانياً: السياسة المالية المتوازنة في ظل جائحة (COVID 19 virus).
 ثالثاً: الموازنة التشاركية.

- رابعاً: نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية GFMIS:
 خامساً: منظومة الدفع و التحصيل الإلكتروني.
 سادساً: تحليل مكونات الإنفاق الحكومي.
 سابعاً: تحليل كفاءة الإنفاق الحكومي.

✿ النتائج والتوصيات.

✿ قائمة المراجع.

المبحث الأول

الإنفاق العام (الجزء النظري).

مقدمة:

يشهد العالم حالياً من متغيرات سياسية واقتصادية واجتماعية متسارعة شديدة الدقة ألقت بظلالها على الإحتياجات والتحديات التنموية في مختلف دول العالم، وفي مقدمتها الدول الأعضاء ومنها مصر في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، مؤكدة ضرورة الإقرار بصعوبة ما يشهده العالم حالياً من أزمة متفاقمة، ولا تزال مستمرة نتيجة تفشي جائحة (COVID 19 virus)، وظهور متحورات جديدة لهذا الفيروس. وتعد قضية تمويل وتعبئة الموارد اللازمة للتنمية أحد أهم المحددات لمدى قدرة الدول على السير قدماً في تنفيذ برامج ومشروعات التنمية المستدامة، ممّا يقتضي تكثيف العمل وعقد الشراكات الفاعلة بين الحكومات والقطاع الخاص والمجتمع المدني ومؤسسات التمويل الإقليمية والدولية لتوفير الإحتياجات التمويلية المتزايدة.

أثرت جائحة (COVID 19 virus)، تأثيراً قوياً وسريعاً على مختلف الأعمال بأنواع المؤسسات، مع زيادة أزمات اقتصادية وركود على المستوى العالمي ممّا أثر على الإنفاق العام، كذلك، تخفيض القوى العاملة في جميع القطاعات الاقتصادية أدى إلى فقدان العديد من الوظائف، وزيادة حالات الوفاة، كما أثرت على نمو الناتج المحلي الإجمالي وسببت إنخفاضاً تراوح ما بين ٣-٥٪. ثم إستمر الإنخفاض حتى وصل نحو ١٠٪، ومع إستمرار الأزمة يكلف كل شهر إضافي في المتوسط من ٢-٥،٢٪ من الناتج المحلي الإجمالي العالمي.

مجموعة البنك الإسلامي للتنمية في مواجهة الأزمة (COVID 19 virus).

نتج عن تفشي كورونا معاناة الدول النامية من فجوة تمويل قدرها تريليون دولار في الإنفاق العام على تدابير التعافي من (COVID 19 virus)، مقارنةً بما يتم إنفاقه في الدول المتقدمة، فضلاً عن نقص في التمويل الذي تحتاجه تلك الدول في عام ٢٠٢٠ لإبقائها على المسار الصحيح لتحقيق أهداف التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠ قدره ١,٧ تريليون دولار، وهو ما انعكس على إنخفاض مؤشر التنمية البشرية بشكل ملحوظ في عام ٢٠٢٠ لأول مرة منذ بدء قياسه في عام ١٩٩٠.

لذلك، يجب التحرك السريع من قِبَل مجموعة البنك الإسلامي للتنمية لمواجهة هذه الأزمة من خلال شراكة تنموية مثمرة مع عدد كبير من المنظمات والمؤسسات الدولية، وضع البنك برنامج إستراتيجي للتأهب والتصدي (بتمويل قدره ٢,٣ مليار دولار)، والذي يهدف إلى دعم جهود الدول الأعضاء للوقاية من تداعيات فيروس كورونا، سواء ما يتعلق بالتأهب والاستجابة للطوارئ الصحية أو دعم القطاعات الاقتصادية وانعاشها، مؤكدة أهمية تلك الخطوة لجميع الدول الأعضاء خصوصاً مع التأثير الشديد لأغلب القطاعات الاقتصادية في الدول الأعضاء وفي مقدمتها القطاع الصحي.

تتميز مجموعة البنك الإسلامي للتنمية بتنوع وتكامل أنشطتها التنموية، لمواصلة جهودها واستمرار العمل من خلال النهج التشاركي الذي تتبناه والذي يمثل النهج الأمثل للتعاون مع المؤسسات المالية الأعضاء في مجموعة التنسيق العربية، ومؤسسات التمويل الإقليمية والدولية الأخرى، وذلك لتوفير تمويلات مشتركة للإحتياجات التمويلية الضخمة التي تتطلبها جهود الدول الأعضاء لمواجهة التداعيات الاقتصادية والاجتماعية لأزمة كورونا، إلى جانب استمرار مشروعات التنمية الأخرى، خاصة مشروعات البنية التحتية اللازمة لتحقيق الربط الإقليمي وتيسير التجارة البينية والإستثمار المشترك بين الدول الأعضاء وتحقيق النمو المستدام.

تعمل مصر بجهد حثيث لتحقيق التنمية الشاملة والمستدامة من خلال إستراتيجية وطنية وطموحة متمثلة في رؤية مصر 2030، والتي تتسق المتابعة مع الأبعاد التنموية الأممية الثلاثة، (البُعد الاقتصادي، والبُعد الاجتماعي، والبُعد البيئي)، وتواصل الدولة إستكمال التطبيق الناجح للبرنامج الوطني للإصلاح الاقتصادي والاجتماعي، ويتضمن برنامج الإصلاح الاقتصادي إجراءات للإصلاح الهيكلي لبعض القطاعات وفي مقدمتها قطاع الطاقة، وتنوع الهيكل الإنتاجي بتحفيز القطاعات التي تُحقق قيمة مضافة عالية، وتخلق فرص العمل اللائق والمُنْتِج وترتبط بعلاقة تشابكية قوية مع باقي القطاعات، ومنها: الصناعة، والزراعة، والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. تضمن البرنامج إتخاذ العديد من الإصلاحات التشريعية والمؤسسية بإصدار جزمة من القوانين والتشريعات التي تهدف جميعها إلى تبسيط إجراءات إقامة المشروعات، وتشجيع القطاع الخاص على المشاركة في تنفيذ المشروعات، كما تتابع الدولة المصرية تحفيز إستثمارات القطاع الخاص وتحقيق النمو المستدام من خلال تكثيف الإستثمارات العامة في مشروعات البنية التحتية وتحسين جودتها بتنفيذ عدد من المشروعات القومية الكبرى ذات الأثر الاقتصادي والاجتماعي.

تمضي مصر قدماً لاستكمال المسيرة موضحة أنّ ماتم تحقيقه جاء بوجود شراكة فاعلة بين جميع الأطراف من الحكومة والقطاع الخاص والمجتمع المدني إلى جانب مؤسسات التمويل المحلية والإقليمية والدولية، التي يأتي في مقدمتها مجموعة البنك الإسلامي للتنمية. تشترك مصر مع مجموعة البنك بالشراكة التنموية المتميزة على مدار أربعة عقود ونصف، والتي أثمرت حتى الآن عن تمويل ٣٤٤ مشروعاً بقيمة تتجاوز 13 مليار دولار أمريكي، منها ٢٩٢ مشروعاً مكتملاً، ٥٦ مشروعاً جاري تنفيذها، تبلغ قيمتها ٣ مليار دولار تغطي مختلف مجالات التنمية أهمها قطاعات الطاقة والبنية التحتية والصناعة والتمويل والزراعة والصحة والتعليم. يواصل الجانبان هذا التعاون المثمر وهذه الشراكة الفاعلة، والتي تعززت بإنشاء مقر إقليمي لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية في القاهرة، والذي يعطي دفعة قوية لنشاط البنك، ويدعم الدور التنموي للمؤسسات الأعضاء في مجموعة البنك، ليس في مصر فقط بل في دول الجوار العربي والإفريقي.

أولاً: التعريف بالإنفاق العام.

هو فرع من فروع الاقتصاد الإسلامي، حيث يتميز بارتباطه بجميع نظم الدولة السياسية، والاقتصادية، والاجتماعية، لم يكن غريباً عن الفكر الاقتصادي الإسلامي، ليمتيز بنظامه المالي الذي يدخل في جميع الفعاليات والأنشطة الاقتصادية.

يعرف الإنفاق العام بأنّه المبالغ النقدية التي تصدر عن القطاع العام «الحكومة»، بهدف تحقيق النفع العام. كما يعتبر وسيلة إشباع الحاجات العامّة، لذلك، إحتل أهمية خاصة في نطاق دراسة المالية العامّة. ومنها حصول الدولة على الإيرادات العامة بقصد تمويل النفقات العامّة.

معظم المشكلات الاقتصادية في العالم هو نتاج عدم التوازن في تطبيق السياسات والنظم المالية وموازنتها لتؤمن للفرد، والمجتمع، والدولة الإستقرار الاقتصادي، والرفاهية والعدالة وإشباع الحاجات، وهو ما ينبغي أن نحاول قدر المستطاع الإشارة إلى الحل الاقتصادي الذي يتمثل بالنظام المالي الإسلامي، باعتباره الأصلح من بين النظم المالية الاقتصادية حتى الآن، لذلك، أرتئينا أن نجعل موضوع الدراسة في أثر (COVID 19 virus)، على سياسة الإنفاق العام، وكذلك، عن تقدير الأموال بين موارد الخزنة ونفقاتها.

المزيد من الإيضاح نستعرض كل من: أهمية الإنفاق العام وعناصره، وأقسامه وآثاره.

ثانياً: أهمية الإنفاق العام و عناصره.

الإنفاق العام له أهمية باعتباره أداة فعالة من أدوات السياسة المالية للدولة التي تقوم سلطاتها المالية بتنفيذها لتحقيق أهدافها سواء الاقتصادية أو الاجتماعية التي ترمي إليها خلال فترة معينة.

من التعريف السابق ينضح ثلاثة عناصر مهمة تميز الإنفاق العام، وهي:

❁ الإنفاق العام يتسم بكونه مبلغاً نقدياً.

❁ الإنفاق العام يقوم به شخص عام سواء كان إستهلاكياً أم إستثمارياً.

❁ الإنفاق العام يستهدف تحقيق منفعة عامة أو إشباع حاجة عامة.

(١) الإنفاق العام يتسم بكونه مبلغاً نقدياً «الشكل النقدي»:

يتخذ الإنفاق العام شكل المبلغ النقدي. إذ تقوم الدولة في إشباع الحاجات العامة بالإنفاق في سبيل الحصول على السلع والخدمات ومنح الإعانات الاقتصادية والاجتماعية، ويتخذ هذا الإنفاق شكلاً «نقدياً».

يرجع سبب إتخاذ الإنفاق العام شكل المبلغ النقدي إلى:

(١) إنتقال الاقتصاد من مرحلة اقتصاد المقايضة إلى مرحلة الاقتصاد النقدي ممّا إستوجب أن يكون التعامل بالنقود.

(٢) يحتاج الإنفاق العام من أجل ضمان تنفيذه وتوجيهه نحو الأهداف التي خصص لها إلى أنواع مختلفة من الرقابة البرلمانية والإدارية، وهذه الرقابة يسهل إجراءها إذا كان الإنفاق العام على شكل نقدي.

(٣) يثير الإنفاق العام العيني الكثير من المشاكل منها كيفية تقديره والتهاون وعدم الدقة من قبل السلطات الحكومية وإفساح المجال للسلطات الحكومية لمحاباة بعض الأفراد على حساب البعض الآخر.

(٤) يؤدّي الأخذ بالإنفاق العام العيني الإخلال بمبدأ المساواة بين الأفراد في تحمل الأعباء العامة، لأنّ الدولة بفرض أنها حققت المساواة بين الأفراد في جباية الضرائب فإنّها لا تلبث أن تحابي بعضهم بمنحهم مزايا عينية ممّا يؤدّي إلى تخفيض عبء الضرائب عنهم.

(٢) الإنفاق العام يقوم به شخص عام سواء كان استهلاكياً أم استثمارياً «صفة**القائم به».**

الإنفاق العام يقوم به شخص عام. يشمل الدولة والهيئات المحلية والمؤسسات العامة والمؤسسات والشركات الصناعية والتجارية التي تملك الدولة كل رأسمالها، وشركات الاقتصاد المختلط إذا كانت الدولة تسيطر عليها وتتحكم في إدارتها.

(٣) الإنفاق العام يستهدف تحقيق منفعة أو إشباع حاجة عامة «الغرض منه».

غرض الإنفاق العام هو تحقيق المنفعة العامة. هذا المبدأ مبرر بأمرين أولهما أنّ الإنفاق العام يجب أن يشبع حاجة عامة، والحاجة لا تكون عامة إلا إذا كان إشباعها يحقق منفعة عامة، وثانيهما أنّ الإنفاق العام إذا حقق منفعة عامة فإنّ ذلك يؤدي إلى تحقيق مبدأ المساواة بين المواطنين في تحمل الأعباء العامة. وقد إتسع مضمون الإنفاق العام ليشمل الإنفاق المخصص للأغراض الاقتصادية والاجتماعية. فالإعانات الاقتصادية والاجتماعية تؤدي إلى تحقيق منفعة عامة لأنها تسهم في تحقيق التوازن الاقتصادي والاجتماعي.

ثالثاً: أثر الإنفاق العام على الإنتاج والإستهلاك.

أدى تطور دور الدولة وتغير طبيعة هذا الدور بانتقالها من الدولة الحارسة أو المحايدة إلى الدولة المتدخلة، ومن ثم إلى الدولة المنتجة ممّا أدى إلى إتساع وظائف الدولة وأغراضها، الأمر الذي إستتبع معه تزايد الإنفاق العام، وأدى هذا بدوره إلى زيادة آثاره الاقتصادية، وبصفة خاصة فيما يتعلق بالإنفاق الإستثماري أو الإنفاق بهدف إعادة توزيع الدخل. وقد حظيت أداة الإنفاق العام بصفة خاصة باهتمام خاص من العديد من الاقتصاديين باعتبارها من أوائل الأدوات الكينزية وأشهرها التي تم تطبيقها من أجل الخروج من أزمة الكساد الكبير التي ضربت العالم خلال فترة الثلاثينات من القرن الماضي. لعلّ من أهم الآثار المباشرة للإنفاق العام تلك التي يحدثها في كل من الإنتاج والإستهلاك باعتبارهما النشاطين الرئيسيين في الاقتصاد القومي، ويمكن توضيح تلك الآثار فيما يلي:

(١) الإنفاق العام على الإنتاج القومي.

يتوقف الإنتاج القومي على نوعين من العوامل، هما:

أ- **المقدرة الإنتاجية القومية:** أو ما يطلق عليها العوامل المادية للإنتاج، وتشمل كل من الموارد الطبيعية للدولة، وعنصر العمل فيها، ورأس المال العيني، والفن الإنتاجي المستخدم في العملية الإنتاجية.

ب- **الطلب الفعلي:** أو الطلب على السلع الاستهلاكية، وعلى السلع الإستثمارية «النتائج القومي الجاري».

رابعاً: تقسيم الإنفاق العام (نوعان، إداري واقتصادي).

(١) التقسيم الإداري للإنفاق العام.

يوضح العلاقة الإدارية والمالية بين الوحدات القائمة ومن له سلطة الإنفاق وعلى من تقع مسؤولية الإنفاق.

إذ توجد ثلاث طرق للتقسيم الإداري، كل منها يحقق أهداف مختلفة عن الأهداف التي تحقها الطرق الأخرى، وهي:

(١) الوحدة التنظيمية: وفقها يتم التقسيم على أساس الوحدات الإدارية التي تكون الجهاز

الإداري للدولة كالوزارات والمؤسسات العامة. ويقسم الإنفاق داخل كل وزارة ومؤسسة عامة إلى عدة أقسام حسب طبيعة الأعمال التي يقوم بها كل قسم كالتشؤون الإدارية المختلفة داخل كل وزارة أو مؤسسة، آخذاً بالحسبان طبيعة الأعمال التي تقوم بها الوحدات الإدارية والأهمية النسبية لتلك الوحدات الإدارية.

(٢) الأنشطة الحكومية: بموجبها يتم التقسيم حسب التقسيم الوظيفي للنشاطات التي تقوم بها

الحكومة حيث تجمع النشاطات المتجانسة ضمن ميزانية واحدة كأعمال الدفاع، والتشؤون الاقتصادية، آخذاً بالحسبان الأهمية النسبية لكل نشاط حاضراً ومستقبلاً.

(٣) النفقة العامة: بموجبها يتم التقسيم على أساس الغرض من النفقة كأن يقسم الإنفاق

العام إلى أبواب مثل باب الرواتب والأجور، والصيانة، والتشغيل، والإعانات، والإنفاق

الإستثماري. ويقسم كل باب إلى عدة فصول مثل فصل الرواتب وفصل الأجور. كما يقسم كل فصل إلى عدة بنود مثل بند الرواتب المستديمة وبند الرواتب غير المستديمة.

(٢) التقسيم الإقتصادي للإنفاق العام.

يساعد على معرفة الآثار الاقتصادية والاجتماعية للإنفاق الحكومي وبالتالي يساعد على إتخاذ القرارات والسياسات المناسبة لمعالجة موضوعات المالية العامة. ويشمل التقسيم الإقتصادي للإنفاق العام، الإنفاق المباشر أو الحقيقي والإنفاق التحويلي.

(١) الإنفاق الحكومي المباشر (الحقيقي):

تشمل جميع النفقات المباشرة للحكومة لشراء السلع والخدمات، أي النفقات التي تحصل الحكومة على مقابل لها، وتشمل النفقات الإستهلاكية والنفقات الإستثمارية.

أ- الإنفاق الإستهلاكي الحكومي «الجاري».

يؤثر هذا الإنفاق في الإستهلاك بطريق مباشر من خلال ما قد يحدث من زيادة أولية في الطلب على السلع الإستهلاكية بسبب هذا الإنفاق. هذا النوع من الآثار المباشرة للإنفاق العام على الإستهلاك القومي من خلال نفقات الإستهلاك الحكومي أو العام، ومن خلال النفقات التي توزعها الدولة على الأفراد والتي تؤدي إلى حدوث زيادة مباشرة في الدخل القومي الجاري في صورة «الأجور والمرتبات، والمعاشات والمكافآت، والبدلات، ومصاريف الكهرباء والماء والهاتف والمفروشات ومصاريف النقل وجميع المصاريف الأخرى اللازمة لتسيير الجهاز الإداري الحكومي»، يُخصص نسبة كبيرة منها لإشباع الحاجات الإستهلاكية من السلع والخدمات. والتي تتولد لعوامل الإنتاج المشاركة في حدوث هذا الدخل، فدخل الأفراد هنا تؤدي إلى زيادة الإستهلاك، والذي يؤدي بدوره إلى زيادة الإنتاج من خلال زيادة الطلب على السلع والخدمات المطلوبة، إضافة إلى زيادة المقدرة الإنتاجية للدولة. كما تمثل جزءاً كبيراً من إجمالي الإنفاق الحكومي قد يصل إلى ٣٠% في بعض الميزانيات. عندما يكون حجم الإنفاق الإستهلاكي متزايداً مقارنةً بحجم الإنفاق الإستثماري يؤدي ذلك بدوره إلى آثار سلبية على نمو الناتج القومي الإجمالي وعلى التنمية.

ب- الإنفاق الإستهلاكي العام «الرأسمالي» ويأخذ شكلين:

الأول «إنفاق إستثماري»: هو الإنفاق على مشاريع البنية التحتية الأساسية «المرافق العامة» من طرق وجسور وسدود ومشاريع الكهرباء والماء وهي مشاريع هامة للاقتصاد في عملية التنمية

لزيادة المقدرة الإنتاجية لها. ويشمل الإستثمار في القوى العاملة كالإنفاق على المشاريع التعليمية والصحية والثقافية، والتدريب الفني للعمال للإرتقاء بمستوى العمالة، إضافة إلى إسهامها في زيادة الناتج القومي الجاري.

الثاني «إنفاق إنتاجي»: هو الإنفاق على المشاريع الإنتاجية للدولة من أجل تنظيف وإضاءة وصيانة مبانيها الحكومية أو هيئاتها العامة، والنفقات التي تدفعها لشراء الأجهزة والآلات والمواد الأولية التي تلزم للإنتاج العام. يسمى هذا النوع «الإنفاق العام الاقتصادي»، يعطي للمشروعات الخاصة والعامة ويعمل على زيادة معدل أرباح تلك المشروعات، وله أهمية كبرى بالنسبة للاقتصاد والمجتمع. وكلما زاد الإنفاق الإستثماري مقارنة بالإنفاق الإستهلاكي أدى إلى زيادة مقدرتها الإنتاجية، وبالتالي، زيادة النمو الاقتصادي بمعدلات أكبر.

ت- الإنفاق العسكري «تقليدي»:

هو نوع من الإنفاق غير المنتج على خدمات الدفاع والأمن والعدالة لتحقيق الإستقرار الضروري للعملية الإنتاجية، رغم أهميته للأمن القومي فإن له تأثيرات سلبية على التنمية الاقتصادية، من الأفضل أن يوجه إلى القطاعات الاقتصادية والاجتماعية لتحقيق أهدافها. مثل التجربة اليابانية فقد دأبت اليابان على تخفيض إنفاقها العسكري منذ نهاية الحرب العالمية الثانية والتركيز على تنمية قطاعاتها الإنتاجية المدنية فوصلت إلى درجة متقدمة من التطور التكنولوجي والإنتاجي المدني.

يأخذ الإنفاق العسكري شكلين: الأول نفقات تطوير الجيش ويتحكم بها مدى التوتر السائد في منطقة معينة، والثاني نفقات الحرب حين حدوثها. وللإنفاق العسكري وجهان: الوجه الأول «الأثر الإيجابي»: على توظيف العمالة والموارد وتطوير التكنولوجيا والأبحاث عن النمو الاقتصادي مثل التجربة الأمريكية والتي توظف الكثير من الموارد الطبيعية والبشرية في القطاعات العسكرية. من الطبيعي وجود تشغيل لجزء كبير من العمل والموارد، لكن إنتاج هذه الموارد يتركز في الإنتاج العسكري وفائدته بالنسبة للإنتاج المدني في مجال تطوير التكنولوجيا محدودة للغاية. الوجه الثاني «الأثر السلبي»: على الرغم من أن تطوير الأبحاث أمر صائب بالنسبة للدول المتقدمة، لكنها قد تكون معدومة بالنسبة للدول النامية التي تستورد التكنولوجيا العسكرية ولا تقوم بتطويرها.

٢) الإنفاق التحويلي.

يشمل جميع النفقات التي تدفعها الحكومة في شكل إعانات للأفراد أو للقطاعات، أي النفقات التي لا تحصل الحكومة على مقابل لها. الإنفاق العام الإجتماعي بنوعيه، سواء التحويلات الاجتماعية العينية «كتلك المبالغ التي تخصص لإنتاج سلع وخدمات تستخدم في تحقيق أغراض إجتماعية كالأغراض الصحية والثقافية والتعليمية والإسكان» أو التحويلات الإجتماعية النقدية «كتلك التي تتم لصالح الطبقات الفقيرة لمقابلة حالات المرض أو الشيخوخة أو البطالة» يؤدي إلى زيادة الناتج الجاري من السلع الإستهلاكية التي يخصص الإنفاق العام للحصول عليها. كما أن التحويلات النقدية لذوي الدخل المحدودة تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع الإستهلاكية الضرورية، ومن ثم فإنها تؤدي إلى زيادة إنتاج هذه السلع. كما أن الإعانات الاقتصادية التي يتم منحها لبعض المشروعات الخاصة أو العامة، أو لبعض السلع والخدمات، مثل دعم بعض السلع الأساسية كالخبز والبنزين، تؤدي لمحاربة التضخم من خلال خفض الأسعار وإلى زيادة الناتج القومي من خلال تحقيق التوازن المالي لبعض المشروعات ذات النفع العام، وذلك بتغطية ما يكون في ميزانياتها من عجز، وتشجيع الصادرات بمنح إعانات للمصدرين بهدف تحسين ميزان المدفوعات، وتشجيع الإستثمار والتنمية، وخصوصاً بالنسبة لبعض الصناعات الضرورية للتنمية الاقتصادية. وتأخذ الأشكال الثلاثة التالية:

- أ- **الإعانات الاجتماعية:** وتدفع لصالح بعض الفئات أو الطبقات الفقيرة من أفراد المجتمع لتحسين أحوالهم الإجتماعية والوصول بهم إلى مستوى معين من المعيشة. تشمل هذه الفئة إعانات البطالة والعجزة والشيخوخة، والأرامل والمعاقين والعاطلين عن العمل. وتأخذ أشكال مختلفة: مبالغ نقدية تدفع مباشرة للمستحقين أو إعانات تدفع بصورة عينية كبطاقات الغذاء والملابس.
- ب- **الإعانات الاقتصادية:** هي التي تقدمها الدولة إلى القطاعات والمؤسسات الإنتاجية بقصد تخفيض الأسعار وزيادة الإنتاج لبعض السلع الأساسية، وذلك في صورة إعانات اقتصادية لصالح بعض الصناعات بغرض تخفيض أسعار المنتجات، يؤثر هذا الإنفاق العام على الإستهلاك القومي، إذ يترتب عليه زيادة الطلب، ومن ثم زيادة الإستهلاك. **وتأخذ أشكالاً عديدة:**

❁ تقديم قروض بدون فوائد لبعض القطاعات.

❁ تقديم الإعانات النقدية المباشرة أو غير المباشرة.

❁ تقديم الإعانات العينية مثل تقديم الأرض اللازمة لإقامة المشروع بالمجان أو بسعر

رمزي.

ت- الإعانات والمساعدات الخارجية: وتشمل الإعانات التي تأخذ شكل هبات تقدم من دولة

إلى أخرى في صورة عينية أو نقدية، كما تشمل القروض المقدمة من دولة إلى أخرى بدون فوائد لأسباب سياسية أو إنسانية.

ث- نفقات الإستهلاك المخصصة للدخول الموزعة. تتمثل المشكلة في الدول النامية، ومنها

مصر لضائلة حجم المدخرات ولا يتسم الجهاز الإنتاجي بالمرونة الكافية التي تمكنه من مواجهة هذه الزيادة في الإستهلاك. ومن ثم فيكون توجيه سياسة الإنفاق العام محوطاً بهذين الاعتبارين، للتحكم في حجم الإستهلاك لكي يضمن تحقيق المدخرات الكافية للإستثمارات التي تتطلبها عملية التنمية، ويكون متفقاً في الوقت ذاته مع مدى مرونة العرض الكلي للسلع والخدمات بما لا يؤدي لحدوث التضخم. لذلك، تتبع هذه الدول سياسات مالية تناسب وضعها، وذلك بتوجيه إنفاقها العام سواء الذي يتم في صورة الإنفاق الإستهلاكي الحكومي أو في صورة مرتبات وأجور، أو في صورة إعانات إجتماعية أو نقدية، وهي الوجهة التي تتوافق مع حالتها الاقتصادية والإجتماعية، للتأثير على حجم الإستهلاك القومي بما يتفق وحقيقة تلك الأوضاع.

من سياسات الدول التي تسير في طريق التنمية، العمل على رفع الطلب على الإستهلاك الخاص بالطبقات الفقيرة أو محدودة الدخل مع الإقلال من الطلب على الإستهلاك الخاص بالطبقات ذات الدخل أو الثروة المرتفعة، رغبة في توجيه مدخرات أفرادها نحو الإستثمار وإنتاج الأموال للتصدير لتحسين ميزان المدفوعات.

سياسات صندوق النقد والبنك الدوليين تغل يد كثيراً من الدول في إستخدام أداة الإنفاق العام كسياسة مالية تستطيع توجيهها نحو الوجهة المناسبة التي تريدها. ويتضمن شروطها المجحفه في برامجها عدة أمور، من أهمها:

❁ **إطلاق الأسعار:** من خلال التشديد على ضرورة إلغاء الدعم للسلع الشعبية اللازمة للفقراء،

وبذلك يتم تحرير أسعار تلك السلع لتخضع لآليات السوق أو قوى العرض والطلب.

✽ **تجميد الأجور:** يكون ذلك من خلال عدم توظيف الحكومة للأفراد الداخلين الجدد إلى

سوق العمل.

✽ **الخصخصة:** من خلال الإستغناء عن خدمات العاملين بالفعل في القطاع الحكومي

والقطاع العام.

خامساً: ضوابط الإنفاق العام. وتنقسم إلى ثلاث قواعد لتحكم الإنفاق العام، وهي:

(١) قاعدة تحقيق أكبر قدر من المنافع.

تنظر الدولة في مقدار حاجة المجتمع إلى مختلف المشاريع، وأن تجري مفاضلة فيما بينها على أساس ما يحققه كل منها من منفعة جماعية، ومن ثم تقرر كمية وتوقيت الإنفاق على هذه المشاريع لتحقيق أكبر قدر من المنافع، وأن يقسم هذا الإنفاق بشكل يراعي حاجات الطبقات الإجتماعية المختلفة في كافة المناطق، والمخطّط هو الذي يقوم بالموازنة بين الأوجه المختلفة للإنفاق العام على ضوء الأهداف الموضوعية في الخطة.

(٢) قاعدة الاقتصاد.

تطبيق قاعدة الاقتصاد في الإنفاق العام، وتجنب التبذير فيه إلا بما يحقق المنفعة العامة، وأيضاً التوازن في جوهر الإنفاق بكميات تتناسب بقدر، يتطلب تطبيق هذه القاعدة تضافر جهود مختلفة:

- أ- **رقابة الرأي العام:** للكشف عن مواطن التبذير.
- ب- **الرقابة الإدارية والبرلمانية:** للكشف عن التبذير ومعاينة القائمين به.
- ت- **الجهاز الإداري الكفء:** لا تكفي الرقابة الإدارية وحدها لأنها لا تستطيع أن تضبط جهازاً إدارياً قليل الكفاءة.

(٣) قاعدة الترخيص.

تخضع النفقة العامة لأذن سابق من الجهة المختصة يختص بمنحه البرلمان على النطاق المركزي أو الهيئات المحلية ضمن حدود إختصاصها الزمني والمكاني.

سادساً: الإنفاق العام غير المنتج.

هو الفرق بين الإنفاق الحكومي على برنامج معين، والإنفاق الحكومي على نفس البرنامج ولكن باستخدام كفو، لذلك، يؤدّي الإنفاق غير المنتج أو فرض ضرائب أكثر على القطاع الخاص إلى عجز في الميزانية، يترتب عليه زيادة الإقتراض الحكومي.

العوامل التي تؤدي إلى وجود الإنفاق الحكومي غير المنتج هي:

- (١) البطالة المقنعة أو استخدام أعداد إضافية من القوى العاملة.
- (٢) عدم الدراسة الكاملة لجميع الوسائل والطرق التي يمكن من خلالها إنجاز المشروع بأقل التكاليف.
- (٣) المعارضة السياسية والإدارية لتخفيض برنامج معين.
- (٤) الفساد المالي والإداري.
- (٥) ارتفاع نسبة المشروعات التي تحقق أهدافاً سياسية ولا تحقق أهدافاً اقتصادية.
- (٦) الإنفاق على مشروعات تحقق خسارة وتعد من مهام القطاع الخاص كالكسك الحديدية.
- (٧) إعطاء إعانات يستفيد منها الأغنياء والفقراء على السواء مع إمكانية قصرها على الفقراء فقط.

سابعاً: إنتاجية الإنفاق العام.

الإنفاق الحكومي الأكثر إنتاجية، هو الذي يتحقق من خلال الاستخدام الكفؤ للموارد المالية. ويتصف بشرطان **هما**:

- ✿ الحصول على أكبر قدر من الإنتاج بأقل قدر من التكاليف.
- ✿ الحصول على الإنتاج المثالي من جميع أوجه الإنفاق الحكومي «نتائج متساوية». يتحقق بتطبيق التوازن على الإنفاق الحكومي، وأن تتساوى المنفعة الحدية الإجتماعية مع التكلفة الحدية الإجتماعية لكل إنفاق.

ثامناً: المصاعب التي تعترض زيادة إنتاجية الإنفاق العام.

- (١) عدم إمكانية قياس كل من الإنفاق غير المنتج وإنتاجيته لوجود بعض السلع العامة التي لا يمكن تقسيمها، والبعض الآخر لا يوجد لها سعر في السوق.
- (٢) عدم إمكانية تقدير قيمة عناصر الإنتاج في بعض الأحيان لأنَّ معظم الموارد تتحدد قيمتها في سوق لا تتصف بالمنافسة التامة، وبالتالي، لا يمكن إستنتاج قيمة الفرصة البديلة من هذه الموارد.
- (٣) الحاجة إلى معرفة تفاصيل دقيقة عن الإنفاق الحكومي وأنواعه ممَّا يتطلب إحصائيات كاملة ودقيقة عن كل أنواع الإنفاق الحكومي وهذا يصعب توفيره.

المبحث الثاني

الإنفاق العام (الجزء العملي).

مقدمة:

يشكل الإنفاق العام جزءاً هاماً من مكونات الطلب الفعلي أو «الطلب على السلع الإستهلاكية والإستثمارية»، وهو ما يؤثر تأثيراً مباشراً على حجم الإنتاج، وذلك بشرط أن يكون مستوى النشاط الاقتصادي أقل من مستوى التشغيل الكامل لعوامل الإنتاج «الأرض والعمل ورأس المال»، وأن يتمتع الجهاز الإنتاجي بالمرونة اللازمة التي تسمح بانتقال عناصر الإنتاج فيما بين الأنشطة الاقتصادية المختلفة.

في الأعوام الأخيرة حققت مصر إصلاحات اقتصادية جادة والتوسع في شبكات وبرامج الحماية الاجتماعية من طفرة إيجابية شهدتها الاقتصاد المصري، حظيت بإشادة المؤسسات الدولية، وعززت قدرته على الصمود في مواجهة جائحة كورونا، إذ بلغ معدل النمو الاقتصادي قبل هذه الأزمة نحو ٥,٦% في النصف الأول من العام ٢٠١٩/٢٠٢٠، وانخفض معدل البطالة إلى أقل من ٨%، ومعدل التضخم إلى أقل معدل له منذ نحو ١٥ عاماً. فرضت أزمة كورونا على دول العالم أجمع سرعة التحرك لمواجهة الجائحة والتعافي من تداعياتها، وكذلك، مضاعفة الجهود للإستمرار في تحقيق أهداف التنمية المستدامة، وتحركت مصر بقوة في هذا الإطار باتخاذ سياسات إستباقية إعتمدت على خطة واضحة ومدروسة تحقق التوازن بين الحفاظ على صحة المواطن وضمان حقوقه الأساسية، وبين إستمرار عجلة النشاط الاقتصادي، وتستهدف جميع الفئات والقطاعات المتضررة من أجل التخفيف من آثار الجائحة بما يشمل تطبيق سياسات نقدية ومالية تحفيزية لدعم هذه الفئات والقطاعات وللتقليل من التأثير على الإنفاق العام.

يشهد العالم حالياً من متغيرات سياسية واقتصادية واجتماعية متسارعة شديدة الدقة ألقت بظلالها على الإحتياجات والتحديات التنموية في مختلف دول العالم، وفي مقدمتها الدول الأعضاء في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية ومنها مصر، مؤكدة ضرورة الإقرار بصعوبة ما يشهده العالم حالياً من أزمة متفاقمة ولا تزال مستمرة، نتيجة لتفشي (COVID 19 virus)، وظهور متحورات جديدة لهذا الفيروس. وتعد قضية تمويل وتعبئة الموارد اللازمة للتنمية أحد أهم المحددات لمدى قدرة الدول على السير قدماً في تنفيذ برامج ومشروعات التنمية المستدامة، ممّا يقتضي تكثيف العمل

وعقد الشراكات الفاعلة بين الحكومات والقطاع الخاص والمجتمع المدني ومؤسسات التمويل الإقليمية والدولية لتوفير الإحتياجات التمويلية المتزايدة.

هذا الجزء من الدراسة يظهر الإحصاءات الرسمية بأن نمو الإنتاج في التصنيع إنخفض بشكل حاد بسبب الوباء بنسبة ٦,٠٪ في الربع الأول من عام ٢٠٢٠، فضلاً عن القيود التجارية القائمة، من المتوقع إنخفاض الإستثمار الأجنبي المباشر (FDI) بشكل ملحوظ، وأن تؤثر بشكل مباشر على البلدان النامية لاعتمادهم على الإستثمار ضمن القيمة العالمية مقارنة مع الدول ذات الدخل المرتفع لضعف مهارتهم في التوظيف الأمثل للموارد ولكنهم غير قادرين على وضع تدابير الطوارئ على مستوى الاقتصاد الكلي. ويعطي الإضطراب الناجم عن تفشي المرض العالم فرصة لإعادة البناء بشكل أفضل من خلال المشاركة وتعزيز المعرفة وبناء القدرة التنافسية والمرونة وتحسين البنية التحتية للجودة حيث يمكن معالجة الأحداث غير المتوقعة بثقة في المستقبل.

أولاً: التقرير النصف السنوي للأداء المالي ٢٠٢٠/٢٠٢١: في ظل جائحة COVID 19

virus.

التقارير هي أحد أدوات الإفصاح المالي والشفافية وإشراك المواطن في أحدث توجهات السياسة المالية، في هذا التقرير ظهرت مجموعة بيانات مؤشر الإنتاج الصناعي في مارس ٢٠٢٠، عانت منها معظم الدول من معدلات نمو سلبية مقارنة مع فترات ما قبل الأزمة، متوسط الإنكماش ٤,٨٪ مقارنة بشهر ديسمبر ٢٠١٩، ٤,٦٪ مقارنة بشهر مارس ٢٠١٩. ولإعادة بناء المجتمع خلال هذه الأزمة الإهتمام بقطاع التصنيع لأنه بالغ الأهمية حتى يستمر بدوره الحيوي في النمو والتنمية على المدى الطويل، إضافة إلى تلبية الإحتياجات الفورية في الرعاية الصحية من خلال إنتاج مجموعات من الأدوية الأساسية والسلع ومعدات الحماية الشخصية والإختبار. تتوقف إستراتيجية العالم ممثلة في اليونيدو لمكافحة جائحة (COVID-19) على نحو {الإستعداد والإحتواء والإستجابة والتكيف الإسترداد والتحويل}، ممّا يساعد في التصنيع للحفاظ على سلاسل الإنتاج الأساسية قيد التشغيل من خلال مجموعة خدمات مصممة خصيصاً للشمول والتنمية الصناعية المستدامة، بما في ذلك التعاون التقني، المساعدة البرمجية، الخدمات المعيارية، والإجتمع (في بيئة إفتراضية)، **وقد أظهرت**

النقاط التالية:

- (١) تراجع العجز الكلي إلى ٣,٦%، وتحقيق فائض أولي نحو ١٤ مليار جنيه خلال ستة أشهر، تلبية لاحتياجات قطاعي الصحة والتعليم وجميع أجهزة الموازنة. تعافى الاقتصاد المصري مسجلاً زيادة قدرها ١٦% في الإيرادات العامة.
- (٢) زيادة في الإنفاق بنحو 31% على الإستثمارات الممولة من الخزنة 32,3% للدعم والمنح والمزايا الاجتماعية.
- (٣) زيادة في الإنفاق بنحو ١٤,٧% على قطاع الصحة، ٧,٤% الإستثمارات كثيفة التشغيل والاقتصاد الأخضر.

ثانياً: السياسة المالية المتوازنة في ظل جائحة (COVID 19 virus).

في ظل عدم وجود مدى زمني يمكن تقديره لانتهاه وباء «COVID 19 virus»، تستهدف وزارة المالية بالسياسات المالية الرامية إلى تحقيق التوازن بين الحفاظ على صحة المواطنين وعلى المسار الاقتصادي الآمن للدولة، ومن ثم الحفاظ على مكتسبات الإصلاح الاقتصادي المطبق منذ عام ٢٠١٦، في تحسين القدرة المالية والمرونة للموازنة العامة للدولة لمواجهة أي أزمات أو صدمات محلية أو خارجية دون التأثير السلبي، وأهمها دفع النشاط الاقتصادي وتحفيز أنشطته، وزيادة معدلات التوظيف وتوفير إحتياجات المواطنين وتعزيز شبكة الحماية الاجتماعية والإرتقاء بمستوى الخدمات المقدمة إليهم وتحسين مستوى المعيشة.

إستمراراً لسياسة تعزيز المشاركة المجتمعية والشفافية حول أولويات وأهداف السياسات المالية للدولة، أصدرت وزارة المالية تقريرها «النصف السنوي للأداء المالي» خلال النصف الأول للعام المالي ٢٠٢٠/٢٠٢١، الذي تضمن لأهدافها أهم الإجراءات التي إتخذتها الحكومة لمواجهة تداعيات (COVID 19 virus)، على الاقتصاد المصري، بجانب حزم الدعم المالي لمساندة القطاعات المتضررة من الجائحة، وفي ضوء إستمرار الإجراءات الإحترازية المشددة لأزمة (COVID 19)، وتأثيراتها على الاقتصاد العالمي والإقليمي والمحلي، مع مواصلة الحفاظ على معدلات العجز والدين تم الإحتفاظ بالعمالة وتوفير السلع بالأسواق، وزيادة مخصّصات تنمية الصادرات لمساندة المصدرين أثناء الأزمة، ودعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

التقرير يعد من أهم التقارير المالية لتقييم الأداء المالي والإنفاق العام، حيث يقيس مدى توافق الأداء الفعلي مع السياسات المالية للدولة، إذ يأتي التقرير في ظل تفشي أزمة (COVID 19)

(**virus**)، وبالتالي يُظهر أثر الإجراءات العديدة التي إتخذتها الحكومة لمواجهة التداعيات الاقتصادية للجائحة سواء على معدلات نمو الاقتصاد القومي أو أداء الموازنة العامة. واصلت الموازنة العامة للعام الثالث على التوالي تحقيق فائض أولي بلغ ١٤ مليار جنيه تمثل ٢% من الناتج المحلي الذي أسهم في انخفاض العجز الكلي للموازنة إلى ٣,٦% خلال النصف الأول للعام المالي ٢٠٢٠/٢٠٢١، مقابل ٤,١% خلال نفس الفترة من العام المالي السابق، يأتي تحسن هذه المؤشرات بالتوازي مع تلبية جميع إحتياجات مواجهة الجائحة بقطاعات الصحة والتعليم والإستثمارات الحكومية وكل أجهزة الموازنة، إضافة إلى سداد جميع مستحقات المصدرين ومساندة قطاع الصناعة.

تحسنت مؤشرات المالية العامة خلال النصف الأول من العام المالي ٢٠٢٠/٢٠٢١، يرجع ذلك إلى إرتفاع الإيرادات العامة للدولة بنسبة ١٦% لتسجل ٤٥٢,٩ مليار جنيه في النصف الأول من العام المالي الحالي بما يمثل ٧% من الناتج المحلي الإجمالي، منها ٣٣٤,٣ مليار جنيه إيرادات ضريبية بنسبة نمو سنوي ٩,٩% وإيرادات عامة غير ضريبية بنسبة ٣٨,٢% لتسجل ١١٨,٢ مليار جنيه. الأداء القوي للإيرادات العامة يؤكد نجاح الاقتصاد المصري في التعافي السريع رغم تداعيات (**COVID 19 virus**)، وتأكيد إستمرار جهود الإصلاح الاقتصادي والميكنة، مع زيادة الإستثمارات كثيفة التشغيل والتوجه نحو الاقتصاد الأخضر. فالإستثمارات العامة من أهم أبواب الموازنة العامة التي شهدت زيادة في حجم الإنفاق العام حيث بلغ إجمالي الإنفاق العام على هذا الباب بالموازنة نحو ١٠٢ مليار جنيه بزيادة ٥٩,٣% منها ٧٣ مليار جنيه ممولة من الخزنة العامة بنسبة نمو ٣١% خلال النصف الأول من العام المالي ٢٠٢٠/٢٠٢١، مقارنة بالعام السابق، يليه باب الدعم والمنح والمزايا الإجتماعية الذي ارتفع بنسبة ٣٢,٣% ليسجل ١٠٠ مليار جنيه.

في قطاع الصحة إرتفع الإنفاق العام بنسبة ١٤,٧% لتسجل ٤٣ ملياراً ١٨ مليون جنيه في النصف الأول من العام المالي ٢٠٢٠/٢٠٢١، منها نحو ٢٢ ملياراً ٣٩٣ مليون جنيه للإنفاق على أجور العاملين بالقطاع ليرتفع معدل النمو السنوي إلى ١٥,٣% ٧ مليارات ٣٩١ مليون جنيه للإنفاق على الإستثمارات العامة بقطاع الصحة بارتفاع ٤٩,٨% عن نفس الفترة من العام المالي الماضي. ثم إرتفع الإنفاق على التعليم في النصف الأول من نفس العام، بنسبة ٧,٤% لتسجل نحو

٧٤ ملياراً ٩٣٩ مليون جنيه منها أجور وتعويزات العاملين بالقطاع بنحو ٥٥ ملياراً ٩٧٤ مليون جنيه بزيادة ٦,٢% عن نفس الفترة من العام المالي الماضي ١٢ ملياراً ٨٩٥ مليون جنيه إستثمارات عامة بقطاع التعليم بنسبة نمو ٢٢,٥%. كما شهد الإنفاق العام على برامج الحماية الإجتماعية أيضاً زيادة بنسبة ٣٥,٦% لتسجل ٨٧ ملياراً ١٥٦ مليون جنيه.

إستكمالاً لإجراءات إصلاح المالية العامة وتحقيق الضبط المالي ووضع العجز الكلي والدين العام في مسار تنازلي مستدام من خلال تنفيذ إصلاحات على جانب الإنفاق العام تهدف إلى تحسين نظم إدارة المالية العامة وإعادة ترتيب أولويات الإنفاق العام لخفض العجز الكلي إلى نحو «٧,٩% - ٧,٨%» من الناتج خلال عام ٢٠٢٠/٢٠٢١، وإلى ٦,٦% من الناتج خلال العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢، وأن يصل الدين إلى نحو ٨٩% من الناتج بحلول يونية ٢٠٢١، ويحقق فائضاً أولياً قدره «٧,٩% - ٠,٩%» من الناتج في عام ٢٠٢٠/٢٠٢١، وفائض أولي قدره ١,٥% في عام ٢٠٢٢/٢٠٢١.

ثالثاً: الموازنة التشاركية.

تهدف الموازنة التشاركية في إطار رؤية وزارة المالية التي تحرص على تحسين كفاءة الإنفاق العام والإستغلال الأمثل لموارد الدولة واستدامة الإصلاحات، وتحقيق معدلات عالية من الشفافية والتواصل والحوكمة ومكافحة الفساد، وذلك من خلال التعاون بين المواطنين «منظمات المجتمع المدني»، والجهات المعنية الحكومية «وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية ووزارة التنمية المحلية»، غير الحكومية «اليونيسف» إلى تحسين كفاءة الإنفاق العام على جائحة (COVID 19 virus)، وذلك، بتطبيق مفهوم الموازنة التشاركية الذي تستند فيه على رفع الوعي بأهم خطط الحكومة والسياسة المالية لوزارة المالية حتى يصبح المواطن شريكاً أصيلاً في عملية التنمية المستدامة وصنع القرارات في عملية إعداد الموازنة على المستوى المحلي. لأن إدراج المواطن في حل مشكلات مجتمعه، بدلاً من كونه جزءاً من المشكلة يضمن معدل نجاح أعلى واستدامة للمشروعات التي يتم تنفيذها حيث أثبتت التجارب الدولية بأن المبدأ التشاركي هو النهج الأفضل فيما يتعلق بعملية التنمية المحلية.

تم إنشاء وحدة الشفافية والمشاركة المجتمعية بقرار وزاري رقم ٥٧٤ لسنة ٢٠١٨، إلا أن نطاق العمل بدأ منذ ٢٠١٥، كأول وحدة متخصصة في مجال نشر مفاهيم وثقافات السياسة المالية والاقتصادية والإفصاح المالي بالإضافة إلى تفعيل المشاركة والتواصل المجتمعي، والتخطيط

التشاركي، وإدارة الشراكات المؤسسية، بجانب ضمان شمولية البيانات من خلال إصدار الأبحاث والتقارير الخاصة بدورة إعداد ومتابعة تنفيذ الموازنة العامة للدولة حسب معايير الشفافية العالمية والحفاظ على التقدم الذي أحرزته مصر خلال الخمس أعوام السابقة.

رابعاً: نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية GFMIS:

هو نظام إلكتروني يربط بين جميع أجهزة الحكومة العامة ويحتوي على كافة وظائف إدارة المالية العامة من العمليات المالية والمحاسبية التي تتم في كافة مراحل إعداد وتنفيذ الموازنة بداية من مرحلة التخطيط الإستراتيجي إنتهاءً بمرحلة المحاسبة والإبلاغ.

الأهداف الرئيسية لتطبيق نظام إدارة المعلومات المالية الحكومية.

- ١) تحقيق الإنضباط والإمتثال المالي والحد من الأخطاء.
- ٢) تحقيق الكفاءة والفعالية في إستخدام الموارد الحكومية.
- ٣) توفير البيانات والمعلومات الدقيقة واللحظية عن كافة المعلومات المالية الحكومية والتي تساعد على تقديم الخدمات بكفاءة وفعالية والتخطيط الاقتصادي السليم.
- ٤) رفع مستوى الشفافية المالية والشمولية.
- ٥) تحقيق المتابعة والرقابة والمساءلة المالية.
- ٦) رفع كفاءة وفعالية تنفيذ الإجراءات المالية.
- ٧) زيادة القدرة على التخطيط السليم للتدفقات النقدية الحكومية.

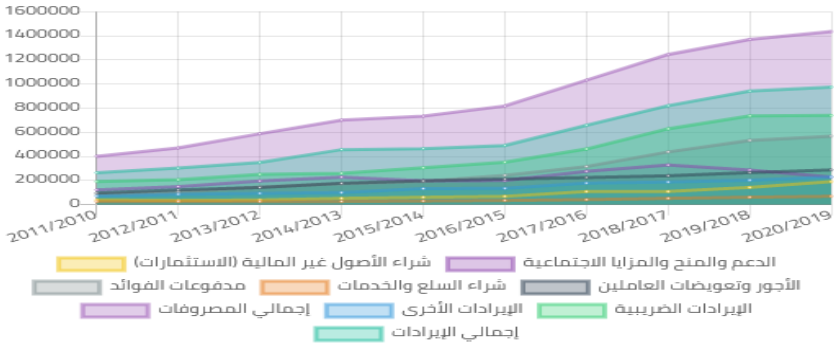
خامساً: منظومة الدفع و التحصيل الإلكتروني.

هي منظومة متكاملة مؤمَّنه بالتعاون مع البنك المركزي المصري من خلال إنشاء وتشغيل وإدارة مركز الدفع والتحصيل الإلكتروني الحكومي وفقاً للمعايير العالمية للربط مع البنوك بالقطاع المصرفي المصري، وكافة الهيئات والمؤسسات الحكومية، وبناء البنية التحتية والشبكة المشفرة والمؤمَّنة تقنياً طبقاً لمعايير الأمن القومي اللازمة لإتاحة التحصيل والدفع الإلكتروني للخدمات الحكومية عن طريق القنوات الإلكترونية المختلفة، يوضح هذا في الجدول (١،٢) والرسم (١).

الأهداف الإستراتيجية.

- ١) تقليل وتنميط الإجراءات في الوحدات الحسابية.
- ٢) توفير آليات تعمل على وصول الدعم لمستحقيه.

- ٣) زيادة قدرة الحصول على المعلومات.
- ٤) تحقيق التكامل بين أنشطة ومشروعات تكنولوجيا المعلومات.
- ٥) تقليل الفترة الزمنية التي تكون فيها النقود خارج معاملات السوق.
- ٦) تحقيق نظام الرصيد الصفري لحسابات الحكومة.
- ٧) تحقيق نظام حساب الخزانة الموحد للحكومة وإلغاء كافة الحسابات للوحدات الحسابية الفرعية بالبنك المركزي.
- ٨) المساهمة في رسم السياسات الخاصة بالأجور ومراقبة الحد الأدنى والحد الأقصى للأجور.
- ٩) تفعيل أدوات الحكومة الإلكترونية.
- ١٠) توافر قاعدة بيانات وظيفية ومالية للعاملين بالدولة.
- ١١) تقليل استخدام العملات الورقية والتحول إلى مجتمع لا نقدي.
- ١٢) تفعيل أدوات التحليل والتخطيط الإستراتيجي كدعامة لدعم واتخاذ القرارات.



الشكل البياني رقم (١).

الجدول رقم (١)، بيان آجال الرصيد الصفري لحسابات الحكومة.

ملحوظة	متوسط	أقل	أعلى	الآجال
	13.581	13.550	13.600	31 يناير 2023 (صفرية الكوبون)
	14.486	14.440	14.500	6 يوليو 2026
	14.790	14.750	14.800	6 يوليو 2031

المصدر: الحكومة المصرية، وزارة المالية، مركز التخطيط الإستراتيجي، ٢٠٢١.

الجدول رقم (٢)، الخطة الإستراتيجية للوزارة.



الخريطة الإستراتيجية للوزارة

المصدر: الحكومة المصرية، وزارة المالية، مركز التخطيط الإستراتيجي، ٢٠٢١.

سادساً: تحليل مكونات الإنفاق الحكومي.

يقسم الإنفاق الحكومي تبعاً للتقسيم الإداري على أساس موضوع النفقة إلى أربعة أبواب هي: «الرواتب والأجور، الصيانة والتشغيل، والإعانات، والمشروعات». طبقاً للتقسيم الاقتصادي للإنفاق العام فإن «الأجور والرواتب، والصيانة والتشغيل» يعدان من النفقات الإستهلاكية. وتعد الإعانات من النفقات التحويلية كما تعد المشروعات من النفقات الإستثمارية. الإنفاق السليم هو في تخفيض الإستهلاكية وزيادة النفقات الإستثمارية قدر الإمكان. كما أن إنخفاض نسبة الرواتب والأجور ونفقات الصيانة والتشغيل إلى إجمالي النفقات هو مؤشر على السير في الطريق الصحيح.

(١) الرواتب والأجور والعلاوات والبدلات.

أ- **الرواتب والأجور:** ترتفع نسبة ما يخصص للرواتب والأجور من إجمالي الإنفاق الحكومي في كل من الدول النامية والمتقدمة على السواء، ومن بينها مصر، ويرجع ذلك إلى لجوء الحكومات إلى زيادة التوظيف في القطاع الحكومي لأسباب إجتماعية وسياسية، وتؤدي هذه السياسة إلى ظهور البطالة المقنعة في الجهاز الحكومي. وتتفاقم حدة المشكلة إذا ما قامت الحكومة بتثبيت الأجور عند حدود منخفضة مما يؤدي إلى ضعف الإهتمام بالعمل والإنتاجية وظهور الفساد الإداري وتفشي الرشوة. زيادة العمالة في الجهاز الحكومي يرافقه الكثير من النفقات الأخرى كنفقات السفر ونفقات شراء المكاتب. كما أن زيادة

العمالة تعني ضعف الإنتاجية الحدية للعامل. وتتحدد الرواتب والأجور في القطاع العام بحسب المؤهلات والخبرات، وهي أدنى ممّا هي عليه في القطاع الخاص، لكن وجود الإتحادات العمالية يؤثر على تحديد الرواتب والأجور في كلا القطاعين.

ب- العلاوات والبدلات: تقدم على شكل سكن مجاني وتأمين صحي وبدلات لأفراد الأسرة،

يستفيد منها معظم موظفي الدولة بدرجات متفاوتة. وتحدد على أربعة أسس:

✿ الإستحقاق فهي قد تعطي للبعض على أساس الكفاءة وقد تعطي للجميع.

✿ تحدد على أساس نقدي أو أساس عيني.

✿ تحدد حسب الوقت والمناسبة مثل الإجازات والأعياد.

✿ تحدد بالعلاقة إلى الراتب كما في بدل النقل الشهري.

يمكن إستخدام العلاوات والبدلات بشكل طبيعي، وأيضاً بشكل غير طبيعي كإعطاء بدل للسفر مرتفع ممّا يشجع على السفر وإطالة المدة، وإعطاء بدل سكن لأصحاب الدخل المرتفعة يزيد من حدة الفوارق بين الدخل. كذلك، ربط البدلات والعلاوات بالمرتبة والراتب يؤدي إلى خلق الطموح لدى البعض وتحسين الأداء لتحسين العالوة، ويفضل أن تبنى العلاوات والبدلات على قواعد صحيحة تربطها بالراتب الأصلي بنسبة ثابتة تؤدي إلى نوع من التناسب مع المرتبة والأداء، ولذلك، يجب إعطاء العلاوات والبدلات ضمن مجموعة من العلاوات والبدلات الكاملة التي تعطي للمرتبة، ولا تعطي العالوة منفردة ليتم التعرف على كل ما يحصل عليه الفرد من راتب وبدلات وعلاوات.

(٢) الصيانة والتشغيل.

نفقات الصيانة: هي تلك النفقات التي تنفق على المشروعات القائمة من أجل الحفاظ على

قيمة الأصول الثابتة وبقيائها محتفظة بقوتها الإنتاجية. **أما نفقات التشغيل:** هي النفقات الجارية التي تنفق على النشاط الحكومي الفعلي كنفقات الكهرباء والماء والبنزين، تأخذ نفقات الصيانة شكل النفقات الجارية عندما تنفق على أعمال الصيانة الدورية العادية، كما تأخذ شكل النفقات الرأسمالية عندما تنفق على إعادة تأهيل الأصول الرأسمالية القائمة، يحدد نوع الخدمة الحكومية الأهمية النسبية لكل من نفقات الصيانة والتشغيل، فالطرق والكباري تتطلب نفقات صيانة أعلى من نفقات التشغيل، أمّا خدمات التعليم والصحة فتتطلب نفقات تشغيل أعلى من نفقات الصيانة. يؤدي نقص الإنفاق على الصيانة إلى نقص كفاءة المشروعات القائمة وضعف إنتاجيتها ممّا يؤثر سلباً على أداء القطاعين العام والخاص الذي يستفيد من خدماتها. كما أنّ نقص نفقات الصيانة والتشغيل على

المستشفيات والمدارس والجامعات يؤدي إلى ضعف إنتاجيتها مع ما يترتب على ذلك من آثار سلبية على الصحة والتعليم.

٣) الإعانات والتحويلات.

هناك من الإعانات ما يمكن وصفه بعدم الكفاءة أو عدم الإنتاجية كإعانات الغذاء التي يستفيد منها الفقراء من خلال حصولهم على السلع الأساسية بأسعار منخفضة، كما يستفيد منها الأغنياء أيضاً، وإعانات التصدير التي يستفيد منها الوطنيون من خلال زيادة مقدرة قطاع التصدير وتوسيع حجم الأسواق الخارجية أمام المنتجات الوطنية لكنها في ذات الوقت تفيد غير الوطنيين. لذلك، يجب أن تسعى الإعانة إلى تحقيق الهدف منها بأقل التكاليف، ولعل من أهم الطرق لإعادة بناء الإعانة هو توجيهها نحو مجموعة معينة من المجتمع.

٤) النفقات الإستثمارية.

يستحوذ الإنفاق الحكومي على نسبة هامة من الميزانية العامة للدولة تصل إلى نحو ٢٠% في الدول النامية ومن بينها مصر، حيث يعتبر الإنفاق الحكومي العنصر الأهم في عملية التنمية الاقتصادية. ولا يتوقف الإنفاق الحكومي الإستثماري عند حد الإنفاق على التجهيزات الأساسية بل يتعداه إلى الإستثمار التجاري الذي يتطلب القيام بدراسات الجدوى الاقتصادية قبل القيام به، بينما يتطلب الإنفاق على بناء التجهيزات الأساسية مجرد القيام بتحليل التكلفة والمنفعة.

سابعاً: تحليل كفاءة الإنفاق الحكومي.

❁ مصادر تمويل الإنفاق العام.

تعددت الآراء حول مدى تأثير الإعتماد على المساعدات والمعونات الخارجية في كفاءة الإنفاق العام، فهناك دراسات، مثل دراسة (Birdsall et al.)، ودراسة (Bokharif et al.)، ودراسة (Santiago and Gaobo.) توصلت إلى وجود علاقة عكسية بين الإعتماد على المساعدات الخارجية وكفاءة الإنفاق العام، ووفقاً لهذه الدراسات كلما إعتمدت الدول على المساعدات الخارجية في تمويل الإنفاق بها قلت كفاءة الإنفاق العام، ويرجع ذلك إلى أن معظم المساعدات تقدم لقطاعات محددة من الدول المانحة مما تؤثر في التخصيص الأمثل للموارد، وبالتالي يؤثر في كفاءة الإنفاق العام. عدم الإستقرار والنفاوت في المساعدات لهما تأثير سلبي في كفاءة الإنفاق العام. قد توصلت هذه الدراسات إلى أنه عندما يكون الإنفاق العام من المواطنين من خلال إيرادات الضرائب فإن

المواطنين يطالبون بحقهم في الحصول على خدمات أفضل، ممّا يدفع الحكومة إلى رفع كفاءة الإنفاق العام.

على الجانب الآخر، فإنّ هناك بعض الدراسات التي توصلت إلى وجود علاقة طردية بين الإعتماد على المساعدات الخارجية وكفاءة الإنفاق العام، مثل دراسة (James) ودراسة (Paul)، فوفقاً لهذه الدراسات فإنّ الدول التي تكون فيها المساعدات الخارجية أساسية في تمويل الإنفاق العام تزيد كفاءة الإنفاق العام بها. وأوضحت الدراسات أنّ ذلك يرجع إلى أنّ أغلب المساعدات الخارجية تكون مشروطة بمجموعة من الإجراءات والإصلاحات من الدول المانحة للوصول إلى أفضل تخصيص لتلك المساعدات، وبالتالي زيادة كفاءة الإنفاق العام.

(١) وفقاً للتصنيف الاقتصادي.

في ظل أثر جائحة (COVID 19 virus) على الإنفاق العام، إتضح من الجدول رقم (٣) أنّ إجمالي الإنفاق في مشروع الموازنة العامة للدولة بلغ ١٧١٣,٢ مليار جنيه لعام ٢٠٢١/٢٠٢٠ (٢٠% من الناتج المحلي الإجمالي)، في حين بلغت المصروفات ١٥٧٤,٦ مليار جنيه في موازنة العام المالي ٢٠١٩/٢٠٢٠، أي بزيادة ١٣٨,٦ مليار جنيه، أي ما يعادل ٨,٨%، سبب هذه الزيادة هو زيادة بند الأجور، وبالتالي زيادة بند شراء السلع والخدمات بهدف تحسين الخدمات المقدمة للمواطنين. كما يوضح الشكل (٢) نسب بنود الإنفاق وفقاً للتصنيف الاقتصادي من إجمالي الإنفاق العام في مشروع موازنة ٢٠٢١/٢٠٢٠، مقارنة بموازنة العام المالي ٢٠١٥/٢٠١٦. وقد تلاحظ من الجدول رقم (٣) والشكل رقم (٢)، أنّ في مشروع الموازنة العامة للدولة للسنة المالية ٢٠٢١/٢٠٢٠.

(١) زادت قيمة بند (الأجور وتعويضات العاملين) من ٣٠١ مليار جنيه عام ٢٠١٩/٢٠٢٠ (أي ما يعادل ٤,٩% من الناتج المحلي الإجمالي) إلى نحو ٣٣٥ مليار جنيه (٤,٩% من الناتج المحلي الإجمالي) في مشروع الموازنة العامة للدولة ٢٠٢١/٢٠٢٠، أي بزيادة تقدر بنحو ١١,٣% (ما يعادل ٣٣,٩ مليار جنيه). يمثل بند الأجور وتعويضات العاملين ١٩,٦% من إجمالي الإنفاق العام في مشروع الموازنة لعام ٢٠٢١/٢٠٢٠.

(٢) زادت قيمة بند (شراء السلع والخدمات) من ٧٤,٩ مليار جنيه عام ٢٠١٩/٢٠٢٠ (أي ما يعادل ١,٢% من الناتج المحلي الإجمالي) إلى نحو ١٠٠,٢ مليار جنيه (١,٥% من الناتج المحلي الإجمالي)، أي بزيادة تقدر بنحو ٣٣,٧% (ما يعادل ٢٥,٣ مليار جنيه). لذلك، نجد أنّ

- بند (شراء السلع والخدمات) يمثل ٥,٨% من إجمالي الإنفاق العام في مشروع الموازنة لعام ٢٠٢٠/٢٠٢١.
- ٣) إنخفضت قيمة بند الفوائد من ٥٦٩,١ مليار جنيه عام ٢٠١٩/٢٠٢٠ (أي ما يعادل ٩,٢% من الناتج المحلي الإجمالي) إلى ٥٦٦ مليار جنيه في مشروع الموازنة ٢٠٢٠/٢٠٢١ (٨,٣% من الناتج المحلي الإجمالي) أي بانخفاض يعادل ٠,٦% (نحو ٣,١ مليار جنيه). لذلك، نجد أن بند الفوائد يمثل ٣٣% من إجمالي الإنفاق في مشروع موازنة ٢٠٢٠/٢٠٢١.
- ٤) إنخفضت قيمة بند (الدعم والمنح والمزايا الإجتماعية) من ٣٢٧,٧ مليار جنيه (أي نحو ٥,٣% من الناتج المحلي الإجمالي) بموازنة ٢٠١٩/٢٠٢٠ إلى ٣٢٦,٣ مليار جنيه (أي نحو ٤,٨% من الناتج المحلي الإجمالي) في مشروع الموازنة العامة للدولة ٢٠٢٠/٢٠٢١، أي بانخفاض يعادل ١,٤ مليار جنيه (أي نحو ٠,٤%). لذلك، نجد أن بند (الدعم والمنح والمزايا الإجتماعية) يمثل ١٩% من إجمالي الإنفاق العام في مشروع موازنة ٢٠٢٠/٢٠٢١.
- ٥) زادت قيمة بند (شراء الأصول غير المالية - الإستثمارات) من ٢١١,٢ مليار جنيه (٣,٤% من الناتج المحلي الإجمالي) عام ٢٠١٩/٢٠٢٠ إلى ٢٨٠,٧ مليار جنيه (٤,١% من الناتج المحلي الإجمالي) بزيادة تقدر بحوالي ٦٩,٥ مليار جنيه (ما يعادل ٣٢,٩%). لذلك، نجد أن بند (شراء الأصول غير المالية - الإستثمارات) يتمثل في ١٦,٤% من إجمالي الإنفاق في مشروع موازنة عام ٢٠٢٠/٢٠٢١.
- ٦) زادت قيمة بند (المصرفيات الأخرى) من ٩٠,٤ مليار جنيه عام ٢٠١٩/٢٠٢٠ (١,٥% من الناتج المحلي الإجمالي) إلى ١٠٥ مليارات جنيه (١,٥% من الناتج المحلي الإجمالي) بزيادة تقدر بنحو ١٤,٦ مليار جنيه (أي يعادل ١٦,١%). لذلك، نجد أن بند (المصرفيات الأخرى) يمثل ٦,١% من إجمالي الإنفاق في مشروع الموازنة للعام ٢٠٢٠/٢٠٢١.

الجدول رقم (٣) الموازنة العامة في مصر وفقاً للتصنيف الوظيفي (بالمليار جنيه).

٢٠٢١/ ٢٠٢٢ فعليات	٢٠٢٠/ ٢٠٢١/ فعليات	٢٠١٩/ ٢٠٢٠/ فعليات	٢٠١٨/ ٢٠١٩/ فعليات	٢٠١٧/ ٢٠١٨/ فعليات	٢٠١٦/ ٢٠١٧/ فعليات	٢٠١٥/ ٢٠١٦/ فعليات	٢٠١٤/ ٢٠١٥/ فعليات	البيان.
١٣٥١. ١	١٢٨٨. ٨	١١٣٤. ٤	٩٤١.٩	٨٢١.١	٦٥٩.٢	٤٩١.٥	٤٦٥.٢	إجمالي الإيرادات.
١٠٥٩. ٩	٩٦٤.٨	٨٥٦.٦	٧٣٦.١	٦٢٩.٣	٤٦٢.٠	٣٥٢.٣	٣٠٦.٠	الضرائب.
٢.٣	٢.٢	٣.٨	٢.٦	٣.٢	١٧.٧	٣.٥	٢٥.٤	المنح.
٢٨٨.٩	٣٢١.٨	٢٧٤	٢٠٣.٢	١٨٨.٦	١٧٩.٥	١٣٥.٦	١٣٣.٨	الإيرادات الأخرى.
١٧٥٨. ١	١٧١٣. ٢	١٥٧٤. ٦	١٣٦٩. ٩	١٢٤٤. ٤	١٠٣١. ٩	٨١٧.٨	٧٣٣.٤	إجمالي المصروفات.
٣٦١.٤	٣٣٥	٣٠١.١	٢٦٦.١	٢٤٠.١	٢٢٥.٥	٢١٣.٧	١٩٨.٥	الأجور وتعويضات العاملين.
١١٥.٥	١٠٠.٢	٧٤.٩	٦٢.٤	٥٣.١	٤٢.٥	٣٥.٧	٣١.٣	شراء السلع والخدمات.
٥٢٨.٩	٥٦٦	٥٦٩.١	٥٣٣	٤٣٧.٤	٣١٦.٦	٢٤٣.٦	١٩٣.٠	القوائد.
٣٥٥.٣	٣٢٦.٣	٣٢٧.٧	٢٨٧.٥	٣٢٩.٤	٢٧٦.٧	٢٠١.٠	١٩٨.٦	الدعم والمنح والمزايا الإجتماعية.
١١٦.١	١٠٥	٩٠.٤	٧٧.٦	٧٤.٨	٦١.٥	٥٤.٦	٥٠.٣	المصروفات الأخرى.
٢٨٠.٩	٢٨٠.٧	٢١١.٢	١٤٣.٣	١٠٩.٧	١٠٩.١	٦٩.٢	٦١.٧	شراء أصول غير مالية (الاستثمارات).
٨.٢	٧.٧	٥	٢	٩.٣	٦.٨	١٣.١	١١.٣	صافي حيازة الأصول المالية
٤١٥.٢	٤٣٢.١	٤٤٥.١	٤٣٠	٤٣٢.٦	٣٧٩.٦	٣٣٩.٥	٢٧٩.٤	العجز الكلي المستهدف.
%٥	%٦.٣	%٧.٢	%٨.٢	٩.٧	١٠.٩	١٢.٥	%١١.٤	نسبة الناتج المحلي الإجمالي %.
-	-	١٢٤-	-	٤.٩-	%	%	٨٦.٤	العجز الأولي المستهدف.
١٦٤.٧	١٣٣.٩	%٢-	١٠٣.١	%٠.١-	٦٣.٠	٩٥.٩	%٣.٥	نسبة الناتج المحلي الإجمالي %.
%٢-	%٢-	%٢-	%٢-	%٠.١-	%١.٨	%٣.٥	%٣.٥	نسبة المصروفات للناتج المحلي.
--	٢٥	٢٥.٦	٢٦.١	٢٨	٢٩.٧	٣٠.٢٣	٣٢.٩٢	نسبة الإيرادات للناتج المحلي
--	١٨.٨	١٨.٤	١٧.٩	١٨.٥	١٩	١٨.١	١٩.١	نسبة الإيرادات للناتج المحلي

المصدر: وزارة المالية، مشروع الموازنة العامة للدولة للسنة المالية ٢٠٢٠/٢٠٢١.



الشكل رقم (٢): التقسيم الاقتصادي للنفقات في مصر.

(٢) وفقاً للتصنيف الإوظفي (القطاعات). تلاحظ من الجدول التالي رقم (٤) والشكل (٣)

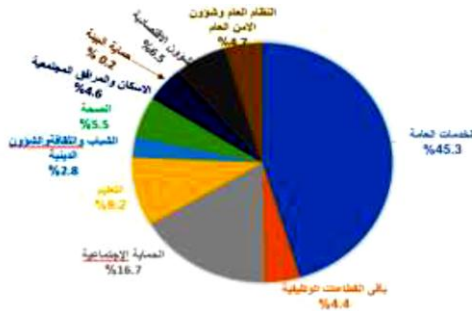
ما يلي:

- (١) زاد قيمة بند (الخدمات العامة) من ٧٥٦,١ مليار جنيه في عام ٢٠٢٠/٢٠١٩ إلى ٧٧٦,٥ مليار جنيه في مشروع الموازنة للعام ٢٠٢١/٢٠٢٠ أي بزيادة تقدر بنحو ٢٠,٤% مليار جنيه (أي يعادل ٢,٧%). لذلك، نجد أن نسبة ٧٢,٥% وهي الأكبر من إجمالي الإنفاق الخاصة ببند الخدمات العامة من حق الفوائد، بينما نسبة الأجور وتعويضات العاملين من إجمالي الإنفاق للخدمات العامة ٩,٥%.
- (٢) زاد أيضاً بند (التعليم) من ١٣٢ مليار جنيه عام ٢٠٢٠/٢٠١٩ إلى ١٧٥ مليار جنيه في مشروع الموازنة عام ٢٠٢١/٢٠٢٠، أي بزيادة تقدر بنحو ٢٥,٥ مليار جنيه (أي ما يعادل ١٩%). لذلك، نجد أن أكبر نسبة من الإنفاق العام على التعليم مخصصة للأجور وتعويضات العاملين، هي ٦٦,٧%.
- (٣) كما زاد بند (الصحة) من ٧٣ مليار جنيه في عام ٢٠٢٠/٢٠١٩ إلى ٩٣,٥ مليار جنيه في مشروع الموازنة العامة لعام ٢٠٢١/٢٠٢٠، بزيادة تقدر بنحو ٢٠,٥ مليار جنيه (أي ما يعادل ٢٨%)، وبالنظر إلى التخصيص داخل هذا القطاع نجد أن ٤٤,٥% من إجمالي الإنفاق توجه إلى الأجور وتعويضات العاملين، كما نجد أن مخصصات الأدوية زادت من ٩,١ مليار جنيه عام ٢٠٢٠/٢٠١٩ إلى ١١ مليار جنيه في مشروع موازنة ٢٠٢١/٢٠٢٠، أي بزيادة قدرها ٢١%.
- (٤) كما زاد قيمة بند (الإسكان والمرافق الإجتماعية) من ٦٣,٤ مليار جنيه في موازنة ٢٠٢٠/٢٠١٩ إلى ٧٩,٥٣ مليار جنيه في مشروع الموازنة العامة لعام ٢٠٢١/٢٠٢٠، بزيادة تقدر بنحو ١٦,١ مليار جنيه، أي ما يعادل ٢٥%، كما نجد أن بند شراء الأصول غير المالية أي الإستثمارات تمثل أعلى نسبة من إجمالي الإنفاق في بند الإسكان والمرافق الإجتماعية بنحو ٨٩%.
- (٥) وزادت أيضاً قيمة بند (النظام العام وشؤون السلامة العامة) من ٦٩,٧ مليار جنيه لعام ٢٠٢٠/٢٠١٩ إلى ٨٠,٤٢ مليار جنيه في مشروع الموازنة لعام ٢٠٢١/٢٠٢٠ بزيادة تقدر بنحو ١٠,٧٣ مليار جنيه (أي ما يعادل ١٥%). لذلك، نجد أن ٧٥% من إجمالي الإنفاق في بند النظام العام وشؤون السلامة العامة يتجه إلى بند الأجور والتعويضات.

الجدول (٤) الموازنة العامة في مصر وفقاً للتصنيف الوظيفي (بالمليار جنيه).

٢٠١٧/٢٠١٦	٢٠١٨/٢٠١٧	٢٠١٩/٢٠١٨	التغير	٢٠٢٠/٢٠١٩ الموازنة	٢٠٢١/٢٠٢٠ مشروع الموازنة	الانشطة الوظيفية.
فعلي						
٣٧٧,٥٢٨	٥٠٤,٢١٦	٦١٥,٥١٣	٢٠,٤١٨	٧٥٦,٠٨٦	٧٧٦,٥٠٤	الخدمات العامة.
٥٦,٤٨٦	٦٣,٠٥١	٦٩,٩١١	١٠,٧٣١	٦٩,٦٨٨	٨٠,٤١٩	النظام العام وشنون السلامة.
٥٣,٢٥٨	٦١,١٧٥	٧٠,٣٩٥	١٢,٧٥٥	٩٨,٨٩٨	١١١,٧٥٤	الشنون الاقتصادية.
٢,٨٠٣	٣,١٩٢	٣,١٨٩	٢٩٨	٣,٠٢٤	٣,٣٢٣	حماية البيئة.
٤٣,٠٢٧	٤٢,٢٢٩	٤٨,٢٣٢	١٦,١٤٢	٦٣,٣٨٧	٧٩,٥٢٩	الإسكان والمرافق.
٥٤,١٢٣	٦٠,٨٣٣	٧٣,٠٦٤	٢٠,٤٨١	٧٣,٠٦٢	٩٣,٥٤٤	الصحة.
٣٤,٤٩٥	٣٤,٢٧٥	٤٠,١٨٣	٧,٣٠٤	٤١,٠٩١	٤٨,٣٩٥	الشباب والثقافة والشؤون البيئية.
١٠٣,٦٨٣	١٠٩,١٨٨	١٢٢,٩٤٥	٢٥,٥٤١	١٣٢,٠٣٨	١٥٧,٥٨٠	التعليم.
٢٥٧,٢٧٣	٣١٠,٨٨٧	٢٦٤,٣٧٥	١٥,٠٢٦	٢٧٠,٩٤٢	٢٨٥,٩٦٩	الحماية الاجتماعية.
٤٩,٢٦٣	٥٥,٣٦٢	٦٢,٠٦٢	٩,٨٢١	٦٦,٣٤٢	٧٦,١٦٣	أنشطة متنوعة.
١٠٣١,٩٣٨	١٢٤٤,٤٠٨	١٣٦٩,٨٧٠	١٣٨,١٩	١٥٧٤,٥٥٩	١٧١٣,١٧٨	الإجمالي.
%٢٩,٧	%٢٨,٠	%٢٦,١	--	%٢٥,٦	%٢٥,٠	نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي.

المصدر: وزارة المالية، مشروع الموازنة العامة للدولة، للسنة المالية ٢٠٢٠/٢٠٢١.



الشكل (٣) التقسيم الوظيفي للإنفاق.

(٣) وفقاً لتوزيع الإستثمارات على المحافظات. تلاحظ من الجدول رقم (٥) الملاحظات

الآتية:

(١) إحتل إقليم قناة السويس النصيب الأكبر في توزيع الإستثمارات في مصر بين عامي ٢٠٠٠ و ٢٠١٧، فقد قدرت الإستثمارات الموجهة إلى إقليم قناة السويس بنحو ٣٦,٣% من إجمالي الإستثمارات، وذلك يرجع إلى ضخامة حجم الإستثمارات الموجهة لقناة السويس الجديدة.

(٢) يأتي إقليم القاهرة الكبرى بعد إقليم قناة السويس في توزيعات الإستثمارات في مصر، حيث إستحوذ على ٢٢,٥% في مشروع موازنة الدولة لعام ٢٠٢٠/٢٠٢١، بعد ان كان ١٤% عام ٢٠١٥/٢٠١٦.

(٣) حدث تطور في توزيع الإستثمارات بين مختلف أقاليم مصر في مشروع موازنة ٢٠٢٠/٢٠٢١ من حيث توجيه الإستثمارات نحو الأقاليم الأكثر احتياجاً، فوجد توجيه ٣٧,٩% من إجمالي الإستثمارات إلى إقليم الصعيد، وكان التركيز الأكبر على إقليم جنوب الصعيد، فوجهت ٢٣,٣% من إجمالي الإستثمارات لهذا الإقليم، وتعد تلك أكبر نسبة للإستثمارات في مصر، يليه إقليم القاهرة الكبرى.

(٤) أعلى محافظة في توزيع الإستثمارات بين محافظات مصر هي محافظة القاهرة، حيث وجه نحو ثلث حجم الإستثمارات لهذه المحافظة فزادت الإستثمارات الموجهة إلى القاهرة من ١٠,٩% من إجمالي الإستثمارات للعام ٢٠٠٠/٢٠٠١ إلى ١٨,٩١%

(٥) جاءت في المرتبة الثانية محافظة الجيزة بنسبة ١٢,٥% من إجمالي الإستثمارات، تليها محافظة القليوبية (٦,٨٩٦%) ثم الإسكندرية (٥,١٦%) لعام ٢٠١٩/٢٠٢٠.

(٦) محافظات الحدود هي أقل المحافظات في توزيع الإستثمارات: حيث إنخفضت نسبة الإستثمارات الموجهة لمحافظة البحر الأحمر من ٤,٥% عام ٢٠٠٠/٢٠٠١ إلى ٢,٨١% عام ٢٠١٩/٢٠٢٠، وانخفضت نسبة الإستثمارات الموجهة لمحافظة جنوب سيناء من ٥,٢١% عام ٢٠٠٠/٢٠٠١ إلى ١,٨٨% عام ٢٠١٩/٢٠٢٠، وكذلك إنخفضت نسبة الإستثمارات الموجهة لمحافظة الوادي الجديد من ٥,١٩% عام ٢٠٠٠/٢٠٠١ إلى ٢,٩٧% عام ٢٠١٩/٢٠٢٠.

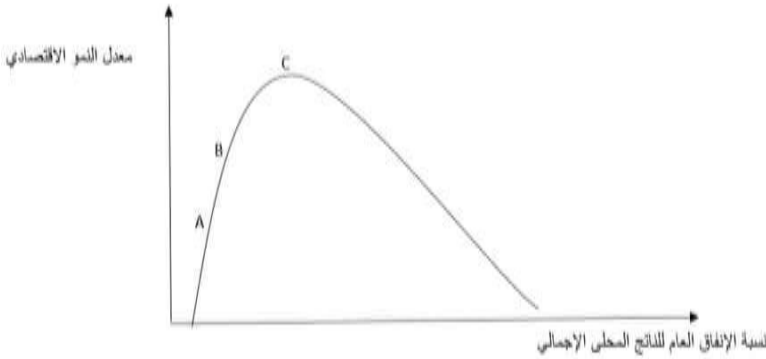
جدول (٥) التوزيع النسبي للإستثمارات العامة على مستوى الأقاليم الاقتصادية.

الأقاليم	٢٠٠٠/٢٠٠١	٢٠٠٥/٢٠٠٦	٢٠١٥/٢٠١٦	٢٠٢٠/٢٠٢١
إقليم القاهرة الكبرى.	١٩.٣٦	١٨.٢	١٤	٢٢.٥
إقليم الإسكندرية.	٧	٧.٨	٦.٤	١٢.٩٥
إقليم قناة السويس.	٢١.٨٥	١٦.٤	٣٦.٣	١٤.٥
إقليم الدلتا.	١٧.٨٥	١٩.٢	٥.١	١١.٩
إقليم شمال الصعيد.	٦.٨٧	٤.٥	٣.٤٤	٨.٨
إقليم جنوب الصعيد.	٢٢.٢١	١٩.٨	٦.٨	٢٣.٣
إقليم وسط الصعيد.	-	-	٣.٩	٥.٧

المصدر: خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية لأعوام متفرقة (٢٠٠٠-٢٠٠٥-٢٠١٥-٢٠٢٠).

تحديد الحد الأمثل للإنفاق العام: (العلاقة بين الإنفاق العام والنمو الاقتصادي):

درست كثير من الدراسات العلاقة بين الإنفاق العام والنمو الاقتصادي، وأثبتت هذه الدراسات أن شكل العلاقة يأخذ منحني (BARS Curve)، حيث يعبر المحور الأفقي عن الإنفاق العام كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (حجم التدخل الحكومي)، أمّا المحور الرأسي فيعبر عن معدل النمو الاقتصادي.



الشكل (٤) الحد الأمثل للإنفاق العام.

يتضح من الشكل السابق أنّ زيادة الإنفاق العام تزيد من معدّل النمو الاقتصادي، فيتحرك من النقطة A إلى النقطة B حتى يصل إلى النقطة C، وعندها تكون الإنتاجية الحدية للإنفاق العام تساوي «صفر»، لذلك، يسمى الحد الأمثل للإنفاق العام.

الخلاصة:

توصلت الدراسة إلى نتائج أهمها وجود علاقة في الأجل القصير وعلاقة توازنية في الأجل الطويل بين الإنفاق العام والبطالة، كما لسياسة الإنفاق العام تأثير ضعيف وعكسي على معدل البطالة، أي كلما زاد الإنفاق العام أدى لانخفاض البطالة بنسبة ضعيفة، كما خلصت إلى علاقة في الأجل القصير وعلاقة توازنية في الأجل الطويل بين الإنفاق العام والتضخم، كما لسياسة الإنفاق العام تأثير ضعيف وعكسي على معدل التضخم، أي كلما زاد الإنفاق العام إنخفضت نسبة التضخم قليلاً، ولكنها ظرفية مؤقتة، وهو ما يوجب على الحكومة المصرية ضرورة ترشيد النفقات وبناء قاعدة اقتصادية من خلال التنويع الاقتصادي للانتقال من الإنفاق الريعي إلى الإنفاق المستدام، وتم الإستعانة بالنموذج القياسي ARDL.

النتائج والتوصيات.

من خلال إستعراض وتحليل أثر فايروس (كوفيد ١٩)، على الإنفاق العام، والنقاط

العلمية التي إحتوتها الدراسة، إستخلص الباحث النتائج والتوصيات الآتية:

أولاً: النتائج:

بعد عرض وتحليل أثر جائحة (COVID 19 virus) على الإنفاق العام، والتعرض إلى السمات العامة لهيكلها وأهميتها في الاقتصاد القومي، وتنظيم الإنتاج وربطها بالسياسة المالية والإنفاق العام، وتقييم الآثار الاقتصادية على المتغيرات الكلية والقطاعات الإنتاجية المرتبطة بالتوظيف والبطالة. يتضح أن الواقع البيئي يجب على عدة حقائق يجب الإشارة إليها، ونحن بصدد المحاولة للتغلب على بعض تداعيات فايروس (COVID-19) لتحقيق التنمية المستدامة، وتمثل أهم هذه الحقائق التي توصل إليها الباحث في صورة نتائج كالتالي:

- ١) الرقابة والمتابعة والإشراف الفني على الأجهزة المالية والحسابية في حدود القوانين واللوائح المتعلقة بها.
- ٢) بروز العديد من المشاكل الاقتصادية في الإنفاق العام، بسبب (COVID 19 virus)، ممّا أوجد خللاً في الإنتاج والهيكل الاقتصادي، وعدم التوازن في تطبيق السياسات، والنظم المالية وموازنتها.
- ٣) التعرف على أثر «COVID 19 virus» على الإنفاق العام.
- ٤) توفير بنية تحتية للتكنولوجيا ونظم جيدة للإتصالات، مع تقديم التسهيلات المختلفة، مثل تخفض تكلفة إستخدام الإنترنت.
- ٥) تزايد حاجة المجتمع إلى التنمية البشرية في التكنولوجيا والخدمات الرقمية وربطها بالإنفاق العام.
- ٦) تدني أداء الأسواق المالية مع إستمرارية نقشي (COVID 19 virus)، أوصلت الاقتصادي العالمي إلى الكساد، على أثرها إنخفض نمو الناتج القومي الإجمالي والذي أدى بدوره على الخلل في الإنفاق العام.
- ٧) التأثير الواقع على الإنفاق العام، بسبب عدم التوازن في النظام المالي وبين الأزمات الاقتصادية، والمتغيرات البيئية للأزمات والكوارث الدولية والمحلية.

- (٨) تدبير الموارد المالية وتجميع فائض الإيرادات والاحتياطيات العامة لصناديق التمويل وأموال هيئات التأمين والاستثمار والقروض المحلية والأجنبية وغيرها من الأموال المتاحة والمشاركة في تنظيم استخدام الموارد العامة مع وزارة التخطيط لتمويل خطط وبرامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية والموارد العامة للدولة.
- (٩) إدارة وتصفية الأموال التي آلت إلى الدولة بموجب قوانين التأمين والحراسة أو بمقتضى أحكام محكمة القيم.
- (١٠) أثر (COVID 19 virus) على الاقتصاد بحدوث أزمت شديدة ومتلاحقه على سياسة الإنفاق العام.
- (١١) تقدير وتحديد ومتابعة وتحصيل الموارد العامة وكل ما يناط بأجهزة الوزارة تحصيله.

ثانياً: التوصيات:

- إتضح من خلال دراسة تجارب الدول أنّ لكل دولة سياسة تتفق مع ظروفها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، ولا يوجد إتجاه عام محدّد للسياسات في أي مجال. إلا أنّ التحليل العميق لتداعيات جائحة (COVID 19 virus)، وما حدث خلال فترة الدراسة يمكن أن تقترح الدراسة الحالية في ضوء النتائج التي خلصت إليها التوصيات البحثية الآتية للدراسات المستقبلية:
- (١) وضع ضمانات لحماية المتغيرات السريعة في الخطط والبرامج المتعلقة بالنواحي المالية في الإنفاق العام، والتركيز على كيفية إدارتها، والتي تكفل تحقيق الأهداف القومية.
 - (٢) تحليل واقع الإنفاق العام في ظل جائحة «COVID 19 virus» في مصر، تمكين الدولة من مواصلة الوفاء بالتزاماتها نحو المجتمع وخدمة مواطنيها.
 - (٣) رفع كفاءة الإنفاق العام على النحو الذي يُسهم في الحفاظ على المسار الاقتصادي الآمن.
 - (٤) الإرتقاء بمستوى الأداء، وتعزيز آليات الرقابة المالية والإدارية في ظل الجائحة.
 - (٥) الإستفادة القصوى من الواقع الرقمي لتمرير السياسات المالية للإنفاق العام من خلال الإحتماعات عن بعد (Online- video conferencing) في ظل جائحة « COVID 19 virus».
 - (٦) الإستفادة من أثر التجارب الدولية في جائحة «COVID 19 virus» على الإنفاق العام، وإعادة النظر في كيفية مواجهة التحديات المتعلقة بها، وتقديم الإجراءات المختلفة ذات الصلة لدعمها وتطويرها.

- (٧) المشاركة في وضع السياسة المالية العامة مع الجهات المعنية لتحقيق التناسق بينهما، وبما يكفل تحقيق أهداف خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- (٨) إعداد مشروعات الموازنة العامة للدولة ضمن إطار الخطة العامة للدولة والتقدم بها إلى الجهات المعنية.
- (٩) الإشراف على تنفيذ الموازنة العامة للدولة بعد التصديق عليها ومتابعتها وتقويم النتائج بما يكفل تحقيق الخطة العامة.
- (١٠) دراسة وإعداد التشريعات المالية وإبداء الرأي في التشريعات التي تعدها الوزارات الأخرى التي يترتب عليها تحميل الخزنة بأعباء مالية جديدة.
- (١١) المشاركة في مراجعة كافة الإتفاقيات الدولية الخاصة بالمنح والقروض بالإشتراك مع الجهات المعنية.
- (١٢) إجراء الدراسات والبحوث الخاصة بالسياسات المالية في ضوء التطورات المالية والاقتصادية الداخلية والخارجية ودراسة خطط الإصلاح التشريعي اللازم في هذا الشأن.
- (١٣) إجراء الدراسات التشريعية اللازمة بالإشتراك مع الجهات المعنية للربط بين الخطة العامة للدولة والخطط التمويلية للعملة المحلية والأجنبية.

قائمة المراجع.

أولاً: المراجع العربية:

- (١) الحكومة المصرية، وزارة المالية، مركز التكنولوجيا والتخطيط، ٢٠٢٠.
- (٢) السيد عبد المولى، المالية العامة، القاهرة، دار الفكر العربي، بدون تاريخ، ص: ٥٧.
- (٣) رفعت المحجوب، المالية العامة، النفقات العامة والإيرادات العامة، القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٧٥.
- (٤) زين العابدين ناصر، مبادئ علم المالية العامة، بدون ناشر، ٢٠٠٦ / ٢٠٠٧.
- (٥) عبد الله الصعيدي، الضرائب والتنمية: دراسة دور الضرائب على الدخل في تمويل الإنفاق العام بمصر، القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٩٠.
- (٦) محمد حسن يوسف، روثة صندوق النقد الدولي، ٢٣ من ربيع الثاني عام ١٤٢٩ من الهجرة، ٢٩ أبريل عام ٢٠٠٨.
- (٧) منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، تعافي الأعمال واستمرارها أثناء جائحة كورونا، دليل إرشادي للشركات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، فيينا- النمسا، ٢٠٢٠.

- (٨) هبه محمود الباز، قياس كفاءة الإنفاق العام في مصر ومقترحات للإرتقاء بها، كراسات السياسات، معهد التخطيط القومي، ٢٠١٤.
- (٩) وزارة المالية، مشروع الموازنة العامة للدولة للسنة المالية ٢٠٢٠/٢٠٢١.
- (١٠) وزارة المالية، خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية لأعوام متفرقة (٢٠٠٠-٢٠١٥-٢٠٢٠).
- (١١) د. يوسف بن أحمد العثيمين، الآثار الاجتماعية والاقتصادية لجائحة كوفيد ١٩ في دول مجلس التعاون الإسلامي، الأمان والتحديات، مايو ٢٠٢٠.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- 1) Al Mughairi, B. M., Al Hajri, H. H., Karim, A. M., & Hossain, M. I. (2019). An innovative cyber security based approach for national infrastructure resiliency for Sultanate of Oman. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 9(3), 1180–1195.
- 2) Alfonso, A.; Ludger, S. and Vito, T. (2005). Public sector efficiency: an international comparison. *European central Bank working paper no.242*
- 3) Angelopoulos, K.; Apostolis Philip Popoulos and Efthymios Tsionas, (2008). Does Public sector Matter? Revisiting the relation between fiscal size and economic growth in a world sample, university of Glasgow, United Kingdom.
- 4) Afonso, A.; L. Schuknecht and V. Tanzi (2003). Public sector efficiency: an international comparison working paper no. 292, European central Bank.
- 5) Barro, R.J. (1990). Government spending in a simple model of endogenous growth. *J. Political Economy*, 98 (5):103-125
- 6) Ulrike, M.; Adrian, D. and Fabienne, I.L. (2008). The effectiveness and efficiency of public spending, economic financial affairs. *Economic paper no.301 European commission.*
- 7) Fernandes, N. (2020). Economic effects of coronavirus outbreak (COVID-19) on the world economy. Available at SSRN 3557504. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3557504
- 8) Jaysuriya, R. and Quentin, W. (2002). Measuring and explaining country efficiency in improving health and education indicators. *The world bank policy research paper no.1803*
- 9) James, N. (2003). The impact of foreign aid on public expenditure, the case of Kenya. *Africa Economic Research paper no. 135.*
- 10) Geissinger, A., Laurell, C., Sandström, C., Eriksson, K., & Nykvist, R. (2019). Digital entrepreneurship and field conditions for institutional change – Investigating the enabling role of cities. *Technological Forecasting and Social Change*, 146, 877–886.

- 11) Kinne, J., Krüger, M., Lenz, D., Licht, G., & Winker, P. (2020). Corona pandemic affects companies differently: Daily updated website analysis on the reaction of companies to the Corona pandemic in Germany. ZEW-Short Expertise 20-04. <https://www.researchgate.net/publication/340807552>.
- 12) Scuotto, V., Serravalle, F., Murray, A., & Viassone, M. (2019). The shift towards a digital business model: A strategic decision for the female entrepreneur. In *Women entrepreneurs and strategic decision making in the global economy* (pp. 120–143). IGI Global.
- 13) Santiago, H. and Gaobo, P. (2005). Efficiency of public spending in developing countries: an efficiency frontier approach. The World Bank research working paper, no. 3645
- 14) Suganya, M., & Thenmozhi, R. (2020). Challenges and opportunities of women entrepreneur in e-commerce sector. *Purakala (UGC CARE Journal)*, 31(19), 214–219.
- 15) Yang, Z., Xie, L., & Shen, Q. (2019, February). Research on financial financing mode of SME supply chain based on B2B e-commerce platform. In *Proceedings of the 2018 International symposium on social science and management innovation (SSMI 2018)*. Beijing: Atlantis Press.
- 16) Balocco, R., Cavallo, A., Ghezzi, A., & Berbegal-Mirabent, J. (2019). Lean business models change process in digital entrepreneurship. *Business Process Management Journal*, 25(7), 1520–1542. <https://doi.org/10.1108/BPMJ-07-2018-0194>
- 17) Recker, J., & von Briel, F. (2019). The future of digital entrepreneurship research: Existing and emerging opportunities. *Fortieth International Conference on Information Systems, Munich 2019*.
- 18) Steininger, D. M. (2019). Linking information systems and entrepreneurship: A review and agenda for IT-associated and digital entrepreneurship research. *Information Systems Journal*, 29(2), 363–407.
- 19) Zaheer, H., Breyer, Y., & Dumay, J. (2019). Digital entrepreneurship: An interdisciplinary structured literature review and research agenda. *Technological Forecasting and Social Change*, 148. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.119735>.

ثالثاً: المجلات والدوريات والمؤتمرات:

- ٢٠) المبادرة المصرية للحقوق الشخصية، شفافية الموازنة العامة للدولة، الضرورة الاقتصادية الغائبة عن الواقع المصري، صادر عن وحدة العدالة الاقتصادية والاجتماعية، ٢٠١٤.
- ٢١) المنتدى الاقتصادي العالمي (٢٠١٨)، تقرير التنافسية العالمي، ٢٠١٨.
- ٢٢) إيمان أحمد هاشم، تقييم كفاءة الإنفاق العام في مصر، كلية التجارة، جامعة عين شمس، ٢٠٢١.

- ٢٣) تهتان موراد، ونيويرجلول، محددات الإنفاق الحكومي في الجزائر، دراسة قياسية للفترة (١٩٨٠-٢٠١٤) مجلة البحوث والدراسات العلمية - الجزائر، ٢٠١٨، العدد ١١، ص: ٢٥٩-٢٨٤.

رابعاً: الرسائل العلمية:

- ١) بيداري محمود، العوامل المفسر لنمو الإنفاق الحكومي رسالة ماجستير في كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التيسير والعلوم التجارية، ٢٠١٤.

- 24) Nouskali, K. (2019). Entrepreneurial cognition & opportunity scanning in digital entrepreneurship (Unpublished master's thesis). E-Business and Digital Marketing, School of Science & Technology, USA.

رابعاً: المواقع الإلكترونية:

- ١) أثير، (٢٩ أبريل ٢٠٢٠)، مواجهة الآثار المترتبة على كورونا، www.atheer.com/archives/521229/
- ٢) أثير، (٧ أبريل ٢٠٢٠)، مؤسّسة دولية: إبتكارات لمواجهة كورونا تزداد، www.atheer.com/archives/523123/
- 25) [IMG]file:///C:/DOCUME%7E1/ADMINI%7E1/LOCALS%7E1/Temp/msohtml1/01/clip_image001.gif[IMG© 2021 [Author(s)], licensee HBKU Press.
- 26) Taskinsoy, J. (2020). COVID-19: Is the great outbreak a sign of what the future has stowed for the human race <https://ssrn.com/abstract=3597434>

أثر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري خلال الفترة (١٩٨٠-٢٠٢٠)

د. السيد فراج السعيد محمد صقر*
د. مصطفى أحمد رضوان**

(*) د. السيد فراج السعيد محمد صقر: أستاذ مشارك- كلية الشريعة - الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة - كلية التجارة -جامعة
دمياط وتتمثل الاهتمامات البحثية في النمو والتنمية الاقتصادية.

Email: elsayedfarrag63@yahoo.com

(*) د. مصطفى أحمد رضوان: مدرس كلية التجارة - جامعة دمياط وتتمثل الاهتمامات البحثية في اقتصاديات التنمية،
علاقات اقتصادية دولية ، السياسات المالية والنقدية.

Email : mostafa@Radwan.du.edu.eg

المُلخَص:

تستهدف هذه الدراسة فحص أثر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري خلال الفترة (١٩٨٠-٢٠٢٠). باستخدام منهجية نموذج الانحدار الذاتي ذو الإبطاء الموزع (ARDL) Autoregressive distributed lag framework، بالإضافة الى تطوير مؤشر متعدد الأبعاد لرأس المال البشري في الاقتصاد المصري يغطي الفترة محل الدراسة. توصلت الدراسة الى أن المؤشر المركب لرأس المال البشري متعدد الأبعاد كان له في الأجل الطويل أثر إيجابي ومعنوي على النمو الاقتصادي. وتشير هذه النتائج إلى ضرورة أن تستهدف السياسات الخاصة بالتنمية ضرورة الأخذ في الاعتبار الأبعاد المتعددة لرأس المال البشري من التعليم والبحث والتطوير والصحة، وخاصة أن هذه الأبعاد متكاملة، بحيث يصب كل منها في الآخر. الكلمات المفتاحية: رأس المال البشري، النمو الاقتصادي، نموذج الانحدار الذاتي ذو الإبطاء الموزع.

Abstract:

This study aims to examine the impact of human capital on economic growth in the Egyptian economy during the period (1980-2020) using the Autoregressive distributed lag framework (ARDL) methodology, in addition to developing a multi-dimensional indicator of human capital in the Egyptian economy that covers the period under study. The study concluded that the multidimensional human capital had in the long run a positive and Significant impact on the economic growth. These results indicate the need for policies related to development to target the multiple dimensions of human capital, such as education, research and development, and health, especially that these dimensions are complementary, so that each of them feeds into the other.

Keywords: human capital, economic growth, autoregressive distributed lag model.

١. المقدمة:

تشهد الدراسات والبحوث حول دور رأس المال البشري في النمو الاقتصادي زخماً متنامياً منذ خمسينيات القرن العشرين. زخماً امتد إلى تطوير دراسة رأس المال البشري من خلال المؤسسات الدولية والإقليمية والمحلية ذات الصلة على حد سواء. فمن البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة إلى البنك الدولي إلى اليونسكو إلى الإسكوا نجد سبيلاً من البحوث والدراسات التي تحض على تكثيف تطوير وتنمية رأس المال البشري كعامل من العوامل الحاسمة في النمو الاقتصادي.

وقد لاحظ الباحثان أن ما حققته غالبية البلدان النامية من نمو اقتصادي ومن تنمية كان أقل من الجهود التي بذلتها في تطوير وتنمية رأس المال البشري بها. وهو ما يعني أن ثمة هدراً واستنزافاً للموارد الأشد ندرة في البلدان النامية. فما هي حقيقة العلاقة بين تنمية وتطوير رأس المال البشري والنمو الاقتصادي في تلك البلدان؟

وقد تعددت الدراسات التي تناولت العلاقة بين رأس المال البشري (متمثلاً بالتعليم) كمتغير مستقل والنمو الاقتصادي كمتغير تابع ليصل بعضها إلى علاقة سالبة وبعضها إلى علاقة موجبة ضعيفة. أي أن تلك الدراسات قد تبنت تعريفاً ضيقاً لرأس المال البشري اختزلته إلى مجرد معدلات الالتحاق بالتعليم أو متوسط سنوات الدراسة. وبالتالي فإن استهداف دراسة أثر رأس المال البشري بمفهومه الضيق على النمو الاقتصادي قد يشويه القصور. وهكذا برزت الحاجة إلى إجراء العديد من الدراسات التجريبية وذلك لإلقاء مزيد من الضوء والتوصل إلى نتائج أكثر تحديداً.

ويحاول الباحثان دراسة فرضية أن ثمة علاقة بين رأس المال البشري بمفهومه الواسع (متعدد الأبعاد) والنمو الاقتصادي. فعملية التحول الهيكلي تنطوي على زيادة تراكم (وليس فقط زيادة كمية) رأس المال المادي والبشري^(١). أي أن عملية التحول الهيكلي تحمل في جوهرها تحولاً أنياً في كم ونوع رأس المال البشري. ويميل الباحثان إلى أن نمط التنمية في غالبية البلدان النامية - منذ بداية ثمانينيات القرن العشرين- قد أخذ شكلاً ريعياً يتمثل في تضائل المكون الديناميكي للتنمية الاقتصادية في القطاعات الاقتصادية المختلفة وتعاضم المكون الريعي ذي معدل الاستخدام الأدنى لقوة العمل، بحيث أمست قطاعات الاقتصاد القومي عاجزة عن استيعاب وتشجيع وحفز مخرجات رأس مال بشري ذات جودة في مجالات العلوم والرياضيات والحاسب الآلي. وهو ما دفع الباحثان

(١) ربيع ناصر، قياس التحول الهيكلي، مجلة جسر التنمية، ٧٤٤، يونيو ٢٠٠٨، السنة السابعة، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص٦ وما بعدها.

إلى محاولة دراسة أثر تطوير رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في البلدان النامية ممثلة في الاقتصاد المصري نموذجاً.

ونظراً لعدم وجود مؤشر متعدد لرأس المال البشري للاقتصاد المصري يغطي الفترة محل الدراسة، فقد اتجهت الدراسة الى حساب مؤشر مركب لرأس المال البشري يشتمل على عدد من المؤشرات الفرعية (العمر المتوقع عند الميلاد، معدل الالتحاق بالتعليم العالي، طلبات تسجيل براءات الاختراعات). وبذلك فهذه الدراسة تتحو منحى يختلف عمل نحته الدراسات السابقة: فهي تبحث في أثر رأس المال البشري (كمؤشر واحد مركب وليس كمؤشر واحد بسيط أو عدة مؤشرات بسيطة) على النمو الاقتصادي.

ومن أجل تحقيق هدف الدراسة واختبار مدى صحة فرضيتها، سيتم الاعتماد على المنهج الوصفي والتحليلي لتحديد العلاقة بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي، وكذلك المنهج الاستقرائي من خلال استخدام منهجية نموذج الانحدار الذاتي ذو الابطاء الموزع Autoregressive distributed lag framework (ARDL). بهدف دراسة أثر المؤشر المركب لرأس المال البشري على النمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري خلال الفترة (١٩٨٠-٢٠٢٠).

وتتكون هذه الدراسة بالإضافة الى المقدمة، من الجزء الثاني الذي يتناول إطار نظري لأدبيات رأس المال البشري، ثم الجزء الثالث الذي يتناول الدراسات السابقة. وفي الجزء الرابع سيتم تحليل العلاقة بين مؤشرات رأس المال البشري والنمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري، وسيتم تناول مصادر البيانات والتحليل القياسي في الجزء الخامس، وفي النهاية سيتم عرض الخلاصة وأهم التوصيات.

٢. الإطار النظري لأدبيات رأس المال البشري:

سنتناول في هذا الجزء تعريف وأهمية ونظريات ومقاييس رأس المال البشري، توطئة للولوج إلى تناول فلسفة النماذج القياسية للعلاقة بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي، حتى يتسنى لنا دراسة العلاقة بين رأس المال البشري والنمو في البلدان النامية بالتطبيق على الاقتصاد المصري.

٢-١ تعريف رأس المال البشري:

تتعدد وتتطور تعاريف رأس المال البشري مع مرور الوقت، ويعد تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية من أبرز التعاريف التي يأخذ بها جل الباحثين. فيعُرّف رأس المال البشري حسب تقرير هذه المنظمة، (OECD، سنة 2001)، على أنه "المعرفة والمهارات والكفاءات والسمات المتجسدة

في الأفراد والتي تسهل خلق الرفاه الشخصي والاجتماعي والاقتصادي" (٢). كما يعرفه البنك الدولي على أن "رأس المال البشري يتألف من المعارف والمهارات والقدرات الصحية التي تتراكم لدى الأشخاص على مدار حياتهم بما يمكنهم من استغلال إمكانياتهم كأفراد منتجين في المجتمع" (البنك الدولي، ٢٠١٦).

بينما عرفه البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة على أنه "كل ما يزيد من إنتاجية عمل العاملين من خلال المهارات والتقنية التي يكتسبونها، أي من خلال التعليم والخبرة". كما تعرف النظريات الجديدة للنمو الاقتصادي رأس المال البشري على أنه "مجموع المهارات الفردية الخلقية والمكتسبة والمعرفة والتجارب التي يمتلكها الأفراد". كما يعرفه الاقتصادي فانسترلين (Vanstraelen) بأنه "حاصل جمع خبرة المعرفة مع إنتاجية العامل مضافاً إليهما الابتكار والذكاء الشعوري". أما الاقتصادي ألبير (Abler) فيعرفه بأنه "المعرفة والمهارات والقدرات والطاقت التي يملكها الأفراد". في ضوء هذه التعريف يمكن تعريف رأس المال البشري بأنه "مزيج تراكمي تكاملي من الخبرات المعرفية، والمهارات، والقدرات، والتجارب، والمواهب التي يكتسبها ويمتلكها الأفراد والتي تمكنهم من تحسين مستوى الأداء الاقتصادي" (٣).

وتعرف اليونيسيف رأس المال البشري بأنه "الرصيد الذي تمتلكه الدولة من السكان الأصحاء والمتعلمين الأكفاء المنتجين والذي يعد عاملاً رئيسياً في تقدير إمكانياتها من حيث النمو الاقتصادي والتنمية البشرية" (٤). كما عرف Pritchett رأس المال البشري أو التعليمي بأنه القيمة المخصومة للزيادات في الأجر الناتجة عن التعليم (٥).

(٢) صاره زعيتري، شوكت محمد، أثر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في مجموعة من الدول العربية، دراسة قياسية باستخدام منهجية Panel Daynamique خلال الفترة من ١٩٨٠ - ٢٠١٧، مجلة دراسات وأبحاث، المجلة العربية في العلوم الإنسانية والاجتماعية، مج ١٢، ع ١٤، جانفي، ص ١١٥٥.

- إيمان محمد إبراهيم علي، دور رأس المال البشري في تحقيق النمو الاقتصادي، دراسة حالة بعض الدول العربية، مجلة دراسات، مج ٢٢، ع ١٤، ٢٠٢٠، ص ٣٥ وما بعدها.

- Trinh Le, John Gibson and Les Oxley. Measures of Human Capital: A Review of the Literature, NEW ZEALAND TREASURY WORKING PAPER 05/10, NOVEMBER 2005, 3-4.

(٣) -المصطفى بنتور، منهجيات بناء وحساب مؤشرات رأس المال البشري، مع الإشارة إلى وضع الدول العربية، صندوق النقد العربي، ٢٠٢٠، أبو ظبي، ص ١ وما بعدها.

- زكي عبد المعطي أبو زيادة، عبد الفتاح أحمد نصر، أثر الاستثمار في رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في فلسطين: دراسة قياسية تحليلية خلال الفترة (١٩٩٥ - ٢٠١٨)، مجلة جامعة القدس المفتوحة للبحوث الإدارية والاقتصادية، مج ٦، ع ١٥، حزيران ٢٠٢١، ص ٩٠.

(٤) د. أشرف العربي، رأس المال البشري في مصر، المفهوم والقياس، بحوث اقتصادية عربية، ع ٣٩، ٢٠٠٧، ص ٥٥.

(٥) Pritchett, L. (2001). where has all the education gone?. world bank economic review 15(3) : 367-391.

من خلال التعاريف السابقة نجد أن رأس المال البشري له مكونان أحدهما فطري (المواهب والقدرات الوراثية التي تولد مع الإنسان) والآخر مكتسب (المعارف والمهارات والخبرات والتجارب التي يكتسبها الأفراد من مؤسسات المجتمع والتي تنعكس على كفاءته الإنتاجية. ويشكل التعليم والتدريب بعدان رئيسيان من أبعاد رأس المال البشري^(٦).

كذلك تشير دراسات أخرى إلى أن متوسط دخل الفرد مقياس غير كاف لقياس الرفاه الاقتصادي للأمم، ومن ثم فإن العلاقة بين رأس المال البشري والتنمية الاقتصادية تكون أقوى عما لو اقتصر النموذج على استخدام متوسط دخل الفرد^(٧). هذا المنطق في التحليل يجعل من النمو الاقتصادي أثراً خارجياً للاستثمار في رأس المال البشري وخاصة التعليم. فالمستويات الأعلى من التعليم تخلق بيئة أفضل نحو صحة وتماسك اجتماعي أقوى، مما يفضي إلى نمو اقتصادي أسرع.

ويميل الباحثان إلى الأخذ بالتعاريف التي تستغرق الأبعاد المتعددة لرأس المال البشري وهي: التعليم والبحث والتطوير والصحة. وخاصة أن هذه الأبعاد متكاملة، بحيث يصب كل منها في الآخر. وعلى الرغم أن مؤشر المعرفة الذي يصدر عن البنك الدولي يستغرق الثلاثة أبعاد الأولى إلا أنه لا يتضمن البعد الرابع وهو الصحة وهو يمثل مكوناً رئيسياً من مكونات دليل التنمية البشرية ومن مقياس رأس المال البشري للبنك الدولي.

نزولاً على هذا المنطق يقترح الباحثان في ضوء ما هو متوافر من بيانات للاقتصاد المصري على طول فترة الدراسة (١٩٨٠-٢٠٢٠) مقياساً مركباً لرأس المال البشري يشتمل على مؤشرات فرعية ثلاث هي:

- المؤشر الفرعي للابتكار الذي يتضمنه مقياس المعرفة الصادر عن البنك الدولي، وقد تم استخدام طلبات تسجيل براءات الاختراعات للدلالة على ذلك المؤشر.
- المؤشر الفرعي للتعليم الذي يتضمنه مقياس رأس المال البشري الصادر عن البنك الدولي، وقد تم استخدام الالتحاق بالتعليم العالي كنسبة من الإجمالي للدلالة على ذلك المؤشر.

(٦) محمد دهان، الاستثمار التعليمي في رأس المال البشري، دراسة حالة الجزائر، جامعة متوري، الجزائر، رسالة دكتوراه ٢٠١٠، ص ٥٨.

(٧) Osberg, L.; Sharpe, A. Comparisons of trends in GDP and economic well-being: the impact of social capital. Paper presented at the international symposium on the contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being, organised by the OECD and HRDC, Quebec City, Canada, 19-21 March 2000.)

- مؤشر للصحة الذي يتضمنه مقياس رأس المال البشري الصادر عن البنك الدولي. وقد تم استخدام العمر المتوقع عند الميلاد للدلالة على ذلك المؤشر.

٢-٢ أهمية رأس المال البشري:

تشير الخبرة التاريخية والنظريات الاقتصادية إلى الدور الحيوي للعنصر البشري عامة ولرأس المال البشري خاصة في التطور وفي النمو الاقتصادي. وقد تبوأ رأس المال البشري مكانة كبيرة في إطار نماذج ونظريات النمو الداخلي. إذ أوضحت أن المصدر الحركي للنمو الاقتصادي المستمر هو تراكم المعرفة وفي القلب منه تراكم رأس المال البشري. وتكمن أهمية رأس المال البشري في جملة الآثار الاقتصادية الكلية المواتية على المستويين الوحدوي والكلّي. فعلى المستوى الوحدوي يعتبر التعليم والتدريب من أهم الأدوات الأساسية لاكتساب المعرفة والخبرة العملية، ومن ثم من بين أهم العوامل في تحسين دخل العامل. فقد انتهت كثير من الدراسات النظرية والتطبيقية إلى أن ثمة علاقة طردية بين مستوى دخل العامل والمستوى التعليمي والتربوي. أما على المستوى الكلّي، فتشير نتائج دراسات اعتمدت نماذج الاقتصاد الكلّي إلى أهمية رأس المال البشري في تعزيز النمو الاقتصادي على المدى الطويل^(٨). وفي هذا الشأن، اعتبرت نظريات النمو الداخلي أن تراكم رأس المال البشري محركاً حيوياً للنمو الاقتصادي في الأجل الطويل يمكن من خلاله تخفيف أو حتى تجاوز فعل قانون تناقص الغلة، ومن ثم التغلب على حالة الركود الاقتصادي. فالإنتاجية الحديثة المتناقصة لرأس المال المادي (نموذج سولو) يمكن التغلب عليها الآن من خلال الإنتاجية الحديثة المتصاعدة لرأس المال البشري (نظريات النمو الداخلي).

فثمة خصائص إيجابية يتسم بها رأس المال البشري مقارنة برأس المال المادي منها أنه غير قابل للقصر وأنه غير تنافسي وأنه تراكمي ذاتياً، ومن ثم فهو ذو آثار خارجية كبيرة وذو غلة متزايدة نتيجة التراكم الذاتي. ولذلك فقد لفتت هذه النظريات الانتباه إلى الأهمية القصوى للاستثمار في التعليم والتدريب على المستويين الوحدوي والكلّي، بلوغاً للرفاهية الاقتصادية والرفاهية الاجتماعية في آن واحد.

(٨) - المصطفى بنتور، مرجع سبق ذكره، ص ٨ - ٩.

- Environment Directorate, Environment Policy Committee (2003), "Developments in Growth Literature and Their Relevance for Simulation Models", Unclassified OCDE working paper, ENV/EPOC/GSP (2002)7/ANN1/FINAL.

ورغم أن هذه النظريات قد أبرزت أهمية التعليم والتدريب وجهود البحث والتطوير، إلا أنها لم تولي البعد الصحي الاهتمام اللازم كبعد أساسي من أبعاد تكوين واستخدام رأس المال البشري. فالاستثمار التعليمي في رأس المال البشري يعتبر استثماراً طويلاً الأجل، وهو ما يتطلب أن يكون العنصر البشري سليماً صحياً من الناحية الجسدية والعقلية والنفسية.

٢-٣ نظريات ونماذج رأس المال البشري^(٩):

لا شك أن الإنسان هو وسيلة وهدف وغاية التنمية بمختلف أبعادها. فكلما جرى تنمية وتطوير معارف ومهارات الإنسان وقدراته النفسية والصحية كلما كان الوصول للتنمية، بل وللرفاهية الاقتصادية والاجتماعية أسرع وبأقل التكاليف. وقد شهدت السنوات التالية للحرب العالمية الثانية زخماً في دراسات النمو والتنمية. ومن أبرز الدراسات المبكرة التي لفتت الانتباه إلى دور الإبداع والابتكار في النمو الاقتصادي هي نظرية جوزيف شومبيتر عن المنظم، وكذلك نموذج روبرت سولو عن دور التقنية في النمو الاقتصادي طويل الأجل. فقد توصل نموذج سولو إلى أن ما نسبته ١٢.٥% من النمو في الإنتاجية يعزى إلى رأس المال المادي، بينما يرد ما نسبته ٨٧.٥% إلى عوامل أخرى على رأسها التطور التقني. وقد أكدت الدراسة التطبيقية لإدوارد دينسون - إلى حد كبير - ما ذهب إليه روبرت سولو. فقد بلغ متوسط نسبة مساهمة التعليم في الزيادة الحاصلة في النمو الاقتصادي في الولايات المتحدة الأمريكية ٢٣% خلال سنوات الفترة من عام ١٩٢٩ حتى عام ١٩٦٩، كما أشارت دراسات أخرى إلى أن كمية النمو التي تعزى إلى التعليم بلغت في المتوسط ٤. % خلال سنوات الفترة من عام ١٩٢٩ حتى عام ١٩٦٩، كما بلغت النسبة المئوية للنمو الذي يعزى إلى التعليم ١٢.٣% في المتوسط خلال نفس الفترة^(١٠). ثم جاءت دراسة مينسر عام ١٩٥٨ لتسلط الضوء على العلاقة الإيجابية الطردية بين كل من سنوات التعليم والتدريب

(٩) -شادي جمال الغرابوي، أثر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في فلسطين، كلية التجارة - الجامعة الإسلامية، ٢٠١٥، غزة، ص ٥٠ وما بعدها.

- SCHULTZ, T. W. Capital Formation by Education, Journal of Political Economy (6), 1960.
- SCHULTZ, T. W. Investment in Human Capital, American Economic Review, 1961.
- SCHULTZ, T. W. The Economic Value of Education, New York: Columbia University Press, 1963.

(١٠) - روبرت سولو نظرية النمو ترجمة ليلي عبود، مراجعة د. محمد دويدار، ٢٠٠٣، مكتبة الفكر الجديد، بيروت.

- حسبية بن عمار، تكوين الموارد البشرية في المنظومة التعليمية الجزائرية، رسالة ماجستير، جامعة منثوري، الجزائر، ٢٠٠٩، ص ١٨.
- شادي جمال الغرابوي، مرجع سبق ذكره، ص ٦١.

- Romer, D, 2012. Advanced Macroeconomics, Fourth Edition, Mc Graw Hill Irwin, New York.

كمتغيرين مستقلين من ناحية ومعدل الأجر كمتغير تابع من ناحية أخرى، معتبراً أن تلك العلاقة تسوغ النظر إلى التعليم والتدريب كمجال من مجالات الاستثمار في رأس المال البشري.

كما جاءت دراسة شولتز عام ١٩٦٢ لتوضح أن المهارات والمعارف الإنتاجية التي يكتسبها الفرد تعد شكلاً من أشكال رأس المال البشري، وأن مفتاح الاستثمار في رأس المال البشري هو الاستثمار في التعليم. فقد لاحظ شولتز أن الزيادة التي تحققت في الدخل القومي الأمريكي تفوق الزيادة التي تحققت في كل من الأرض وقوة العمل ورأس المال المادي، ومن ثم فإن الاستثمار في رأس المال البشري قد يكون هو المفسر لهذه الزيادة. والحقيقة أن شولتز قد عالج رأس المال البشري بنفس منطق رأس المال المادي. فرأس المال لديه ينقسم لقسمين: رأس المال المادي ورأس المال البشري.

وقد رأى شولتز أن الجزء المهم من الاستثمار في التعليم هو ذلك الجزء من الخريجين الذي يشارك في القوى العاملة، ومن ثم فقد جري ترجيح معدل الاستثمار في التعليم ضرب معدل العائد على الاستثمار في التعليم بمعدل مشاركة الخريجين في القوى العاملة.

وفي سنة ١٩٨٦ حاول رومر تفسير النمو الاقتصادي في الأجل الطويل من خلال نموذج ينطوي على أن المعرفة سلعة عامة (التعلم من خلال الممارسة كما ذهب آرو من قبل) تتجسد في الأصول المادية التي يجري استخدامها من قبل كل المنشآت في سوق تنافسي بما يولد وفورات خارجية تقلص من احتمالات تناقص الإنتاجية الحدية لرأس المال المادي.

وفي عام ١٩٨٨ قدم روبرت لوكاس دراسة عن الدور المحوري لرأس المال البشري في النمو الاقتصادي. فهو دور أساسي ومكمل للتطور التقني. فقد رفض لوكاس فرضية تناقص الإنتاجية الحدية لرأس المال. وقرر أن الإنتاجية الحدية لرأس المال البشري على الأقل تنسم بالثبات، بما يسمح باستمرار النمو الاقتصادي، وأن الفروق في النمو الاقتصادي بين الدول ترجع أساساً إلى الفروق في رصيد ونمو رأس المال البشري^(١١).

بيد أنه في سنة ١٩٩٠ حاول رومر تفسير النمو الاقتصادي في الأجل الطويل من خلال نموذج ينطوي على أن التقنية يجرى إنتاجها داخل النموذج في سوق غير تنافسي (قطاع إنتاج السلع الوسيطة). بيد أن إنتاج الأفكار الجديدة والسلع النهائية - وفقاً لهذا النموذج - يتم في سوق تنافسي. فالبحث والتطوير الذي يعتمد على رصيد المعرفة وعلى رأس المال البشري في إنتاج

(١١) صاره زعينري، شوكت محمد، مرجع سبق ذكره، ص ١١٥٧.

الأفكار الجديدة (المعرفة) التي تستخدم من قبل قطاع المنتجات الوسيطة لإنتاج السلع الوسيطة والإنتاجية التي يجري استخدامها من قبل قطاع المنتجات النهائية. وبشكل مختصر نجد أن نماذج النمو الاقتصادي تعالج رأس المال البشري من خلال أسلوبين رئيسيين هما (١٢):

- اعتباره عنصراً إنتاجياً مثل رأس المال المادي والعمل والأرض كما هو الشأن في نماذج النمو الخارجي النيوكلاسيكية (نموذج Mankiw ١٩٩٢) وبعض نماذج النمو الداخلي (نموذج روبرت لوكاس ١٩٨٨). فالنماذج الأولى ترى - في الأجل الطويل - أن زيادة رأس المال البشري لمرة واحدة سيؤدي إلى زيادة نمو الإنتاجية مرة واحدة أيضاً فقط. بيد أن النماذج الثانية ترى أن زيادة رأس المال البشري لمرة واحدة سيؤدي إلى زيادة نمو الإنتاجية بشكل مستمر وذلك في الأجل الطويل (١٣).
- اعتباره عاملاً يسهل اكتساب ونشر التقنية كما هو الشأن في نماذج النمو الداخلي الأخرى (نموذج Nelson and Pheleps ١٩٦٦)، و(نموذج Romer ١٩٨٦، ١٩٩٠)، و(نموذج Benhabib and Spiegel ١٩٩٤).

٢-٤ مقاييس رأس المال البشري (١٤):

إن أهم الأساليب التي قننت في قياس رأس المال البشري تتمثل في ثلاثة أساليب هي الأسلوب القائم على التكلفة والأسلوب القائم على الدخل والأسلوب القائم على التعليم. ونزولاً على هذا التقسيم تتعدد مقاييس رأس المال البشري بتعدد المنهجيات التي تتناول مفهوم وتركيب رأس المال البشري. فهناك أسلوب الإنفاق على تعليم الأبناء حتى بلوغ سن العمل (٢٥) سنة. وهو أسلوب استخدم الإنفاق على التعليم للوصول إلى قيمة رأس المال البشري كثروة منتجة

(12) Atif Awad. Isake Youssef. Human capital and economic Growth, case of Sudan. Journal of Economic and Development policies. 2013, vol15, N2 p 76 - .

(13) Rob A. Wilson, Geoff Briscoe. The impact of human capital on economic growth: a review. Third report on vocational training research in Europe: background report. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004 (Cedefop Reference series, 54), p 37.

(١٤) د. إيمان محمد إبراهيم علي، مرجع سبق ذكره، ص ٣٨ وما بعدها.

- المصطفى بنتور، مرجع سبق ذكره، ص ٩ وما بعدها.
- البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية ٢٠٠٧/٢٠٠٨.
- البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية ٢٠١٠.
- زكي عبد المعطي أبو زيادة، عبد الفتاح أحمد نصر، أثر الاستثمار في رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في فلسطين: دراسة قياسية تحليلية خلال الفترة (١٩٩٥ - ٢٠١٨)، مجلة جامعة القدس المفتوحة للبحوث الإدارية والاقتصادية، مج ٦، ع ١٥، حزيران ٢٠٢١، ص ٩٠.

على غرار رأس المال العيني. وهناك أسلوب الدخل وهو منهج استخدم في قياس رأس المال البشري من قبل Pritchett. كما أن هناك أسلوب يقوم على مؤشرات التعليم كمعدلات الالتحاق ومتوسط سنوات الدراسة. ويمكن بلورة أهم مقاييس رأس المال البشري فيما يلي:

(١) مؤشر رأس المال البشري الصادر عن معهد التخطيط العربي: ويتكون هذا المقياس من خمسة مقاييس فرعية هي:

- العمر المتوقع عند الميلاد.
- معدل انخفاض الأمية لدى الكبار.
- معدل الالتحاق الصافي بالتعليم الثانوي.
- معدل الالتحاق الصافي بالتعليم الثانوي.
- نسبة الإنفاق العام على التعليم.

وقد تم تطوير هذا المقياس في عام ٢٠٠٦ ليصبح عدد مقاييسه الفرعية أحد عشر مقياساً معمقاً من بعد الصحة ومن بعد النوع (نسبة الإناث/الذكور).

(٢) دليل التنمية البشرية الصادر عن البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة: وثمة عدة مقاييس لهذا الدليل منها:

(أ) دليل التنمية البشرية التقليدي (HDI) وهو يتكون من ثلاثة أبعاد هي:

- بعد الصحة ممثلاً في العمر المتوقع عند الميلاد.
- بعد التعليم ممثلاً بمعدل الإلمام بالقراءة والكتابة (٣/١) ومعدل الالتحاق الكلي بالتعليم (٣/٢).
- بعد مستوى معيشي لائق معبراً عنه بمتوسط دخل الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

(ب) دليل التنمية البشرية المعدل بعدم المساواة: يقيس هذا الدليل التنمية البشرية بعد

استبعاد معامل عدم المساواة بالنسبة لكل بعد من الأبعاد الثلاثة التي يتكون منها دليل التنمية البشرية. ومن ثم يأخذ في الاعتبار مدي التفاوت في توزيع كل من الخدمات الصحية والتعليمية وتوزيع الدخل بين أفراد المجتمع، وهو يستخدم مؤشر عدم المساواة لأنتوني أتكسون.

(ج) دليل التنمية البشرية الجديد (N HDI): ويعد تطويراً لدليل التنمية البشرية (HDI) الذي ظل معمولاً به حتى نهاية عام (٢٠٠٩). ومن أبرز التعديلات التي جاء بها المقياس الجديد، أنه تم إحلال:

- (أ) القيم المشاهدة الدنيا محل القيم المعيارية.
 - (ب) القيمة العظمي المتوقعة للدخل في دولة القياس محل الدخل المشاهد في دولة مثلي.
 - (ج) متوسط سنوات الالتحاق بالمدرسة محل معدل تعلم القراءة والكتابة.
 - (د) متوسط سنوات الالتحاق المتوقع بالمدرسة محل نسبة الالتحاق الفعلية.
 - (هـ) طريقة الوسط الهندسي محل طريقة الوسط الحسابي في تقدير مؤشر التنمية البشرية الجديد.
- ويلاحظ أن هذين المقياسين لرأس المال البشري إنما يركزان على تكوين أو على رصيد رأس المال البشري أكثر من تركيزهما على تأثير رأس البشري على الإنتاجية.

(٣) أسلوب بارو-لي في بناء مقياس رأس المال البشري^(١٥): يعد أسلوب "بارو-لي" من أهم الأساليب التي تنتج مقاييس لرأس المال البشري في كل مجتمع، تتمثل في متوسط سنوات الدراسة للسكان في سن العمل. ويعتبر هذا الأسلوب من بين الأساليب التي تقوم على مقاييس التحصيل العلمي، إذ تعتمد على إلى بيانات القيد المدرسي والبيانات الديموغرافية التي تشكل المدخل الأساسي لتقدير التحصيل التعليمي حسب المراحل التعليمية، وبالتالي تقييم متوسط سنوات الدراسة الإجمالية^(١٦).

(٤) مقياس رأس المال البشري للبنك الدولي^(١٧): يقيس المؤشر المركب للبنك الدولي قيمة رأس المال البشري الذي يُمكن للطفل المولود اليوم بلوغه في سن الثامنة عشرة، أخذاً في الاعتبار المخاطر الصحية ونوعية التعليم في البلد الذي يحيا فيه. وتتراوح قيمة هذا المقياس من صفر إلى ١٠٠%. ويختلف مقياس رأس المال البشري للبنك الدولي عن المؤشرات القائمة على التحصيل الدراسي فقط كمؤشر "بارو-لي"، في أن الأول نو نظرة استشرافية، حيث يعتمد في تقديراته على رأس المال البشري للجيل القادم وهو ما يظهر من خلال اعتماد متغيرات مستقبلية كمتوسط سنوات

(15) Trinh Le, John Gibson and Les Oxley. Measures of Human Capital: A Review of the Literature , NEW ZEALAND TREASURY WORKING PAPER 05/10, NOVEMBER 2005,3.

(١٦) المصطفى بنتور، مرجع سبق ذكره ، ص ٩.

(١٧) المرجع السابق مباشرة ص ٢٠ - ٢١.

الدراسة المتوقعة ومقاييس تتعلق الأطفال المولودين حالياً. أما الثاني فيتعلق باعتبار الصحة عاملاً أساسياً في تقييم رأس المال البشري. فعلى عكس المؤشرات التي تعتبر فقط مقاييس التحصيل العلمي متغيرات جوهرية ووحيدة في تقييم رأس المال البشري من خلال معدلات القيد الدراسي في المراحل التعليمية الرسمية، تعتبر الجوانب الصحية للأطفال الذين سيكونون جيل المستقبل عاملاً أساسياً في بناء رأس المال البشري، وبالتالي يجب أخذها في الاعتبار عند التقييم. ويتكون مقياس رأس المال البشري للبنك الدولي من المكونات التالية:

الأول: البقاء على قيد الحياة: يقيس هذا المكون من المؤشر واقع الأطفال المولودين اليوم والمتوقع بقاؤهم على قيد الحياة حتى تبدأ عملية تراكم رأس المال البشري من خلال التعليم الرسمي. ويتم قياس هذا المكون من خلال معدل وفيات الأطفال دون سن الخامسة.

الثاني: الدراسة من حيث الكم (متوسط عدد سنوات الدراسة أو معدل الالتحاق) والنوع (معدل اجتياز اختبارات معيارية معينة في العلوم والرياضيات). ويتم ترجيح الأول بالثاني وصولاً لعدد سنوات الدراسة المعدلة وللجودة التعليمية.

الثالث: الصحة وهي تتكون من معدلات البقاء للبالغين حتى سن الستين ومن نسبة الأطفال غير المتقرمين دون سن الخامسة.

ويتم الحصول على هذا المقياس من خلال المتوسط الهندسي لقيم هذه المكونات.

(٥) مقياس رأس المال البشري العالمي: وهو مقياس لرأس المال البشري يصدر عن المنتدى الاقتصادي العالمي. ويركز هذا المقياس على - ليس على مجرد رصيد رأس المال البشري بل على مجال التوظيف الاقتصادي طويل المدى للقوى العاملة. أي قدرة الدول على استخدام وتطوير وتوزيع رأس المال البشري^(١٨). وتتراوح قيمة هذا المقياس من صفر إلى واحد صحيح. ويصنف هذا المقياس الدول من حيث مدى تطور رأس مالها البشري من خلال أربعة أبعاد تكون المقياس بأوزان متساوية هي، القدرة والتوزيع والتطوير والدراسة الفنية^{١٩}. ويجرى قياس هذه الأبعاد لخمس فئات عمرية هي: ٠-١٤ سنة، ١٥-٢٤ سنة، ٢٥-٥٤ سنة، ٥٥-٦٤ سنة، وأكثر من ٦٥ عاماً. ويعتمد مقياس رأس المال البشري الإجمالي في هيكله على ٢١ مؤشر مختلفاً تغطي المؤشرات الفرعية الأربعة.

(١٨) د. إيمان محمد إبراهيم علي، مرجع سبق ذكره، ص ٣٩ وما بعدها.
(١٩) المصطفى بنتور، مرجع سبق ذكره، ص ٢٦ وما بعدها.

وسيتناول الباحثان في الجزء التالي الدراسات السابقة للعلاقة بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي، توطئة لدراسة العلاقة بين النمو الاقتصادي ورأس المال البشري في الاقتصاد المصري.

٣- الدراسات السابقة:

تعددت الصيغ القياسية التي تتناول العلاقة بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي. فهناك نماذج بنيت على دالة الناتج الكلية من خلال توسيع نموذج سولو وأبرزها نموذج (M R W). أي نموذج سولو المطور أو الموسع وفقاً لمنهجية Mankiw, Romer, Weil^(٢٠). وهو نموذج يقوم على فرضية أن رأس المال البشري يتراكم بنفس تقنية تراكم رأس المال المادي مما يسمح بالتعبير عنه بوحدات مادية (عدد الخريجين) وليس بوحدات زمنية (متوسط سنوات الدراسة). كما أن هناك نماذج اعتمدت على تحليل أثر رأس المال البشري منفرداً على النمو الاقتصادي (نموذج روبرت لوкас)^(٢١).

كذلك ثمة نماذج توفيقية تستلهم النظرية الاقتصادية في بناء نماذج قياسية للعلاقة بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي. أيضاً توجد نماذج تبنت استخدام أسلوب البيانات المقطعية لعدد من الدول وأخرى تبنت السلاسل الزمنية لمجموعة من الدول وأخرى تبنت استخدام أسلوب بيانات سلسلة مقطعية^(٢٢). كما أن ثمة نماذج استخدمت معادلة واحدة وأخرى استخدمت نظام المعادلات الآتية (نموذج رومر ١٩٩٠) وثالثة استخدمت المعادلات الآتية الديناميكية (نموذج جونز ١٩٩٥)^(٢٣).

وقد تناول (Barro, 1991) توصيفاً للعلاقة بين معدل نمو متوسط دخل الفرد (كمتغير تابع) ومتوسط دخله الحالي ومتوسط دخله في الأجل الطويل (كمتغيرين مستقلين). ويتحدد متوسط الدخل في الأجل الطويل بـ: السكان (الخصوبة، الصحة) عرض العمل، شروط التجارة، التضخم، الانفاق الحكومي، الاستثمار، التعليم. وقد توصل Barro إلى أن التغير في أي من متغيرات السياسة سوف

⁽²⁰⁾N. Gregory Mankiw, David. Romer & David. N. Weil: A contribution on the empiric's economic growth. The Quarterly Journal of Economics, Vol 107 , N°3. May , 1992

^(٢١) شادي جمال الغرابوي، مرجع سبق ذكره، ص ٩ وما بعدها

⁽²²⁾Rob A. Wilson, Geoff Briscoe. The impact of human capital on economic growth: a review. Third report on vocational training research in Europe: background report. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004 (Cedefop Reference series, 54), p 37.

⁽²³⁾ Romer, D, 2012. Advanced Macroeconomics, Fourth Edition, Mc Graw Hill Irwin, New York. P 135 – 140.

يرفع من مستوى الدخل في الأجل الطويل ومن ثم من معدل نمو متوسط دخل الفرد، بيد أن هذا المعدل سوف يتحدد بمعدل التقدم التقني في الأجل الطويل ^(٢٤).

وفي دراسته التفصيلية لأثر رأس المال البشري ممثلاً بمعدل الالتحاق بالتعليم الابتدائي والثانوي وجد أن زيادة معدل الالتحاق بالتعليم الابتدائي بمعدل ١% يؤدي إلى زيادة معدل نمو متوسط دخل الفرد بمعدل ٢.٥%، وأن زيادة معدل الالتحاق بالتعليم الثانوي بمعدل ١% يؤدي إلى زيادة معدل نمو متوسط دخل الفرد بمعدل ٣% ^(٢٥).

وقد أشارت دراسة (Temple, 1998) إلى أن هناك نوعين من النماذج التي تتناول العلاقة بين التعليم والنمو. النوع الأول ويستخدم المستوى الأصلي أو رصيد الالتحاق بالتعليم، الثاني ويستخدم تدفق أو الالتحاق بالتعليم. فالأول يفترض أن رصيد التعليم هو محرك النمو والثاني يفترض أن تراكم الالتحاق بالتعليم والتدريب هو محرك النمو خلال فترة معينة ^(٢٦).

والحقيقة أن معالجة رأس المال البشري كمتغير لا يؤثر ولا يتأثر برأس المال المادي هي معالجة غير منطقية. فإذا كان رأس المال البشري يسهل اكتساب ونشر التقنية فإن ذلك إنما يتم من خلال رأس المال المادي. وقد وجدت دراسة (Benhabib, Spiegel 1994) ^(٢٧) أن رأس المال البشري يجذب رأس المال المادي، ومن ثم توجد علاقة تكامل بينهما تؤدي بالضرورة إلى أن رأس المال البشري يؤثر في النمو من خلال قنوات متعددة وليس فقط من خلال القنوات الاعتيادية. وهو ما يبرر وجود علاقة تبادلية بينهما تسمح بوجود حد مشترك لهما معاً في المعادلة القياسية. إلا أن تلك الدراسة أشارت إلى ثمة علاقة ضعيفة للغاية بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي ممثلاً بمعدل نمو متوسط دخل الفرد، وقد ردت ذلك إلى طريقة معالجة رأس المال البشري كعنصر من عناصر

⁽²⁴⁾ - Barro, R. J. Economic growth in a cross-section of countries. Quarterly Journal of Economics, 1991, Vol. 106, No 2, p. 407-443.

- Barro, R. J. Education and economic growth. Paper presented at the international symposium on the contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being, organised by the OECD and HRDC, Quebec City, Canada, 19-21 March 2000

⁽²⁵⁾ - Ibid, p 407-443.

- Rob A. Wilson, Geoff Briscoe. The impact of human capital on economic growth: a review. Third report on vocational training research in Europe: background report. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004 (Cedefop Reference series, 54), p 37.

⁽²⁶⁾ Temple, J. Robustness tests of the augmented Solow model. Journal of Applied Econometrics, 1998, Vol. 13, No 4, p. 361-375.

⁽²⁷⁾ Benhabib, J. and Spiegel. (1994). the role of capital human in economic development: evidence from aggregate cross- country data. Journal of monetary economics. 32(2):143-173.

الإنتاج بما يؤدي إلى سوء توصيف دوره في النمو الاقتصادي. فالحقيقة أن رأس المال البشري يؤثر في النمو الاقتصادي من خلال شرايين متعددة.

وقد أكدت دراسة (Pritchett 2001) التطبيقية أنه على الرغم من وجود علاقة إيجابية قوية بين متوسط أجر العامل وعدد سنوات التعليم (على مستوى التحليل الوحدي) إلا أن ثمة علاقة سالبة بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي (على مستوى التحليل الكلي)^(٢٨). وقد حاول Pritchett تفسير ذلك من خلال عدة فروض:

- إن رأس المال التعليمي كان مجزياً على المستوى الخاص وغير منتج اجتماعياً (غلبة ظاهرة الاقتصاد الريعي).
- إن الطلب على رأس المال التعليمي أقل من عرضه مما أفضى إلى اتجاه العائد عليه إلى التناقص سريعاً.
- إن النظام التعليمي قد فشل. فهو يوفر بشكل ضئيل مهارات تتوافق وسوق العمل. حيث لا يوفر التعليم المهارات الفنية اللازمة لسوق العمل بقدر ما يوفر صفات تشير إلى القدرة على التحمل والطموح .. تسمح بتلقي أجر أعلى.

وتشير بعض الدراسات التطبيقية التي أخذت بأسلوب السلاسل الزمنية إلى أن دراسة العلاقة بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي في الصين خلال الفترتين (١٩٥٣ - ١٩٧٧) و(١٩٧٨ - ١٩٩٩) قد أكدت أن معدل رأس المال البشري أسرع نمواً وأكثر تأثيراً في النمو الاقتصادي في الفترة الأولى عنه في الفترة الثانية^(٢٩).

لكن مسح الدراسات التجريبية أو التطبيقية لمدي واسع من توصيفات النموذج الذي قام به كل من (Sianesi and Van Reenen 2000) قد توصل إلى أن زيادة معدلات الالتحاق بالمدرسة بـ ١% يؤدي إلى زيادة نمو دخل الفرد بمعدل يتراوح من ١% - ٣%، وإلى أن زيادة عدد سنوات الدراسة بالتعليم الثانوي سنة إضافية يترتب عليه زيادة معدل النمو الاقتصادي ١% كل سنة^(٣٠).

(28) Pritchett, L. (2001). Where has all the education gone? . World bank economic review 15(3) : 367-391.

(29) Atif Awad. Isake Youssef. Human capital and economic Growth, case of Sudan. Journal of Economic and Development policies. 2013, vol15, N2 p 84 -

(30) Sianesi, B.; Van Reenen, J. The returns to education: a review of the macro-economic literature. London: CEE – Centre for the Economics of Education (LSE), 2000 (Discussion paper, DP 6).

إلا أن دراسة (Sylwester, K 2000) قد توصلت إلى أن الإنفاق التعليمي الجاري يفضي إلى زيادة النمو الاقتصادي في المستقبل، بشرط أخذ فترات الإبطاء في الحسبان (٣١).

وقد أشارت دراسة Mankiw et al - التي اعتمدت على بيانات مقطعية خلال الفترة من عام ١٩٦٠ حتى عام ١٩٨٥ مستخدمة نموذج سولو الموسع لدراسة الفروق بين دخول مجموعة من الدول - أن زيادة نسبة السكان في سن العمل في التعليم الثانوي بنسبة ١% يؤدي إلى زيادة متوسط دخل الفرد في الأجل الطويل بنسبة ٠.٦٦% (٣٢).

بيد أن دراسة (Korman and Marin 1999) - التي اعتمدت على بيانات سلسلة زمنية مستخدمة نموذج سولو الموسع أو المطور لدراسة النمو في استراليا وألمانيا - انتهت إلى أن هذا التوصيف للنموذج المعتمدا على استخدام تعريف واسع لرأس المال البشري قد أفصح عن علاقة غير معنوية بين رأس المال البشري والنمو (٣٣).

إلا أن دراسة (Temple 1998) قد توصلت إلى أن بارامترات ومعدلات تقارب هذا النوع من النماذج - نموذج سولو الموسع - ذات حساسية عالية لأخطاء القياس، وأن النتائج المتحصل عليها ليست ذات مائة إحصائية (٣٤).

وقد اتجهت دراسة (Gemmell 1999) إلى رصد العلاقة بين كل من رصيد وتدفق كل من معدل الالتحاق بالتعليم الابتدائي والثانوي وبعد الثانوي ومعدل نمو متوسط دخل الفرد في مجموعة دول منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي. وقد انتهت هذه الدراسة إلى أن زيادة رصيد معدل الالتحاق بالتعليم بعد الثانوي بمقدار ١% يؤدي إلى زيادة معدل نمو متوسط دخل الفرد بمقدار ١.١%. في حين زيادة تدفق معدل الالتحاق بالتعليم بعد الثانوي بمقدار ١% يؤدي إلى زيادة معدل نمو متوسط دخل الفرد بمقدار ١% فقط. كما انتهت إلى أن تأثير التعليم بعد الثانوي يكون مباشراً على النمو،

(٣١) Sylwester, K. Income inequality, education expenditures and growth. Journal of Development Economics, 2000, Vol. 63, No 2, p. 379-398.

(٣٢) Rob A. Wilson, Geoff Briscoe. The impact of human capital on economic growth: a review. Third report on vocational training research in Europe: background report. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004 (Cedefop Reference series, 54), p 40.

(٣٣) Korman, R.; Marin, D. Human capital and macroeconomic growth: Austria and Germany 1960-1997. Munich: Münchener Wirtschafts wissenschaftliche Beiträge, 1999 (Discussion paper, 99-10)

(٣٤) Temple, J. Robustness tests of the augmented Solow model. Journal of Applied Econometrics, 1998, Vol. 13, No 4, p. 361-375.

في حين أن تأثير التعليم الثانوي يكون غير مباشر على النمو^(٣٥). وفي مقارنة لهذه النتائج بنظيرتها في الدول الأكثر فقراً والدول متوسط الدخل في مجموعة الدول الأقل تطوراً، وجد أن التعليم الابتدائي أكثر تأثيراً في النمو في الأولى والتعليم الثانوي أكثر تأثيراً في النمو في الثانية. بينما اتجهت دراسة (Judson1998) الى اعتبار أن كفاءة تخصيص الموارد محدد هام في مدى فاعلية رأس المال البشري في التأثير على النمو الاقتصادي، حيث أكدت على أن تراكم رأس المال البشري يكون أقل فاعلية في التأثير على النمو في الدول الفقيرة في تخصيص الموارد، وأكثر فاعلية في التأثير على النمو في الدول الأفضل في تخصيص الموارد. فتراكم رأس المال البشري المحكوم بآليات تخصيص الكفاء للموارد التعليمية والتدريبية والبحثية يؤثر في النمو بشكل إيجابي أكثر من تراكم رأس المال البشري المحكوم بآليات تخصيص غير الكفاء للموارد التعليمية والتدريبية والبحثية^(٣٦).

تناولت بعض الدراسات الأخرى فحص تلك العلاقة في مصر والعديد من البلدان العربية. وفي هذا السياق استهدفت دراسة^(٣٧) (المالكي، وبن عبيد، ٢٠٠٦) فحص العلاقة الآتية بين الناتج المحلي الإجمالي والمدرجين في التعليم العام والإنفاق الحكومي على التعليم في المملكة العربية السعودية وتم استخدام طريقة المربعات الصغرى ذات الثلاث مراحل لتقدير النموذج. وقد تمثلت متغيرات الدراسة الأخرى في (الإيرادات الحكومية، الناتج المحلي الإجمالي في السنة السابقة والمدرجين في التعليم العام في السنة السابقة والإنفاق الحكومي على التعليم في السنة السابقة، عدد السكان، نسبة حجم العمالة إلى إجمالي السكان). وقد انتهت الدراسة إلى أن زيادة الإنفاق التعليمي بنسبة ١% تؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي بنسبة ٠.١%، كما زيادة عدد المدرجين في التعليم العام يتطلب زيادة الإنفاق على التعليم بنسبة ٣٣%.

وقد اتجهت دراسة (دهان، ٢٠١٠)^(٣٨) إلى تقدير دور رأس المال البشري في النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة ١٩٦٨ - ٢٠٠٧ مستخدمة نموذج انحدار ممثلاً في عدد من المتغيرات

(35) Rob A. Wilson, Geoff Briscoe. The impact of human capital on economic growth: a review. Third report on vocational training research in Europe: background report. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004 (Cedepop Reference series, 54), p 42.

(36) Ibid, p 43.

(37) المالكي، عبد الله بن محمد، وبن عبيد، أحمد بن سليمان. (٢٠٠٦). " التعليم والنمو الاقتصادي في المملكة العربية السعودية: دراسة قياسية باستخدام المعادلات الآتية"، مركز دراسات المملكة العربية السعودية <http://ksastudies.net>.

(38) محمد دهان، الاستثمار التعليمي في رأس المال البشري، دراسة حالة الجزائر، جامعة متوري، الجزائر، رسالة دكتوراه ٢٠١٠.

المستقلة (رأس المال المادي - رأس المال البشري - معدل الاستثمار/ الناتج) ومتغير تابع هو (الناتج المحلي الإجمالي). وقد انتهت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية طويلة الأجل بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي وإن دور رأس المال المادي أكثر قوة في هذا النمو مقارنة بدور رأس المال البشري.

بينما توصلت دراسة (شريقي، البشير، ٢٠١٢)^(٣٩) باستخدام نموذج لوكاس إلى نتائج مغايرة، حيث انتهت إلى أنه يوجد تأثير سالب لرأس المال البشري على النمو الاقتصادي في الجزائر، فالنمو الاقتصادي في الجزائر لا يستفيد كثيراً من مخرجات التعليم لوجود اختلال بين كم ونوع عرض وطلب العمل.

كما استهدفت دراسة (شادي جمال، ٢٠١٥)^(٤٠) إلى بيان أثر ومساهمة رأس المال البشري في النمو الاقتصادي في فلسطين، وذلك من خلال الدراسة الوصفية لواقع رأس المال البشري في فلسطين، وباستخدام نموذج قياسي يبين أثر مؤشرات قياس رأس المال البشري على إجمالي الناتج المحلي الفلسطيني، تم الاعتماد فيه على بيانات سلسلة زمنية ربعية للمتغيرات خلال الفترة (٢٠١٢-٢٠٠٠) وقدر النموذج باستخدام طريقة المربعات الصغرى. وقد توصلت الدراسة إلى أن المتغيرات المستقلة (مؤشرات قياس رأس المال البشري) فسرت ما نسبته 40% من التغير الحاصل في المتغير التابع (إجمالي الناتج المحلي)، حيث جاءت العناصر المستقلة (التعليم الثانوي، والتعليم الجامعي) ذات دلالة إحصائية معنوية موجبة، فيما جاء متغير الدراسات العليا ذو معنوية سالبة الأثر، ولم يكن لكل من متغير (الإنفاق الحكومي)، ومتغير (معدل الأمية) تأثير معنوي دال إحصائياً.

واتجهت دراسة (هنى محمد نبيل، بن مريم محمد، ٢٠١٤)^(٤١) إلى بحث أثر رأس المال البشري (المقاس بعدد المسجلين في التعليم الثانوي) ورأس المال المادي (المقاس بتراكم رأس المال الثابت) واليد العاملة (مقاس بمستوى التشغيل) على النمو الاقتصادي (المقاس بمعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي) وفقاً لنموذج Solow المطور بمنهجية Mankiw ، Romer،Weil وقد انتهت هذه

(٣٩) شريقي، البشير، دور رأس المال البشري في النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة قياسية للفترة (١٩٦٢-٢٠١٠)، جامعة حسبية بو علي ٢٠١٢.

(٤٠) شادي جمال الغريباوي، مرجع سب ذكره.

(٤١) هنى محمد نبيل، بن مريم محمد، تقدير العلاقة بين النمو الاقتصادي ورأس المال البشري وفق نموذج سولو المطور باستخدام منهجية MRW في الجزائر.

الدراسة إلى وجود أثر سالب ومعنوي قوي لمعدل نمو رأس المال البشري الحالي على معدل نمو النمو الاقتصادي في الأجل القصير. بينما وجد أثر موجب ومعنويًا لمعدل نمو رأس المال المبطل (لفترة ولفترتين) على معدل النمو الاقتصادي.

بينما اتجهت دراسة (جيهان محمد، ٢٠١٦) ^(٤٢) إلى قياس أثر اقتصاد المعرفة (رأس المال البشري) معبراً عنه بنسبة الالتحاق الإجمالي بالتعليم الثانوي- براءات الاختراع معبرة عن الابتكار- الاستثمار الأجنبي المباشر كمعبر عن نقل التقنية ومن ثم عن المزيد من الابتكارات - درجة الانفتاح التجاري معبرة عن النظام الاقتصادي والمؤسسي - البنية الأساسية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات معبراً عنها بعدد خطوط الهاتف المحمول لكل ١٠٠ شخص وعدد خطوط الهاتف الثابت لكل ١٠٠ شخص) على النمو الاقتصادي طويل الأجل (معدل النمو السنوي في الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج) في الاقتصاد المصري خلال الفترة الزمنية (١٩٨٠-٢٠١٤) وذلك باستخدام مجموعة من المؤشرات التي تعبر عن الجوانب الأربعة الأساسية لاقتصاد المعرفة كمتغيرات مستقلة. وقد أوضحت نتائج الدراسة وجود أثر موجب ومعنوي لكل من رأس المال البشري والابتكار والنظام الاقتصادي والمؤسسي على الإنتاجية الكلية.

واستهدفت دراسة (إيمان إبراهيم، ٢٠٢٠) ^(٤٣) إلى تحليل دور رأس المال البشري في تحقيق النمو الاقتصادي دراسة حالة بعض الدول العربية من خلال تناول نتائج عدة دراسات سابقة بالمقارنة والتقنيدي. وقد انتهت الدراسة إلى وجود علاقة ضعيفة بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي في بعض هذه الدول رغم التحسن المستمر في معدلات التعليم ومتوسط الأعمار عند الميلاد وتحسن نسبي في متوسط الدخل، وهو ما يعني أن ثمة هدراً في الموارد البشرية لهذه الدول.

وأبرزت دراسة (أماني المخزنجي، ٢٠٢٠) ^(٤٤) دور اقتصاد المعرفة (مؤشر اقتصاد المعرفة-أعداد الطلاب الملحقين بالمرحلة الثانوية - عدد العاملين في قطاع الاتصالات - عدد المشتركين في النت الأرضي - عدد المشتركين في خدمات المحمول - الصادرات التكنولوجية المتطورة) على بعض المتغيرات التي تعكس مستوى التنمية المستدامة (العمر المتوقع عند الميلاد - متوسط دخل

(٤٢) جيهان محمد، أثر اقتصاد المعرفة في النمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري، ٢٠١٦، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، مج ١٨، ع ٢، ٢٠١٦.

(٤٣) إيمان محمد إبراهيم علي، مرجع سبق ذكره.

(٤٤) أماني المخزنجي، مؤشر اقتصاد المعرفة ودوره في قياس التنمية المستدامة في مصر، ٢٠٢١، مجلة مصر المعاصرة، ٣٧٥ع، ٢٠٢٠.

الفرد - متوسط نصيب الفرد من الانبعاثات الكربونية). حيث يلعب تطور التقنية والمعرفة دوراً رئيسياً في التحول من اقتصاد تقليدي إلى اقتصاد يعتمد على المعرفة والبحث العلمي، وبما يضعف من قيد الموارد المادية على النمو الاقتصادي وتحسين نوعية الحياة. وطبقاً لاختبارات توزيع t_c خلصت الدراسة الى معنوية أثر (مؤشر اقتصاد المعرفة-أعداد الطلاب الملتحقين بالمرحلة الثانوية -عدد المشتركين في خدمات الهاتف المحمول - الصادرات التكنولوجية المتطورة) على متوسط دخل الفرد (البعد الاقتصادي).

بشكل عام، لم تصل الدراسات السابقة إلى استنتاج محدد بشأن العلاقة بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي. حيث يمكن بلورة النتائج التي توصلت إليها تلك الدراسات الى أربع مجموعات (٤٥):

- دراسات تثبت أن تراكم رأس المال البشري أساسي للنمو الاقتصادي.
- دراسات تثبت أن تراكم رأس المال البشري لم يكن له أثر معنوي على النمو الاقتصادي. بل كان أثره سالب على النمو في بعض الحالات.
- دراسات تثبت أن تراكم رأس المال البشري غير قادر على تفسير الفروق في متوسط دخل الفرد عبر الدول.

هذه النتائج المتضاربة والمختلطة قد ردها العديد من الاقتصاديين لعدة أسباب هي منها سوء توصيف النموذج، وأخطاء القياس في بيانات التعليم^(٤٦). كما أن كثيراً من تلك الدراسات قد تبنت تعريفاً ضيقاً لرأس المال البشري اختزلته إلى مجرد معدلات الالتحاق بالتعليم أو متوسط سنوات الدراسة. **وبذلك فإن تلك الدراسة تبحث عن علاقة رأس المال البشري (كمؤشر واحد مركب وليس كمؤشر واحد بسيط أو عدة مؤشرات بسيطة) بالنمو الاقتصادي.**

ونظراً لعدم وجود مؤشر متعدد لرأس المال البشري للاقتصاد المصري يغطي الفترة محل الدراسة، فقد اتجهت الدراسة الى حساب مؤشر مركب لرأس المال البشري يشتمل على عدد من المؤشرات الفرعية (العمر المتوقع عند الميلاد، معدل الالتحاق بالتعليم العالي، طلبات تسجيل براءات الاختراعات).

(45) Atif Awad. Isake Youssef. Human capital and economic Growth, case of Sudan. Journal of Economic and Development policies. 2013, vol15, N2, p 76 -77.

(46) Ibid , p 77.

تعيد هذه الدراسة النظر في فحص العلاقة بين النمو الاقتصادي وكل من رأس المال البشري ورأس المال الثابت في مصر خلال نطاق زمني أطول للبيانات يغطي الفترة (١٩٨٠-٢٠٢٠). مما يسمح بالوصول الى نتائج أكثر دقة.

٤- تحليل العلاقة بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري:

تؤكد الأدبيات الاقتصادية أن ثمة علاقة موجبة بين تطور مؤشرات رأس المال البشري والنمو الاقتصادي. ويمكن في هذا الإطار تناول تحليل المؤشرات الفرعية لرأس المال البشري المتمثلة في التعليم والبحث والتطوير والصحة، والتي استندت إليها الدراسة في تركيب مؤشر رأس المال البشري متعدد الأبعاد الخاص بالاقتصاد المصري خلال الفترة محل البحث. بالإضافة الى تطور مؤشر رأس المال المادي المعبر عنه اجمالي تكوين رأس المال الثابت كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي. أشارت مؤشرات التنمية الدولية الى أن هناك ثمة تحسناً في مؤشرات رأس المال البشري خلال الفترة من عام ١٩٨٠ حتى عام ٢٠٢٠. فقد ازداد العمر المتوقع عند الميلاد من ٥٨.٣٣ في عام ١٩٨٠ إلى ٦١.٨ في عام ١٩٨٥ ثم إلى ٦٤.٥٧ في عام ١٩٩٠ وإلى ٦٦.٧٧ في عام ١٩٩٥ ثم استمر في الازدياد ليبلغ ٧٢.٢٣ في عام ٢٠٢٠. كما ازداد عدد طلبات تسجيل براءات الاختراع من ٧٦ في عام ١٩٨٠ إلى ١٦٨ في عام ١٩٨٥ ثم إلى ٢٧٨ في عام ١٩٩٠ وإلى ٤٠٧ في عام ١٩٩٥ ثم استمر في الازدياد ليبلغ ١٠٠٣ في عام ٢٠٢٠. كما ازداد معدل الالتحاق بالتعليم العالي من ١٦.٧ في عام ١٩٨٠ إلى ١٨.٧٥ في عام ١٩٨٥ ليهبط إلى ١٤.٤٢ في عام ١٩٩٠ ثم يعاود الزيادة ليصل إلى ٢٣.١ في عام ١٩٩٥ ثم استمر في الازدياد ليبلغ ٣٥.٢٣ في عام ٢٠٢٠. إنه رغم التحسن المستمر في مؤشرات رأس المال البشري خلال الفترة محل الدراسة إلا أن الاقتصاد المصري لم يحقق معدل نمو حقيقي مرتفعاً يتسم بالاستدامة على مدار تلك الفترة. فقد شهد الاقتصاد المصري خلال فترة ما قبل الإصلاح النقدي والمالي (١٩٨١-١٩٩٠) تقلباً واضحاً في الأداء الاقتصادي. حيث اتسم النصف الأول من تلك الفترة (١٩٨١-١٩٨٥) بتحقيق معدل مرتفعاً نسبياً للأداء الاقتصادي حيث بلغ متوسط معدل النمو الحقيقي في الناتج المحلي الاجمالي حوالي ٦.٨%. أما النصف الثاني من الثمانينات فقد شهد تراجعاً ملموساً في متوسط معدل النمو الحقيقي للناتج المحلي الاجمالي، فبالنظر الى بيانات الجدول رقم (١) نجد أن هذا المتوسط قد انخفض الى ٤.٢%. وفي بداية التسعينات سجل النمو الاقتصادي تراجعاً كبيراً، الامر الذي ارتبط بتطبيق

برنامج الاستقرار المالي والنقدي وما ترتب عليه من آثار انكماشية على الأداء الاقتصادي، حيث لم يزد متوسط معدل النمو خلال الفترة (١٩٩١-١٩٩٤) على ٣٪. وبعد التراجع الشديد في معدل النمو الاقتصادي خلال بداية التسعينات أخذ معدل النمو الاقتصادي اتجاهاً متزايداً في الفترة (١٩٩٥/٩٤-١٩٩٩/٩٨)، حيث ارتفع متوسط معدل النمو خلال تلك الفترة إلى ٥٪ وذلك وفقاً للبيانات المشار إليها في الجدول (١).

جدول رقم (١)

تطور مؤشرات رأس المال البشري والأداء الاقتصادي

السنة	معدل الالتحاق بالتعليم العالي	طلبات تسجيل براءات الاختراعات	العمر المتوقع عند الميلاد	معدل النمو الاقتصادي	تكوين رأس المال الثابت كنسبة من الناتج المحلي
1980	16.7013206	76	58.332	10.01133	24.62265867
1981	17.6411209	59	58.995	7.348554	32.09875036
1982	18.7287407	53	59.671	9.907171	27.38689036
1983	19.4309196	88	60.372	5.094407	31.48834586
1984	20.0450497	128	61.091	9.745763	29.28860759
1985	18.7480907	168	61.806	5.791506	28.78847185
1986	18.5943108	142	62.487	4.744526	29.75283447
1987	18.6545792	170	63.11	3.832753	28.58873786
1988	18.2116299	190	63.662	5.46132	34.12711039
1989	15.5887403	186	64.143	4.920869	31.16597403
1990	14.4298697	278	64.572	5.667029	27.29874739
1991	12.17869	308	64.978	1.125405	27.06604444
1992	15.8322969	301	65.392	4.472859	23.29496765
1993	20.581986	328	65.831	2.900791	21.09033505
1994	22.4343648	308	66.298	3.973172	22.8656
1995	23.1073957	408	66.779	4.642459	22.55941176
1996	25.4181353	504	67.249	4.988731	23.92689625
1997	26.35627	500	67.68	5.492355	25.75434374

السنة	معدل الالتحاق بالتعليم العالي	طلبات تسجيل براءات الاختراعات	العمر المتوقع عند الميلاد	معدل النمو الاقتصادي	تكوين رأس المال الثابت كنسبة من الناتج المحلي
1998	28.76352	494	68.051	5.575497	21.3460682
1999	30.7246494	536	68.357	6.053439	20.8140117
2000	30.09213	534	68.602	6.370004	18.9499559
2001	29.7544594	464	68.796	3.535252	17.7256203
2002	30.7985401	627	68.961	2.390204	17.81776194
2003	27.65975	493	69.116	3.193455	16.31211976
2004	28.9297009	382	69.271	4.092072	16.39315887
2005	30.1200008	428	69.434	4.471744	17.912052
2006	29.9295502	453	69.608	6.843838	18.73739679
2007	30.2709808	516	69.788	7.087827	20.8568609
2008	29.9879303	481	69.971	7.156284	22.28193188
2009	30.5354805	490	70.159	4.6736	20.69210324
2010	31.4172401	605	70.349	5.147235	19.2132604
2011	26.8177204	618	70.543	1.764572	16.70676099
2012	27.7280407	683	70.736	2.2262	14.69327044
2013	30.1178493	641	70.928	2.185466	12.9871103
2014	31.0681095	752	71.117	2.915912	12.44560094
2015	35.0281296	718	71.302	4.372019	13.65478538
2016	33.8589096	920	71.482	4.346643	14.46958367
2017	35.1645203	1025	71.656	4.181221	14.82132565
2018	34.89752	997	71.825	5.314121	16.25050705
2019	35.65721	1027	71.99	5.557684	17.99665546
2020	35.23451	1003	72.23	3.569669	13.6838488

المصدر:

- مؤشرات التنمية الدولية (٢٠٢٠).
- تم استخدام معادلة الخط العام للعينة في استكمال بيانات معدل الالتحاق بالتعليم العالي المفقودة في الفترة (١٩٩٢-١٩٩٨).
- تم استخدام معادلة الخط العام للعينة في استكمال بيانات طلبات تسجيل براءات الاختراعات المفقودة في الأعوام (١٩٩٧، ٢٠٠٦، ٢٠٢٠).

وقد اتجه معدل النمو الاقتصادي نحو الهبوط بعد ذلك حتى بلغ ٢.٣٩% في سنة ٢٠٠٢، أما خلال الفترة (٢٠٠٤-٢٠٠٨) فقد اشارت البيانات حسب تقديرات البنك الدولي الى بلوغ متوسط معدل النمو في الناتج المحلي الاجمالي ٦%.

تأثر الأداء الاقتصادي خلال عام (٢٠٠٩) بالأزمة المالية العالمية ونداعياتها، فقد تراجع معدل النمو الحقيقي في الناتج المحلي الاجمالي الى ٤.٧% مقابل ٧.١٥% في عام (٢٠٠٨). بيد أنه منذ عام ٢٠١١ فإن معدل النمو الاقتصادي في مصر لم يتجاوز عتبة ٥% إلا في عامي ٢٠١٨، ٢٠١٩ بعد أن بلغ ٧.٢% في عام ٢٠٠٨. وقد بلغ متوسط معدل النمو ٤.٨٨% خلال الفترة من عام ٢٠٠١ حتى عام ٢٠١٠ في حين بلغ ٣.٣٩% خلال الفترة من عام ٢٠١١ حتى عام ٢٠٢٠.

أما بالنسبة لمعدل التكوين الرأسمالي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي قد شهد اتجاهًا عامًا نحو الانخفاض. فقد ازداد هذا المعدل من ٢٤.٦٢% عام ١٩٨٠ إلى ٢٨.٨% في عام ١٩٨٥ ليأخذ بعد ذلك اتجاهًا عامًا نحو الانخفاض بالغاً ٢٢.٥٦% في عام ١٩٩٥، ١٨.٩٥% في عام ٢٠٠٠، ١٣.٦٥% في عام ٢٠١٥، ١٣.٦١% في عام ٢٠٢٠.

وأمام هذه المفارقات التحليلية بين هذه المتغيرات فإن الباحثين سوف ينحيان منحى قياسيًّا بهدف تقدير العلاقة بين المتغير التابع المتمثل في معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي وكل من معدل التراكم الرأسمالي ومؤشر مركب من كل من العمر المتوقع عند الميلاد وطلب تسجيل براءات الاختراع ومعدل الالتحاق بالتعليم الجامعي (كممثل لرأس المال البشري) كمتغيرين مستقلين وذلك في الجزء التالي من البحث.

٥- مصادر البيانات والتحليل القياسي:

انتهى الباحثان إلى أن رأس المال البشري يشتمل على أبعاد متعددة قد يتجاهل أهمها بعض النماذج القياسية، بل وتتعدد نماذج قياس العلاقة بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي، كما تتعدد النتائج التي توصلت إليها هذه النماذج تعددًا قد يميع من منطق العلاقة بين هذين المتغيرين. وقد حدا ذلك بالباحثين -في هذا المبحث - إلى دراسة أثر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري خلال الفترة (١٩٨٠-٢٠٢٠).

ويتناول الجزء الأول التعريف بالإطار العام للنموذج القياسي الذي سيجري تقديره وتحديد التوصيفات المختلفة والمتغيرات محل الدراسة. وسيتناول الجزء الثاني مصادر البيانات. أما الجزء الثالث فيقوم

بتحليل النتائج التي تم تقديرها وذلك للتعرف على أثر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في الأجلين القصير والطويل.

٥-١: الإطار العام للنموذج والمتغيرات محل الدراسة:

سيبدأ الباحث الى استخدام منهجية نموذج الانحدار الذاتي ذو الابطاء الموزع Autoregressive distributed lag framework (ARDL)، التي طورها كل من (Pesaran, Shinand, and Sun (1998), and Pesaran et Al (2001) لتحديد العلاقة بين المتغيرات محل الدراسة^{٤٧}. ويرى Pesaran أن اختبار الحدود The bounds testing procedure في إطار ARDL يمكن تطبيقه بغض النظر عما اذا كانت المتغيرات المستقلة مستقرة في المستوى (0) أو في الدرجة الأولى (1)، الا أنه يشترط أن يكون المتغير التابع مستقر في المستوى (0). كما تتمتع طريقة Pesaran بخصائص أفضل في حالة السلاسل الزمنية القصيرة مقارنة بالطرق الأخرى المعتمدة في اختبار التكامل المشترك مثل طريقة (Engle Granger (1987 ذات المرحلتين واختبار التكامل المشترك لجوهانسن Johansen Cointegration Test وقد تم في هذه المنهجية دمج نماذج الانحدار الذاتي Autoregressive Models ونماذج فترات الإبطاء الموزعة Lag Distributed Models ، مما يمكننا من فصل تأثيرات الأجل القصير عن الأجل الطويل حيث نستطيع من خلال هذه المنهجية تحديد العلاقة التكاملية للمتغير التابع والمتغيرات المستقلة في الأجلين الطويل والقصير في نفس المعادلة. وفيما يتعلق في اختيار وتحديد المتغيرات محل الدراسة، فإن النظرية الاقتصادية والعديد من الدراسات التجريبية التي سبق تناولها مثل (Benhabib, Spiegel (1994) (Barro, 1991) (Korman, Marin 1999) (Sianesi and Van Reenen 2000) قد وفرت إطار استرشادي للباحثين. كما أنه بعد إجراء العديد من المحاولات للوصول إلى المتغيرات الأكثر أهمية والصيغة النهائية للنموذج المقدر، فقد تم الاستقرار على الشكل الدالي التالي للنموذج وذلك بعد أخذ لوغاريتم المتغيرات محل الدراسة:

$$\text{LNGDPG} = F (\text{LNGFCAPITALGDP}, \text{LNINDEXTERIA})$$

(47) Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of applied econometrics*, 16(3), 289-326.

حيث أن:

LNGDPG: لوغاريتم معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي

LNGFCAPITALGDP: لوغاريتم إجمالي تكوين رأس المال الثابت كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي

LNINDEXTERIA: لوغاريتم الرقم القياسي المركب لرأس المال البشري

وسيعتمد النموذج القياسي الذي سيتم تقديره في تلك الدراسة على معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي كمؤشر للنمو الاقتصادي كما هو معتاد في معظم الدراسات التجريبية. كما أنه نظراً لعدم وجود مؤشر متعدد لرأس المال البشري يغطي الفترة محل الدراسة، فقد تم اللجوء الى بناء رقم قياسي مركب لرأس المال البشري، حيث تم الاستناد في بنائه الى عدد من المؤشرات الفرعية (العمر المتوقع عند الميلاد، معدل الالتحاق بالتعليم العالي، طلبات تسجيل براءات الاختراعات) للدلالة على تطور رأس المال البشري خلال الفترة محل الدراسة. كما تم الاستقرار على إجمالي تكوين رأس المال الثابت كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي للدلالة على دور رأس المال المادي.

٥-٢: مصادر البيانات:

تم استخدام بيانات سنوية للفترة من عام ١٩٨٠ حتى عام ٢٠٢٠، وسنوضح كيفية حساب كل متغير ومصدر بياناته فيما يلي:

أ. الرقم القياسي المركب لرأس المال البشري (INDEXTERIA):

تم الحصول على بيانات المؤشرات الفرعية (العمر المتوقع عند الميلاد، معدل الالتحاق بالتعليم العالي، طلبات تسجيل براءات الاختراعات) المستخدمة في حساب الرقم القياسي المركب لرأس المال البشري من World Development Indicators. إلا أنه من الملاحظ أن تلك المؤشرات ليست لها نفس وحدات القياس، وللتغلب على تلك المشكلة تم اتباع الخطوات التالية:

أولاً: تصميم الرقم القياسي الجزئي لكل مؤشر على حده وفقاً للصيغة الآتية:

$$I_t = (X_t - X_{min}) / (X_{max} - X_{min})$$

I_t : تشير الى الرقم القياسي الخاص بكل مؤشر X_t . تشير الى القيمة الفعلية للمؤشر عبر الزمن
 X_{max} : القيمة القصوى للمؤشر خلال فترة الدراسة. X_{min} : القيمة الدنيا للمؤشر خلال فترة الدراسة.

ثانياً: تصميم الرقم القياسي المركب لرأس المال البشري:

وذلك من خلال أخذ المتوسط البسيط لجميع الأرقام القياسية الجزئية الخاصة بجميع المؤشرات عند النقاط الزمنية المختلفة لفترة الدراسة. وبالتالي فإن قيمة هذا المؤشر ستتحصر بين (٠، ١)، وكلما اقتربت قيمة هذا المؤشر من الواحد الصحيح دل ذلك على زيادة جودة رأس المال البشري.

ب. معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي (GDPG)

تم استخدام معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي كمؤشر عن النمو الاقتصادي، وتم الحصول على بيانات GDPG من World Development Indicators.

ج. اجمالي تكوين رأس المال الثابت كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي :GFCAPITALGDP

تم الاستقرار على اجمال تكوين رأس المال الثابت كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي للدلالة على دور رأس المال المادي، وتم الحصول على بيانات GFCAPITALGDP من World Development Indicators.

٥-٣ النتائج التجريبية:

قبل تطبيق منهج ARDL للتكامل المشترك للمتغيرات محل الدراسة يجب أولاً إجراء اختبارات استقراره السلاسل الزمنية لمعرفة درجة استقرار المتغيرات. والهدف من ذلك هو التأكد من أن المتغيرات محل الدراسة ليست متكاملة من الرتبة الثانية (2)، بسبب أن المنهج المذكور مبني على افتراض أن المتغيرات إما أن تكون متكاملة من الرتبة صفر (0) أو متكاملة من الرتبة الأولى (1)، ولهذا فإن القيام بتطبيق اختبار جذر الوحدة لتحديد رتبة المتغيرات محل الدراسة قبل تطبيق منهج ARDL للتكامل المشترك يعد شرط ضروري.

٥-٣-١ اختبار جذر الوحدة Unit Root Test

تم تطبيق اختبار ديكي فولر الموسع (Augmented Dickey-Fuller (ADF) لجذر الوحدة Unit Root Test وذلك لاختبار استقرار المتغيرات Stationarity وتحديد رتبة تكاملها، وقد تم استخدام فترة الإبطاء الملائمة من قبل البرنامج Eviews12، وبتطبيق ذلك على المتغيرات جاءت النتائج كما يلي:

جدول رقم (٢)

نتائج اختبار جذر الوحدة (ADF) في المستوى

		LNGDPG	LNGFCAPITALGDP	LNINDEXTERIA
With Constant	t-Statistic	-4.2172	-0.2456	-2.4979
	Prob.	0.0019	0.9232	0.1237
		***	n0	n0
With Constant & Trend	t-Statistic	-4.3414	-5.2211	-2.2505
	Prob.	0.0070	0.0007	0.4497
		***	***	n0
Without Constant & Trend	t-Statistic	-0.9951	-1.5424	0.5751
	Prob.	0.2812	0.1139	0.8363
		NO	NO	NO

Notes:

a: (*)Significant at the 10%; (**)Significant at the 5%; (***) Significant at the 1% and (no) Not Significant .

المصدر: من اعداد الباحثان باستخدام برنامج Eviews 12

جدول رقم (٣)

نتائج اختبار جذر الوحدة (ADF) في الفرق الاول

		LNGDPG	LNGFCAPITALGDP	LNINDEXTERIA
With Constant	t-Statistic	-10.1280	-4.7327	-3.9106
	Prob.	0.0000	0.0005	0.0045
		***	***	***
With Constant & Trend	t-Statistic	-10.0251	-4.6638	-4.024
	Prob.	0.0000	0.0035	0.0159
		***	***	**
Without Constant & Trend	t-Statistic	-10.2386	-3.9872	-3.8842
	Prob.	0.0000	0.0002	0.0003
		***	***	***

Notes:

a: (*)Significant at the 10%; (**)Significant at the 5%; (***) Significant at the 1% and (no) Not Significant .

المصدر: من اعداد الباحثان باستخدام برنامج Eviews 12

أظهرت نتائج اختبار ديكي فولر الموسع استقرار المتغير التابع "معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي" في المستوى $I(0)$. بينما أظهرت النتائج وجود خليط من تكامل المتغيرات المستقلة من الدرجة $I(0)$ و $I(1)$ ، وهكذا فإن كل المتغيرات محل الدراسة اتسمت بأنها متكاملة من الرتبة $I(0)$ ، $I(1)$ ولا توجد متغيرات متكاملة من الرتبة الثانية $I(2)$ أو أكثر، وهو الأمر الذي يمثل شرط أساسي لتطبيق منهج ARDL

٥-٣-٢ نتائج اختبار التكامل المشترك باستعمال منهج الحدود:

والخطوة الأولى قبل إجراء التكامل المشترك وتقدير نموذج ARDL هو إجراء اختبار الحدود Bound test وذلك للتأكد من مدى وجود علاقة توازنية طويلة الاجل. حيث يتم تحديد القيم الحرجة الدنيا والعليا لإحصاء F الذي يختبر فرض العدم القاضي بعدم وجود علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات مقابل الفرض البديل القاضي بوجودها. حيث أن حد القيمة الحرجة الدنيا يفترض أن كل المتغيرات متكاملة من الدرجة صفر $I(0)$ مما يعني عدم وجود علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات، بينما يفترض الحد الأعلى أن كل المتغيرات متكاملة من الدرجة واحد $I(1)$ مما يعني وجود علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات المعنية. إذا كانت قيمة إحصاء F المحسوبة أكبر من الحد الأعلى نرفض فرض العدم القائل بعدم وجود علاقة تكامل مشترك، وإذا كانت أقل من الحد الأدنى يقبل فرض العدم، وإذا وقعت قيمة F المحسوبة بين الحدين الأدنى والأعلى فإن النتيجة تكون غير حاسمة.

يوضح الجدول (٤) أن قيمة (F) المحسوبة أكبر من الحد الأعلى للقيم الجدولية التي تم اقتراحها من (Pesaran et al) وهذه النتيجة تدعم رفض فرضية عدم وجود علاقة توازنية طويلة الأجل، وبالتالي قبول الفرض البديل بوجود تكامل مشترك وعلاقة طويلة الاجل بين معدل نمو الناتج المحلي الاجمالي والمتغيرات المستقلة محل الدراسة. وبهذا يمكن اعتبار نموذج ARDL هو الأنسب لتقدير العلاقة محل البحث.

جدول (٤) اختبار التكامل المشترك باستخدام منهجية الحدود Bound Test

Test Statistic	Value	Signif.	$I(0)$	$I(1)$
F-statistic	10.20821	10%	2.63	3.35
K	2	5%	3.1	3.87
		2.5%	3.55	4.38
		1%	4.13	5

المصدر: من اعداد الباحثان باستخدام برنامج Eviews 12

٣-٣-٥ الاختبارات التشخيصية واستقرار النموذج:

إن إجراء التكامل المشترك بين المتغيرات طبقاً لمنهج ARDL يتم من خلال تقدير نموذج تصحيح الخطأ غير المقيد UECM، وتطبيق هذا النموذج على متغيرات الدراسة بعد اجتياز اختبار الحدود يمكن صياغته بالصورة التالية:

$$\begin{aligned} \Delta \text{LNNGDP} = & \alpha_0 + \alpha_1 \text{LNNGDP}_{t-1} + \alpha_2 \text{LNNGFCAPITALGDP}_{t-1} \\ & + \alpha_3 \text{LNINDEXTERIA}_{t-1} + \sum_{i=1}^q \alpha_{4i} \Delta \text{LNNGDP}_{t-i} + \sum_{i=1}^q \alpha_{5i} \Delta \text{LNNGFCAPITALGDP}_{t-i} \\ & + \sum_{i=1}^q \alpha_{6i} \Delta \text{LNINDEXTERIA}_{t-i} + \varepsilon_i \end{aligned}$$

حيث أن : α_1, α_2 معاملات فترات الإبطاء للمتغيرات التي تقيس العلاقة طويلة الأجل

$\alpha_{3i}, \alpha_{4i}, \alpha_{5i}$ معاملات الفروق التي تقيس العلاقة قصيرة الأجل

α_0, ε_i : تشير إلى الحد الثابت ، وحد الخطأ العشوائي

بعد التأكد من وجود علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات محل الدراسة، سيتم تقدير نموذج تصحيح الخطأ في إطار الانحدار الذاتي ذي الإبطاءات ARDL-ECM ((الذي سيتم تناوله لاحقاً)). وقد تم الاعتماد على معيار Akaike info criterion (AIC) لتحديد فترات الإبطاء، وتبين أن النموذج مع فترات الإبطاء التالية (1, 2, 3) يعتبر هو النموذج الأمثل.

الأنه قبل اعتماد نموذج ARDL واستخدمه في تقدير الآثار قصيرة وطويلة الأجل ينبغي التأكد من جودة أداء هذا النموذج وخلوه من المشاكل القياسية. ويتم ذلك بإجراء الاختبارات التشخيصية التالية:

١. اختبار Breusch-Godfrey للارتباط الذاتي بين الأخطاء العشوائية Serial Correlation

LM

٢. اختبار Breusch-Pagan-Godfrey لعدم ثبات التباين للأخطاء العشوائية

Heteroskedasticity Test

٣. اختبار Jarque-Bera للتحقق من التوزيع الطبيعي Normality للأخطاء العشوائية

يشير جدول (٥) إلى أن النموذج قد تجاوز الاختبارات الإحصائية للبقية. حيث تشير نتائج اختبار Breusch-Godfrey للارتباط الذاتي بين الأخطاء العشوائية Serial Correlation LM، إلى أن قيمة الاحتمال الإحصائي F بلغ 0.9685 تزيد عن مستوى المعنوية ٥% عند مستوى دلالة

0.9685 (وقيمة الاحتمال الاحصائي ل χ^2 0.9560) مما يجعلنا نقبل فرضية العدم القائلة بأنه لا توجد مشكلة ارتباط ذاتي لبواقي معادلة الانحدار.

كما جاءت نتيجة اختبار عدم التجانس Heteroskedasticity في اتجاه قبول فرض العدم القاضي بأن سلسلة البواقي لا تعاني من مشكلة عدم التجانس، وذلك حسب اختبار Breusch-Pagan-Godfrey، وذلك لعدم معنوية الاحتمال الاحصائي للاختبار التي جاءت بقيمة 0.4283 ، 0.4747.

كما أنه من خلال القيام باختبار (Jarque-Bera) للتأكد من أن البواقي (الأخطاء) تخضع للتوزيع الطبيعي. تبين أن توزيع البواقي معتدلاً، أي يخضع للتوزيع الطبيعي، حيث وجد أن prob. =0.572133 وهي أكبر من ٥ %؛ وبالتالي يتم قبول افرض العدم القائل بأن توزيع البواقي (الأخطاء) يخضع للتوزيع الطبيعي.

جدول (٥)

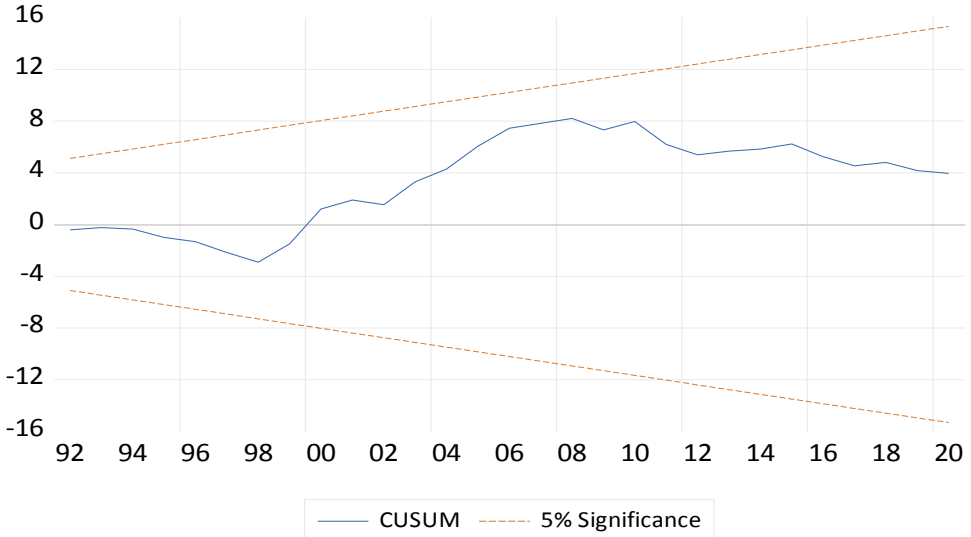
نتائج الاختبارات التشخيصية (Diagnostic Tests)

الاختبار الاحصائي	القيمة المحسوبة	قيمة الاحتمال
Serial Correlation	F-statistic= 0.032071	Prob. F(2,27) = 0.9685
LM Test	Obs*R-squared =0.090059	Prob. Chi-Square(2)= 0.9560
Heteroskedasticity Test (Breusch-Pagan-Godfrey)	F-statistic= 0.974736 Obs*R-squared =1.672514	Prob. F(2,27) = 0.4747 Prob. Chi-Square(2)= 0.4283
Normality (Jarque-Bera)	1.116769	0.572133

المصدر: من اعداد الباحثان باستخدام برنامج Eviews 12

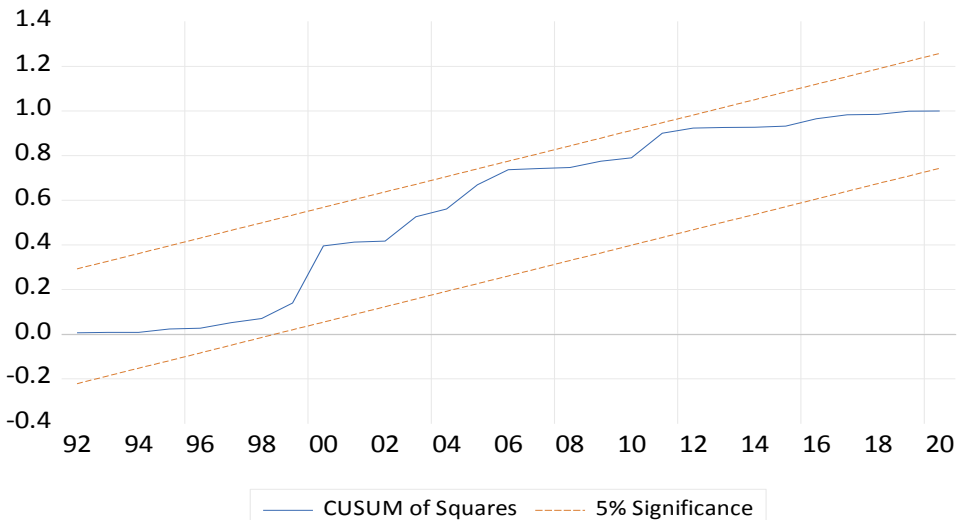
وللتأكد من خلو البيانات المستخدمة في هذه الدراسة من وجود أي تغيرات هيكلية ومدى استقرار وانسجام المعلمات طويلة الأجل مع المعلمات قصيرة الأجل تم استخدام اختبار المجموع التراكمي للبواقي (CUSUM) وكذا المجموع التراكمي لمربعات البواقي (CUSUMSQ)، فمن خلال الشكلين رقم (١) ورقم (٢) يتضح لنا أن المجموع التراكمي للبواقي يقع داخل المنطقة الحرجة، مشيراً بذلك إلى استقرار في النموذج عند مستوى معنوية ٥ %، نفس الشيء نلاحظه من خلال المجموع التراكمي لمربعات البواقي، وعليه نستنتج أن النموذج خال من أي تغيرات هيكلية.

شكل (١): اختبار المجموع التراكمي للبواقي (CUSUM)



المصدر: برنامج Eviews 12

شكل (٢): اختبار المجموع التراكمي لمربعات البواقي (CUSUMSQ)



المصدر : برنامج Eviews 12

٥-٣-٤ تقدير معاملات الأجل الطويل وفقاً لمنهجية ARDL

بعد التأكد من وجود علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات محل الدراسة، واجتياز النموذج للاختبارات التشخيصية. سنقوم بتقدير العلاقة التوازنية طويلة الأجل للنموذج (3, 2, 1) ARDL، حيث أن معاملات الأجل الطويل تمثل المرونة. تظهر نتائج تقدير العلاقة طويلة الأجل بين متغيرات الدراسة والموضحة في الجدول رقم (٦) أن رأس المال البشري له تأثير إيجابي ومعنوي على النمو الاقتصادي عند مستوى معنوية ١٠%، إذ أن التحسن في المؤشر المركب لرأس المال البشري بـ ١ % أدى إلى زيادة النمو الاقتصادي بنسبة ٠.٤٨%. كما أن رأس المال المادي "المعبر عنه" بإجمالي تكوين رأس المال الثابت كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي كان له أثر إيجابي ومعنوي على النمو الاقتصادي، إذ أن زيادة تكوين رأس المال الثابت كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي بـ ١ % أدى إلى زيادة النمو الاقتصادي بنسبة ٠.٥٩%.

جدول (٦) نتائج تقدير معاملات الأجل الطويل للنموذج ARDL المتغير التابع LNGDPG

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LNGFCAPITALGDP	0.597749	0.232947	2.56603	0.0192
LNINDEXTERIA	0.485427	0.276273	1.75705	0.0895
C	-1.044419	1.459403	-0.71564	0.4799

المصدر : من اعداد الباحثان باستخدام برنامج Eviews 12

٥-٣-٥ تقدير نموذج تصحيح الخطأ في إطار الانحدار الذاتي ذي الإبطاءات ARDL-ECM

بعد الحصول على العلاقة طويلة الأجل وفقاً لنموذج التكامل المشترك، يتم تقدير نموذج تصحيح الخطأ ARDL-ECM الذي يشير إلى ديناميكية العلاقة في الأجل القصير بين المتغيرات المفسرة والمتغير التابع وفقاً للصيغة التالية:

$$\Delta \text{LNGDPG} = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_{4i} \Delta \text{LNGDPG}_{t-i} + \sum_{i=1}^q \alpha_{5i} \Delta \text{LNGFCAPITALGDP}_{t-i} + \sum_{i=1}^r \alpha_{6i} \Delta \text{LNINDEXTERIA}_{t-i} + \varphi \text{ETC}_{t-1} + \omega_i$$

ويُقاس حد تصحيح الخطأ سرعة تكيف الاختلال في الأجل القصير إلى التوازن في الأجل الطويل، فإذا كانت قيمة معلمة حد تصحيح الخطأ سالبة ومعنوية دل ذلك على وجود علاقة طويلة الأجل بين المتغيرات. نلاحظ من خلال الجدول رقم (6) والذي يوضح نتائج تقدير نموذج الدراسة ARDL (1,2,3) في الأجل القصير، أن معامل تصحيح الخطأ $\text{CointEq}(-1)$ جاءت قيمته سالبة

ومعنوية، حيث بلغت قيمته -0.872679 وهذا يؤكد على وجود علاقة توازنه طويلة الأجل بين متغيرات الدراسة، وتبين قيمة معلمة تصحيح الخطأ أن حوالي ٨٧% من الاختلال قصير الأجل في قيمة المتغير التابع في المدة السابقة يمكن تصحيحه في المدة الحالية باتجاه العلاقة طويلة الأجل عند حدوث أي تغير أو صدمة في المتغيرات التفسيرية. بمعنى آخر عندما ينحرف مؤشر معدل النمو الاقتصادي خلال الأجل القصيرة في الفترة السابقة $(t-1)$ عن قيمته التوازنية في الأجل الطويل فإنه يتم تصحيح ما يعادل ٨٧% من هذا الاختلال في الفترة t إلى أن يصل إلى التوازن في المدى الطويل بعد حوالي عام وأقل من شهرين.

جدول (٧)

نموذج تصحيح الخطأ ARDL-ECM

المتغير التابع $D(LNGDPG)$

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LNGFCAPITALGDP)	1.344743	0.491579	2.735559	0.0105
D(LNGFCAPITALGDP(-1))	1.650336	0.537972	3.067699	0.0046
D(LNINDEXTERIA)	-0.502453	0.601023	-0.835996	0.4100
D(LNINDEXTERIA(-1))	1.737972	0.609026	2.853689	0.0079
D(LNINDEXTERIA(-2))	1.325842	0.550651	2.407772	0.0226
CointEq(-1)*	-0.872679	0.130009	-6.712445	0.0000
R-squared	0.690979	Mean dependent var	-0.026863	
Adjusted R-squared	0.642694	S.D. dependent var	0.491308	
S.E. of regression	0.29368	Akaike info criterion	0.531286	
Sum squared resid	2.75993	Schwarz criterion	0.789852	
Log likelihood	-4.094431	Hannan-Quinn criter.	0.623282	
Durbin-Watson stat	2.326729			

المصدر: من اعداد الباحثان باستخدام برنامج Eviews 12

أشارت النتائج في الأجل القصير كما هو موضح في جدول (٧) أن المؤشر المركب لرأس المال البشري كان له أثر موجب ومعنوي على النمو الاقتصادي وذلك بعد فترة إبطاء واحدة. كما أظهرت النتائج إلى الأثر الإيجابي والمعنوي لرأس المال المادي على النمو الاقتصادي.

الخاتمة والتوصيات:

تعددت الدراسات التي تتهم بقياس أثر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي، كما تعددت النتائج التي توصلت إليها تلك الدراسات تعديداً قد يميع من منطق العلاقة بين هذين المتغيرين. حيث لم تصل الدراسات السابقة إلى استنتاج محدد بشأن العلاقة بين رأس المال البشري والنمو الاقتصادي. وقد يرجع ذلك للعديد من الأسباب منها أن كثيراً من تلك الدراسات قد تبنت تعريفاً ضيقاً لرأس المال البشري اختزلته إلى مجرد معدلات الالتحاق بالتعليم أو متوسط سنوات الدراسة. وبذلك فإن تلك الدراسة تبحث في دراسة أثر رأس المال البشري (كمؤشر واحد مركب وليس كمؤشر واحد بسيط أو عدة مؤشرات بسيطة) بالإضافة إلى رأس المال المادي على النمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري خلال الفترة (١٩٨٠-٢٠٢٠).

ونظراً لعدم وجود مؤشر متعدد لرأس المال البشري للاقتصاد المصري يغطي الفترة محل الدراسة، فقد اتجهت الدراسة إلى حساب مؤشر مركب لرأس المال البشري يشتمل على عدد من المؤشرات الفرعية تتمثل في المؤشر الفرعي للابتكار الذي يتضمنه مقياس المعرفة الصادر عن البنك الدولي، وقد تم استخدام طلبات تسجيل براءات الاختراعات للدلالة على ذلك المؤشر. بالإضافة إلى المؤشر الفرعي للتعليم الذي يتضمنه مقياس رأس المال البشري الصادر عن البنك الدولي، وقد تم استخدام الالتحاق بالتعليم العالي كنسبة من الإجمالي للدلالة على ذلك المؤشر. ومؤشر للصحة الذي يتضمنه مقياس رأس المال البشري الصادر عن البنك الدولي، وتم استخدام العمر المتوقع عند الميلاد للدلالة على ذلك المؤشر.

وبالاعتماد على منهجية نموذج الانحدار الذاتي ذو الإبطاء الموزع Autoregressive distributed lag framework (ARDL)، توصلت الدراسة إلى أن مقياس رأس المال البشري المركب له تأثير إيجابي ومعنوي على النمو الاقتصادي في مصر في الأجل الطويل. كما أن رأس المال المادي "المعبر عنه" بإجمالي تكوين رأس المال الثابت كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي كان له أثر إيجابي ومعنوي على النمو الاقتصادي في ذلك الأجل. أما النتائج في الأجل القصير، فقد اشارت إلى أن المؤشر المركب لرأس المال البشري كان له أثر موجب ومعنوي على النمو الاقتصادي وذلك بعد فترة إبطاء واحدة، بالإضافة إلى الأثر الإيجابي والمعنوي لرأس المال المادي على النمو الاقتصادي.

وتشير هذه النتائج إلى أهمية الأخذ بتعريف لرأس المال البشري يستغرق التعليم والتدريب والبحث والتطوير والصحة. بالإضافة إلى ضرورة أن تستهدف السياسات الخاصة بالتنمية ضرورة العمل على دعم التعليم والصحة وأنشطة البحث والتطوير، نظراً لما يمارسه تطوير رأس المال البشري بأبعاده المختلفة من آثار إيجابية بجانب رأس المال المادي على النمو الاقتصادي.

مراجع الدراسة: أولاً المراجع العربية:

١. أشرف العربي، رأس المال البشري في مصر، المفهوم والقياس، بحوث اقتصادية عربية، ع٣٩٤، ٢٠٠٧.
٢. أماني المخزنجي، مؤشر اقتصاد المعرفة ودوره في قياس التنمية المستدامة في مصر، ٢٠٢١، مجلة مصر المعاصرة، ع٣٧٥، ٢٠٢٠.
٣. الأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية، أعداد مختلفة.
٤. إيمان محمد إبراهيم علي، دور رأس المال البشري في تحقيق النمو الاقتصادي، دراسة حالة بعض الدول العربية، مجلة دراسات، مج ٢٢، ع ١٤، ٢٠٢٠.
٥. البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية ٢٠٠٧/٢٠٠٨.
٦. البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية ٢٠١٠.
٧. جيهان محمد، أثر اقتصاد المعرفة في النمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري، ٢٠١٦، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، مج ١٨، ع ٢، ٢٠١٦.
٨. حسبية بن عمار، تكوين الموارد البشرية في المنظومة التعليمية الجزائرية، رسالة ماجستير، جامعة منثوري، الجزائر، ٢٠٠٩.
٩. ربيع ناصر، قياس التحول الهيكلي، مجلة جسر التنمية، ع٧٤، يونيو ٢٠٠٨، السنة السابعة، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.
١٠. روبرت سولو نظرية النمو ترجمة ليلي عبود، مراجعة د. محمد دويدار، ٢٠٠٣، مكتبة الفكر الجديد، بيروت.
١١. زكي عبد المعطي أبو زيادة، عبد الفتاح أحمد نصر، أثر الاستثمار في رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في فلسطين: دراسة قياسية تحليلية خلال الفترة (١٩٩٥ - ٢٠١٨)، مجلة جامعة القدس المفتوحة للبحوث الإدارية والاقتصادية، مج ٦، ع ١٥، حزيران ٢٠٢١.
١٢. السيد فراج السعيد محمد صقر، محددات وديناميات تراكم المعرفة وأثرها على اقتصاد المعرفة والاقتصاد القائم على المعرفة مع الإشارة للاقتصاد المصري، المجلة العلمية للبحوث والدراسات المالية والتجارية، مج ٣، ع ١، الجزء الثالث، ٢٠٢٢.
١٣. شادي جمال الغريايوي، أثر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في فلسطين، كلية التجارة - الجامعة الإسلامية، ٢٠١٥، غزة.
١٤. شريفي، البشير، دور رأس المال البشري في النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة قياسية للفترة (١٩٦٢-٢٠١٠)، جامعة حسبية بو علي ٢٠١٢.

١٥. صاره زعيتري، شوكت محمد، أثر رأس المال البشري على النمو الاقتصادي في مجموعة من الدول العربية، دراسة قياسية باستخدام منهجية Panel Daynamique خلال الفترة من ١٩٨٠ - ٢٠١٧، مجلة دراسات وأبحاث، المجلة العربية في العلوم الإنسانية والاجتماعية، مج ١٢، ع ١.
١٦. فاطمة عبد الله محمد عطية، أثر الاقتصاد المعرفي في تحسين كفاءة الأداء لرأس المال البشري دراسة قياسية على الاقتصاد السعودي خلال الفترة (٢٠٠٧ - ٢٠١٨)، مجلة دراسات، مج ٢٢، ع ٢٤، ابريل ٢٠٢١.
١٧. المالكي، وبن عبيد، التعليم والنمو الاقتصادي في المملكة العربية السعودية خلال الفترة ١٩٧٠ - ١٩٩٨، دراسة قياسية باستخدام المعادلات الآتية، السعودية، ٢٠٠٦.
١٨. محمد دهان، الاستثمار التعليمي في رأس المال البشري، دراسة حالة الجزائر، جامعة متوري، الجزائر، رسالة دكتوراه ٢٠١٠.
١٩. المصطفى بنتور، منهجيات بناء وحساب مؤشرات رأس المال البشري، مع الإشارة إلى وضع الدول العربية، صندوق النقد العربي، ٢٠٢٠، أبو ظبي.
٢٠. مؤشرات التنمية الدولية (٢٠٢٠).
٢١. هنى محمد نبيل، بن مريم محمد، تقدير العلاقة بين النمو الاقتصادي ورأس المال البشري وفق نموذج سولو المطور باستخدام منهجية MRW في الجزائر.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

1. Atif Awad.Isake Youssef. Human capital and economic Growth, case of Sudan. Journal of Economic and Development policies.2013, vol15, N2.
2. Barro, R. J. Economic growth in a cross-section of countries. Quarterly Journal of Economics, 1991, Vol. 106, No 2, p. 407-443.
3. Barro, R. J. Education and economic growth. Paper presented at the international symposium on the contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being, organised by the OECD and HRDC, Quebec City, Canada, 19-21 March 2000.
4. Benhabib, J.and Spiegel. (1994). the role of capital human in economic development: evidence from aggregate cross- country data. Journal of monetary economics. 32(2):143-173.
5. Environment Directorate, Environment Policy Committee (2003),” Developments in Growth Literature and Their Relevance for Simulation Models”, Unclassified OCDE working paper, ENV/EPOC/GSP (2002)7/ANN1/FINAL.
6. Koman, R.; Marin, D. Human capital and macroeconomic growth: Austria and Germany 1960-1997. Munich: Münchener Wirtschafts wissenschaftliche Beiträge, 1999 (Discussion paper, 99-10)
7. N. Gregory Mankiw, David. Romer & David. N. Weil: A contribution on the empiric's economic growth. The Quarterly Journal of Economics, Vol 107 , N°3. May , 1992

8. Osberg, L.; Sharpe, A. Comparisons of trends in GDP and economic well-being: the impact of social capital. Paper presented at the international symposium on the contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being, organised by the OECD and HRDC, Quebec City, Canada, 19-21 March 2000.
9. Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of applied econometrics*, 16(3), 289-326.
10. Pritchett, L. (2001). Where has all the education gone? . World bank economic review 15(3) : 367-391.
11. Romer, D, 2012. Advanced Macroeconomics, Fourth Edition, Mc Graw Hill Irwin, New York. P 135 – 140.
12. SCHULTZ, T. W. Capital Formation by Education, *Journal of Political Economy* (6), 1960.
13. SCHULTZ, T. W. Investment in Human Capital, *American Economic Review*, 1961.
14. SCHULTZ, T. W. The Economic Value of Education, New York: Columbia University Press, 1963.
15. Sianesi, B.; Van Reenen, J. The returns to education: a review of the macro-economic literature. London: CEE – Centre for the Economics of Education (LSE), 2000 (Discussion paper, DP 6).
16. Source: <https://knowledge4all.com/ar/HeatMap> .
17. Source: <http://www.ElbankEldawly.Data.Country.eg.Com>
18. Sylwester, K. Income inequality, education expenditures and growth. *Journal of Development Economics*, 2000, Vol. 63, No 2, p. 379-398.
19. Temple, J. Robustness tests of the augmented Solow model. *Journal of Applied Econometrics*, 1998, Vol. 13, No 4, p. 361-375.
20. Trinh Le, John Gibson and Les Oxley. Measures of Human Capital: A Review of the Literature ,NEW ZEALAND TREASURY WORKING PAPER 05/10, NOVEMBER 2005,3
21. William J .BAUMOL and Alan. Blinder, 2010, MACROECONOMICS PRINCIPAL AND POLICY, ELEVENTH EDITION, SOUTH – WESTERN, CENGAGE LEARNING. NEW YORK.
22. Wilson, Rob A., and Geoff Briscoe. "The impact of human capital on economic growth: a review." *Impact of education and training. Third report on vocational training research in Europe: background report. Luxembourg: EUR-OP* (2004).
23. WORLD BANK, World Development Indicators.
24. World Economic Forum. (2017). "The Global Human Capital Report 2017". WEF, Geneva, Switzerland.
25. World Economic Forum. (2018). "The Arab World Competitiveness Report 2018". WEF, Geneva, Switzerland.

ملحق (١)

الرقم القياسي المركب لرأس المال البشري ومؤشراته الفرعية

السنة	معدل الالتحاق بالتعليم العالي	طلبات تسجيل براءات الاختراعات	العمر المتوقع عند الميلاد	الرقم القياسي المركب لرأس المال البشري
1980	16.7013206	76	58.332	0.072106118
1981	17.6411209	59	58.995	0.09552932
1982	18.7287407	53	59.671	0.125127335
1983	19.4309196	88	60.372	0.163884453
1984	20.0450497	128	61.091	0.203534397
1985	18.7480907	168	61.806	0.215957683
1986	18.5943108	142	62.487	0.221207469
1987	18.6545792	170	63.11	0.246585594
1988	18.2116299	190	63.662	0.260379311
1989	15.5887403	186	64.143	0.233309361
1990	14.4298697	278	64.572	0.258630531
1991	12.17869	308	64.978	0.246674856
1992	15.8322969	301	65.392	0.30607565
1993	20.581986	328	65.831	0.393272337
1994	22.4343648	308	66.298	0.423924007
1995	23.1073957	408	66.779	0.479236584
1996	25.4181353	504	67.249	0.556166143
1997	26.35627	500	67.68	0.578451159
1998	28.76352	494	68.051	0.619469129
1999	30.7246494	536	68.357	0.669022108
2000	30.09213	534	68.602	0.665233396
2001	29.7544594	464	68.796	0.641135746
2002	30.7985401	627	68.961	0.715698561
2003	27.65975	493	69.116	0.628996817
2004	28.9297009	382	69.271	0.612754995
2005	30.1200008	428	69.434	0.649304579
2006	29.9295502	453	69.608	0.659329296
2007	30.2709808	516	69.788	0.690053531
2008	29.9879303	481	69.971	0.678445602

السنة	معدل الالتحاق بالتعليم العالي	طلبات تسجيل براءات الاختراعات	العمر المتوقع عند الميلاد	الرقم القياسي المركب لرأس المال البشري
2009	30.5354805	490	70.159	0.693807362
2010	31.4172401	605	70.349	0.750238205
2011	26.8177204	618	70.543	0.694042504
2012	27.7280407	683	70.736	0.733839182
2013	30.1178493	641	70.928	0.757996651
2014	31.0681095	752	71.117	0.814007054
2015	35.0281296	718	71.302	0.863025981
2016	33.8589096	920	71.482	0.919874453
2017	35.1645203	1025	71.656	0.978516481
2018	34.89752	997	71.825	0.969196298
2019	35.65721	1027	71.99	0.994204996
2020	35.23451	1003	72.23	0.985745988

المصدر:

- مؤشرات التنمية الدولية (٢٠٢٠).
- تم استخدام معادلة الخط العام للعينة في استكمال بيانات معدل الالتحاق بالتعليم العالي المفقودة في الفترة (١٩٩٢-١٩٩٨).
- تم استخدام معادلة الخط العام للعينة في استكمال بيانات طلبات تسجيل براءات الاختراعات المفقودة في الأعوام (١٩٩٧، ٢٠٠٦، ٢٠٢٠).
- تم بناء رقم مركب لرأس المال البشري، حيث تم الاستناد في بنائه الى عدد من المؤشرات الفرعية (العمر المتوقع عند الميلاد، معدل الالتحاق بالتعليم العالي، طلبات تسجيل براءات الاختراعات)
- العمر المتوقع عند الميلاد EXPECTAGE
- معدل الالتحاق بالتعليم العالي Tertiary
- طلبات تسجيل براءات الاختراعات PATENTSRES
- الرقم القياسي المركب لرأس المال البشري (INDEXTERIA)

اثر مراحل دورة حياة الشركة على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية :
دراسة تطبيقية على الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية

د. عصام حمدى مصطفى امين*

(*). د. عصام حمدى مصطفى امين : مدرس بقسم المحاسبة – كلية التجارة – جامعة دمنهور وتمثل الاهتمامات البحثية فى نظم المعلومات المحاسبية ، المحاسبة المالية ، التعلم الآلى ، التنقيب عن البيانات والذكاء الاصطناعى .

Email:Essam.amin@com.dmu.edu.eg

ملخص البحث:

استهدف البحث دراسة واختبار مدى تأثير مراحل دورة حياة الشركة على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية لعينة من الشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية خلال الفترة من ٢٠١٧ وحتى ٢٠٢٠.

وقد توصل البحث، في ظل التحليل الأساسي، إلى وجود علاقة سلبية غير معنوية بين المراحل المختلفة لدورة حياة الشركة متضمنا مراحل النضج والنمو والتدهور من جهة، ومستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية من جهة أخرى، فضلا عن وجود علاقة إيجابية معنوية لكلا من الرفع المالي والعائد على الاصول مع مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية، وأيضا علاقة إيجابية غير معنوية مع حجم الشركة.

كما توصل الباحث في ظل التحليل الإضافي، إلى تحسن النموذج في ظل معالجة قيمة الشركة كمتغير رقابي إضافي، مع وجود تأثير إيجابي ومعنوي لقيمة الشركة مع مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية.

كما توصل البحث في ظل تحليل الحساسية، إلى سلامة المقاييس المعتمد عليها بالتحليلين الأساسي والحساسية لاختبار العلاقة محل الدراسة، حيث تم تغيير طريقة قياس التحفظ المحاسبي اعتماداً على نسبة المستحقات الإجمالية الى الأرباح بعد استبعاد البنود غير العادية والعمليات غير المستمرة، بدلا من الاعتماد على نسبة القيمة السوقية الى القيمة الدفترية لحقوق المساهمين MTB ووجد الباحث الى تحسن في النتائج، مما يؤكد سلامة توجه الباحث في اختياره لطريقة قياس المتغير التابع، وملاءمتها لطرق قياس المتغير المستقل والمتغيرات الرقابية.

الكلمات الافتتاحية: مراحل دورة حياة الشركة، مرحلة النمو، مرحلة النضوج، مرحلة التدهور، التحفظ المحاسبي

Abstract:

The Research aims to study and test the effect of Firm Life Cycle stages on Accounting Conservatism in the annual reports for non-financial Companies listed in the Egyptian Stock Exchange (EGX) during period from 2017 to 2020.

The results of Fundamental Analysis concluded there is a Negative and non-significant relation between different stages of the company life cycle (Growth, Mature and Decline Stages) and Accounting Conservatism in the annual reports for the Egyptian companies, in addition to the Positive and Significant relation for both Leverage ratio and Return on Assets ratio with Accounting Conservatism. Also, negative and non-significant relation with company size as a control variables

Also, Based on the Additionally Analysis, the Study after adding Firm Value as Extra Control Variables found Increase in the Model R-Squared with Positive and Significant relation with Accounting Conservatism in the Annual Reports.

Based on the Sensitivity Analysis, the Research after changing the main measure for Accounting Conservatism variable to be based on Total Accruals after Extra Ordinary and Non-Continuous operations instead of Market Value to Book Value of Shareholders, found measures used in the fundamental and sensitivity analysis has improved results after change the measurement. This results confirm the researcher measure for the Accounting Conservatism as dependent Variable and suitability with Independent variables.

keywords: Firm Life Cycle, Growth stage, Mature stage, Decline Stage, Accounting Conservatism

١- مقدمة البحث:

يعتبر التحفظ المحاسبي من أحد أهم الموضوعات المحاسبية التي أثارت جدلا واسعا في الفكر المحاسبي، وهو موضوع قديم إلا انه لازال الاهتمام به قائما إلى الآن. ويشير التحفظ المحاسبي الى تأجيل الاعتراف بالمكاسب وتجيل الاعتراف بالخسائر بما يؤدي لتخفيض صافي أصول الشركة، أو إجمالي الدخل، وفقا لأساليب المحاسبة المختلفة (Watts, 2003b)، كما يساعد التحفظ المحاسبي على الحد من احتمالات وجود توزيعات للثروة لأحد أصحاب المصالح على حساب أصحاب المصالح الآخرين، وذلك إما بتخفيض التوزيعات النقدية أو الغائها نتيجة انخفاض الأرباح التي يتم الإفصاح عنها (Shoorvarzy et al., 2012). كما يساعد أيضا على تخفيض مشاكل الوكالة بين المديرين والمساهمين، مثل اختلاف التفضيل لسياسة التوزيعات من خلال تخفيض صافي الربح، وكعلاج لعدم تماثل المعلومات بين المديرين والمساهمين بخصوص الانبء الجيدة والسيئة (Louis & Urcan, 2015). وعليه يعتبر التحفظ المحاسبي من أحد اهم الاعتبارات الأساسية التي قامت عليها نظرية المحاسبة منذ نشأتها، والذي نال قبولا واسعا لدى المحاسبين لعدة قرون، كفيد جوهرى في حالة عدم التأكد على اختيار السياسات المحاسبية عند إعداد القوائم (حسين، ٢٠٢١).

ونتيجة أن هناك العديد من العوامل المرتبطة بالشركات والتي تؤثر في علاقة التحفظ المحاسبي بالمتغيرات الأخرى (Chi & Wang, 2010)، تعد كل مرحلة من مراحل دورة حياة الشركة أحد العوامل الاقتصادية التي قد يكون لها تأثير على قرارات الإدارة الاستثمارية وميلها نحو التحفظ أو الحد من التحفظ. وبمراجعة الدراسات السابقة (Habib et al., 2018؛ ابراهيم، ٢٠١٩) المتعلقة بالآثار الاقتصادية لدورة حياة الشركة بشكل عام، والآثار المالية والمحاسبية لمراحل دورة حياة الشركة بشكل خاص، اتضح وجود ندرة في الدراسات التي اهتمت بتأثير ذلك المتغير على خصائص المعلومات المحاسبية ولاسيما التحفظ المحاسبي إلا أن تلك الدراسات حظيت مؤخرًا باهتمام الأكاديميين والمهنيين بشكل كبير، حيث تعد دورة حياة الشركة المحدد الرئيسي للميزة التنافسية بين الشركات وأنها ترتبط ارتباطا وثيقا بقرارات ونتائج حقيقية للشركات؛ منها؛ الاحتفاظ بالنقدية وقرارات التمويل والاستحواذ والإفصاح والشفافية وجودة التقارير المالية ومستوى التحفظ المحاسبي (Al-Hadi et al., 2016; Hansen et al., 2018). ويمكن تعريف دورة حياة الشركة بأنها مراحل منفصلة ومحددة تظهر من التغيرات في العوامل الداخلية مثل اختيار استراتيجية

محددة، الموارد المالية وقدرات الإدارة، فضلا عن بعض المتغيرات الخارجية مثل البيئة التنافسية وعوامل الاقتصاد الكلى (Abdullah & Mohd-Saleh, 2014) .

وقد أوضح البعض (Abdullah & Mohd-Saleh, 2014; Lester & John, 2008) ان دورة حياة الشركة محدد هام في اتخاذ قرارات الشركة ، وبالتالي يرى الباحث انه من المتوقع أن يختلف سلوك التقرير المالي مع مراحل دورة حياة الشركة، وتشير دراسة Moshtagh et al. (2014) إلى ان الشركات تتمتع بخصائص مختلفة خلال مراحل دورة حياتها، ونظرا لأن سلوك الإدارة قد يختلف باختلاف تلك المراحل؛ فمن المتوقع أيضاً أن يتغير سلوك التقارير المالية خلال مراحل دورة حياة الشركة. ويرجع ذلك إلى أنه من الصعب الاعتقاد بأن الاختيارات المحاسبية تتحدد على أساس نفس الدوافع والحوافز خلال المراحل المختلفة لدورة حياة الشركة، وبالتالي ، تعكس دورة حياة الشركات آثار الاختيارات المحاسبية، والتي من بينها جودة الأرباح والتحفظ المحاسبي (Abdullah & Mohd-Saleh, 2014) ؛ الحوشى، ٢٠١٩) فضلا عن تأثير عدد من المحددات الأخرى لدورة حياة الشركات منها حجم الشركة، الرفع المالي والربحية .

وفى هذا الصدد يهدف الباحث بيان انعكاس منظور دورة حياة الشركة على الاختيارات المحاسبية التي تتبناها الشركة من منظور التحفظ المحاسبي، وبناء على ما سبق، فإن السؤال الأكثر منطقية؛ هل يوجد ارتباط واضح بين دورة حياة الشركة والتحفظ المحاسبي في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية؟، هذا ما سيجيب عنه البحث الحالي نظريا وعمليا.

٢- مشكلة البحث:

أظهرت الدراسات السابقة أن سلوك التقارير المالية واختيار الأساليب المحاسبية يتأثر بمراحل دورة حياة الشركة وقد تعارضت نتائج الدراسات السابقة فيما يتعلق باثر مراحل دورة حياة الشركة على مستوى التحفظ المحاسبي فقد اتفقت العديد من الدراسات مثل (Bansal, 2021; Filatotchev et al., 2006; Hansen et al., 2018; Heflin et al., 2015) على وجود علاقة بين مراحل دورة حياة الشركة ومستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية، فضلا عن وجود عدد من المحددات الأخرى، مثل العائد على الأصول، الرفع المالي، حجم الشركة وحجم مكتب المراجعة وقيمة الشركة ونوع الصناعة أخيرا، معدل النمو (شحاته، ٢٠٢٠، Hansen et al., 2018; Park & Chen, 2006) .

ويمكن التعبير عن مشكلة البحث في كيفية الإجابة نظريا وعمليا على الأسئلة التالية، هل تؤثر مراحل دورة حياة الشركة على مستوى التحفظ المحاسبي في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية؛ هل يتأثر مستوى التحفظ المحاسبي بحجم الشركة، الرفع المالي والعائد على الأصول وقيمة الشركة كمتغيرات رقابية، في سياق العلاقة محل الدراسة؟.

٣- هدف البحث:

يهدف هذا البحث الى دراسة واختبار مدى تأثير مراحل دورة حياة الشركة على التحفظ المحاسبي لعينة من الشركات المقيدة بالبورصة المصرية في الفترة من ٢٠١٧-٢٠٢٠.

٤- أهمية ودوافع البحث:

تتبع أهمية البحث الأكاديمية من مسابرة للبحوث التي عنيت بدراسة واختبار العلاقة بين دورة حياة الشركة والتحفظ المحاسبي. كما تكمن أهمية البحث لعملية في كونه يسعى الى اختبار تلك العلاقة في الشركات غير المالية، المقيدة بالبورصة المصرية، وهو مجال بحثي يعاني من ندرة نسبية في مصر.

ورغم كثرة دوافع البحث الان أن أهمها، مسابرة الجدل الأكاديمي حول مدى تأثير مراحل دورة حياة الشركة على التحفظ المحاسبي الوارد بالتقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة. فضلا عن ايجاد دليل عملي على مدى صحة تلك العلاقة من عدمه من خلال اتباع منهجية متكاملة، وأخيرا مسابرة اتجاه البحوث الأجنبية، ذات الصلة، بإجراء تحليل أساسي وكذا تحليل الحساسية.

٥- حدود البحث:

يقتصر هذا البحث على دراسة واختبار اثر مراحل دورة حياة الشركة بالتقارير المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية على التحفظ المحاسبي، وذلك في عينة من هذه الشركات في الفترة ٢٠١٧ وحتى ٢٠٢٠. وبالتالي يخرج عن نطاق البحث اختبار تلك العلاقة بالشركات غير المقيدة بالبورصة المصرية، وتلك التي تعد قوائمها المالية بعملة أجنبية، وكذا المؤسسات المالية، والمحددات الأخرى لمستوى التحفظ المحاسبي (مثل حجم مكتب المراجعة، نوع الصناعة، معدل النمو). وأخيرا فإن قابلية نتائج البحث للتعميم مشروطة بضوابط تحديد مجتمع وعينة الدراسة.

٦- خطة البحث:

سوف يستكمل البحث على النحو التالي:

١/٦- تحليل الدراسات السابقة بشأن العلاقة بين مراحل دورة حياة الشركة والتحفف المحاسبي

بالتقارير المالية واشتقاق فرض البحث

٢/٦- منهجية البحث

٣/٦- النتائج والتوصيات ومجالات البحث المقترحة.

٧- ١/٦- تحليل الدراسات السابقة بشأن العلاقة بين مراحل دورة حياة الشركة

والتحفف المحاسبي بالتقارير المالية واشتقاق فرض البحث:

اهتمت الدراسات المحاسبية بتوضيح تعريف التحفف المحاسبي، حيث عرفت دراسة (Basu, 1997) التحفف المحاسبي باعتباره زيادة درجة التحقق عند الاعتراف بالأنباء الجيدة كالمكاسب بالمقارنة بالاعتراف بالأنباء السيئة أو الخسائر. كما قسمت دراسة (Watts, 2003b) تعريف التحفف المحاسبي إلى ثلاث مكونات هي: الاعتراف بالمكاسب والخسائر، والتحقق من هذه الأنباء، وعدم تماثل التحقق لكل من المكاسب والخسائر. ويرى البعض (Beaver & Ryan, 2005; Watts, 2003a) أن التحفف المحاسبي يعد معياراً للاختيار بين السياسات المحاسبية من خلال تعجيل الاعتراف بالخسائر المحتملة وتأجيل الاعتراف بالأرباح المحتملة، وهو الفرق الدائم بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية.

ووفقاً للفقرة رقم ٣٧ من إطار إعداد وعرض القوائم المالية ضمن معايير المحاسبة المصرية، يقصد بالتحفف المحاسبي تبنى درجة من الحذر في وضع التقديرات المطلوبة في ظل عدم التأكد حتى لا ينتج عنها تضخيم للأصول والدخل أو تقليل للالتزامات والمصروفات (معايير المحاسبة المصرية، ٢٠٠٦)، ويرى غالى (٢٠١٨) أن التحفف المحاسبي هو إدارة الإفصاح عن السياسات المحاسبية المرتبطة بممارسة الأحكام اللازمة بوضع التقديرات الخاصة بالقيم الظاهرة في التقارير المالية للمنشأة على أساس تعجيل الاعتراف بالخسائر، وتأجيل الاعتراف بالأرباح بهدف تحقيق أهداف خاصة بالإدارة أو تدعيم المركز المالي للمنشأة مستقبلاً أو تحسين قيمة المنشأة.

في حين، يعرف شحاته (٢٠٢٠) التحفف المحاسبي بأنه أحد الطرق والسياسات والمعالجات التي اقترتها المعايير المحاسبية واعتمدها الهيئات الرقابية، لقياس وتقدير الأصول والإيرادات التي اقترتها المعايير المحاسبية واعتمدها الهيئات الرقابية، لقياس وتقدير الأصول والإيرادات بالقيمة الأقل

والالتزامات والمصروفات بالقيمة الأكبر في ظل ظروف المخاطرة وعدم التأكد، بهدف تحسين جودة التقارير المالية وترشيد قرارات المستفيدين.

وعليه يرى الباحث ان التحفظ المحاسبي ليس له تعريف محدد ووحيد ورغم تعدد التعريفات إلا أن جوهرها واحد، وهو أن يقوم المحاسب بالتعجيل بالاعتراف بأى خسارة متوقع حدوثها، بينما يتم التأخر بالاعتراف بأى ربح لحين حدوثه، بشرط ألا يترتب عليه تعمد الإفصاح عن قيم متدنية للأصول والدخل أو قيم متضخمة للالتزامات والمصروفات، غير أن الممارسة تتسع لدرجات متفاوتة من التحفظ بسبب مرونة المعايير المحاسبية مما يسمح للإدارة بالاختيار من بين البدائل المحاسبية عند إعداد القوائم المالية (شهيدي وعبس، ٢٠١٧؛ محمد، ٢٠١٧؛ حسين، ٢٠٢١).

وقد اتفقت العديد من الدراسات عبدالحليم (٢٠١٨) و (Manawadu et al. (2019) أنه يمكن تصنيف التحفظ المحاسبي وفقاً لأكثر من منظور، من منظور الاستمرارية إلى : تحفظ دائم يشير إلى اختيار الإدارة لمجموعة من السياسات المحاسبية الدائمة التي تساعدها في تحقيق أهدافها الاستراتيجية، وتحفظ مؤقت يشير إلى اختيار الإدارة لبعض السياسات المحاسبية التي يتم تغييرها بتغير الظروف التي ترتبط بعوامل المخاطرة وعدم التأكد، كما يمكن تصنيف التحفظ المحاسبي وفقاً لمستوى التحفظ إلى تحفظ لأقصى حد أو تخفيض الأرباح لأقل درجة ممكن سعيًا نحو تحقيق أهداف إدارية، وكذلك تحفظ لأدنى حد ممكن والذي يتطلب اختيار وتطبيق سياسات عادية لا تؤثر على نتائج الأعمال من فترة لأخرى، وأخيراً، يعد التصنيفات الأكثر انتشاراً من حيث توقيت التحف وينقسم إلى تحفظ مشروط وتحفظ غير مشروط.

أ- **التحفظ المشروط:** يشير إلى قيام الإدارة باختيار وتطبيق السياسات والمعالجات المحاسبية التي تعترف بتأثير الأخبار السيئة على الأرباح بصفة مبكرة ودورية، ويمكن اعتبار التحفظ المشروط أكثر عنف في اعلان الاخبار السيئة عنها للأخبار الجيدة كما يمكن أيضاً اعتباره من أهم الخواص الكيفية للتقارير المالية (Ball et al., 2013; Dechow et al., 2011)، بينما يرى كلا من (سعدالدين، ٢٠١٤؛ اقبال وآخرون، ٢٠١٤) أن التحفظ المحاسبي عبارة عن تحفظ مشروط، ويشار إليه عادة بالتوقيت غير المتماثل للاعتراف المحاسبي، ويمارس من خلال الاعتراف بالخسائر المحتملة وقياسها، حتى لو كان السند المؤيد لها متوسطاً أو ضعيفاً، وتأجيل الاعتراف بالأرباح المحتملة لحين تحققها بالفعل ووجود السند المؤيد لها متوسطاً أو ضعيفاً، وتأجيل الاعتراف بالأرباح المحتملة لحين تحققها بالفعل ووجود السند المؤيد على حدوثها.

ومن أمثلة التحفظ المشروط التكلفة البسيطة لقيمة المخزون وخسارة قيمة الأصول المعنوية والملموسة طويلة الاجل، ومن ثم يقترن هذا النوع بوجود أحداث وظروف غير سارة ويتم تسريع الاعتراف بالخسائر الاقتصادية من خلال استبعاد وتخفيض القيمة الدفترية للأصول، في حين عدم الاعتراف بزيادة القيمة الدفترية للأصول في ظل وجود أحداث سارة إلا إذا حدثت بالفعل أو توفر دليل مادي على تحققها (Ugwunta & Ugwuanyi, 2019; عبدالفتاح، ٢٠١٦)

ب- **التحفظ غير المشروط:** يرى (Ball & Shivakumar (2005 أنه الاتجاه للإفصاح عن القيم الدفترية المنخفضة لحقوق المساهمين. ويرجع إلى رغبة وقدرة وحق الإدارة في الاختيار بين السياسات المحاسبية وانتقاء الطرق والسياسات المتحفظة، ويتم ممارسته في الغالب عند الاستفاد الفوري للأصول غير الملموسة، وهذا لا يعنى إظهار قيمة الأصول بأقل من قيمتها الفعلية ولكن تقديرها بأل قيمة ممكنة، أو أنه يستخدم في الأحوال والظروف كافة، بل يستخدم فقط في المواقف التي يكتنفها الشك والغموض (السامرة، ٢٠٠٩). بالإضافة إلى قيام الإدارة باختيار وتطبيق السياسات والمعالجات المحاسبية التي تقوم بتخفيض القيمة الدفترية لصافي الأصول عن قيمتها السوقية دون الارتباط بحدوث أحداث وظروف معينة، مثل قيام الشركة بإهلاك الأصول طويلة الاجل بطريقة الاهلاك المعجل بدلا من طريقة القسط الثابت، واختيار طريقة الاعتراف الفوري لنفقات البحوث والتطوير كمصروف بدلا من رسملتها وإظهارها كأصل بقائمة المركز المالي (عبدالفتاح، ٢٠١٦؛ حسين، ٢٠٢١).

والاختلاف الظاهر بين نوعي التحفظ هو ان التحفظ المشروط متخصص في المعلومات الجديدة حيث ينشأ عنه التحيز في المعلومات المحاسبية نتيجة لأحداث صعبة الإثبات، بينما التحفظ غير المشروط، ينشأ عنه تحيز محاسبي غير متخصص في المعلومات الجديدة (Ball et al., 2008)

وتأكد على ما كشفت عنه العديد من الدراسات السابقة (Amira & Nuha, 2019; Manawadu et al., 2019; Ugwunta & Ugwuanyi, 2019) بشأن وجود أربعة محددات ودوافع رئيسية لتبنى الشركات سياسات التحفظ المحاسبي وهي:

أ- **الدوافع التعاقدية:** تعد اهم التفسيرات التي تقترن بكل من انفصال الملكية عن الإدارة وسعى كل منهما لتعظيم منفعه على حساب الطرف الأخر، والعلاقة التعاقدية بين الملاك والدائنين والتي

تتضمن مجموعة من القيود التي تعيق ممارسة الإدارة سلوكيات انتهازية لصالح الملاك على حساب الدائنين.

ب-دوافع التفاضلي: تركز بشكل أساسي على ممارسات عدم تماثل المعلومات المحاسبية بما يسمح للأطراف المستفيدة من التقارير المالية بمقاضاة مجلس الإدارة ومراقبي الحسابات لتغطية الخسائر الناجمة عن التلاعب في التقارير المالية.

ج- الدوافع الضريبية: نتيجة رغبة الشركات لتبني سياسات الاعتراف بالإيرادات بأقل من قيمتها الحقيقية والمصروفات بأكثر من قيمتها الحقيقية فضلا عن الاعتراف المبكر بالخسائر لتجنب الأعباء الضريبية المقررة.

د- الدوافع التنظيمية: ترتبط بتحمل الشركة تكاليف إضافية نتيجة التوسع في حجمها ووضعها التنظيمي وكذلك العوامل التي تحدد شكل تنظيم مهنة المحاسبة والمراجعة ومنهجية إعداد المعايير والسياسات المحاسبية.

ولقد تعددت نماذج قياس التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية، وبناء على العديد من الدراسات السابقة (Sameh & Reyad, 2012; Shroff et al., 2013) وشحاته (٢٠٢٠) يمكن تصنيفها الى ثلاث نماذج رئيسية لقياس التحفظ المحاسبي كالتالي:

١- نموذج القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية (Market To Book (MTB

يقوم هذا النموذج على قياس التحفظ المحاسبي من خلال تحديد صافي قيم الأصول، حيث يستهدف تفسير اختلاف القيم السوقية لحقوق الملكية عن قيمتها الدفترية على مدار استمرار الشركات في مزاوله أنشطتها المختلفة، على أن يتم استخدام هذا النموذج من خلال إيجاد نسبة القيمة السوقية لصافي الأصول إلى قيمتها الدفترية وتشير زيادة هذه النسبة عن واحد صحيح إلى وجود ممارسات التحفظ المحاسبي. وقد أشارت العديد من الدراسات منها (سعد الدين، ٢٠١٤؛ مليجي واخرون ٢٠١٦؛ عبدالحليم ، ٢٠١٨؛ الصياد، ٢٠٢٠) بشأن مزايا وأهمية هذا النموذج كمؤشر قابل للتطبيق العملي في البيئة المصرية وتوافر البيانات الخاصة بكل من القيمة السوقية والقيمة الدفترية لصافي الأول، وكذلك سهولة حسابه على مستوى الشركات، فضلا عن شمول هذا النموذج لكل من التحفظ المشروط وغير المشروط، وأخيراً، قدرته على ربط عناصر المركز المالي بمتغيرات السوق.

٢ - نموذج العلاقة بين الأرباح وعوائد الأسهم Basu Model

قدمت دراسة Basu عام ١٩٩٧ نموذج انحدار لقياس التحفظ المحاسبي يعبر عن مدى استجابة الأرباح المحاسبية لعوائد الأسهم حيث ان أسعار الأسهم تعكس كافة المعلومات في ظل تزايد درجة كفاءة سوق الأوراق المالية (Basu, 1997)، وتقوم هذه النماذج على فكرة أن التحفظ يعني وقتية الاعتراف بقيمة الخسائر غير المحققة مقارنة بالمكاسب، وبالتالي يوجد عدم تماثل في سرعة رد فعل الأبناء غير الجيدة عن الأبناء الجيدة على الأرباح المحاسبية، ومن ثم فإن الخسائر تميل لأن تكون أرح وتترافق مع العوائد على الأسهم مقارنة بالمكاسب، وهو ما يعرف بالتوقيت غير المتماثل والذي يعد دليلاً على ممارسة التحفظ المحاسبي بالقوائم المالية، ويعاب على هذه النموذج اعتماداً على كفاءة سوق الأوراق المالية، مع تحيز نحو الشركات كبيرة الحجم (Hansen et al., 2003a; Watts, 2009; Khan & Watts, 2018; و فرج (٢٠١٩).

٣ - نموذج العلاقة بين الاستحقاقات والأرباح Givoly and Hany Model

أكدت دراسة (Givoly & Hayn (2000 على أن ممارسة التحفظ المحاسبي يؤدي إلى تراكم مقدار الاستحقاقات، وبالتالي اختلاف قيمة الربح المحاسبي عن قيمة التدفقات النقدية، ومن هنا يمكن الاستدلال على وجود التحفظ المحاسبي من خلال مستوى الاستحقاقات المتجمعة السالبة لدى الشركات على مدار فترة زمنية طويلة، إذ أن الاستحقاقات الاجمالية تشير إلى وجود ممارسات للتحفظ المحاسبي، كما يمكن الاعتماد على التدفقات النقدية واختلافها عن الربح المحاسبي كمقياس للتعرف على ممارسات التحفظ إلا أنه يعاب عليه تأثره بإدارة الأرباح وإهمال تأثير الإهلاك. ومما سبق يرى الباحث أن أنسب مقياس لمستوى التحفظ المحاسبي، يعتبر مقياس نسبة القيمة السوقية إلى نسبة القيمة الدفترية MTB لأنه من أفضل المقاييس وأكثرها انتشاراً، حيث يعبر عن التحفظ المشروط وغير المشروط معاً وتتوافر بياناته ومن ثم قابليته للتطبيق العملي، لذا سوف يقوم الباحث باستخدامه في الدراسة التطبيقية.

وأوضحت عدة دراسات (Habib et al., 2018; Abdullah & Mohd-Saleh, 2014) بأن سلوك التقارير المالية يتأثر باختلاف مراحل دورة حياة الشركة، وبالتالي تعكس دورة حياة الشركات نتيجة الاختيارات المحاسبية مثل الاحتفاظ بالنقدية، والانفاق الاستثماري وقرارات التمويل، وقرارات الاستحواذ وقرارات التنويع فضلاً عن جودة التقارير المالية والتجنب الضريبي والتحفظ المحاسبي وعليه يعتبر تقدير مراحل دورة حياة الشركة عملية معقدة لأن الشركات تتضمن العديد من

المنتجات المتداخلة كما إنها قد تعمل في صناعات متنوعة وخصوص إنتاج متعددة ومن الممكن أن يمر كل منتج أو قطاع صناعي بمرحلة مختلفة من دورة الحياة مما يجعل من الصعب الانتقال عبر مراحل دورة الحياة على مستوى الشركة بدقة (Francis et al., 2015; Habib & Hasan, 2019).

وأوضحت دراسة سلامة (٢٠١٨) ودراسة (Dickinson 2011) أن دورة حياة الشركة تشير إلى المرحلة المالية والاقتصادية التي تمر بها الشركة وتتميز كل مرحلة بخصائص ومتطلبات معينة عن غيرها من المراحل حيث تختلف استراتيجيات الشركات وهيكلها وأنشطتها عند انتقالها من مرحلة البداية على مرحلة التدهور ويعتبر هذا الانتقال على مدار دورة الحياة ليس خطياً ويرتبط بمجموعة من العوامل الداخلية مثل اختيار الاستراتيجية والموارد المالية والقدرة الإدارية ومجموعة من العوامل الخارجية مثل البيئة التنافسية وعوامل الاقتصاد الكلي. وتشير نظرية دورة الحياة إلى أن الشركات تتطور خلال عدة مراحل متميزة، كما تتسم الشركات بخصائص مالية مختلفة خلال مراحل دورة حياتها، بالإضافة إلى أنها تتطلب مهارات إدارية وألويات واستراتيجيات مختلفة (Hansen et al., 2018) وتبرز أهمية تحليل مراحل دورة الحياة من خلال ارتباطها بقوة بقرارات الشركة وما يترتب على ذلك من اهتمام المستثمرين وغيرهم من المشاركين في السوق مثل المحللين الماليين بمراحل دورة الحياة عند تقدير وتسعير قيمة الأصول (Habib & Hasan, 2019).

وقد أوضح البعض (Dickinson, 2011; Hansen et al., 2018) أنه يمكن تعريف مراحل دورة حياة الشركة بأنها مراحل متميزة ومحددة تنتج عن التغيرات في العوامل الداخلية، مثل: الخيارات الاستراتيجية، والموارد المالية، والقدرة الإدارية، و/أو العوامل الخارجية مثل: البيئة التنافسية، وعوامل الاقتصاد الكلي. وقد قامت الدراسة بتقسيم مراحل دورة حياة الشركات إلى خمس مراحل، وهي: التقديم، والنمو، والنضج، والتدهور، والانسحاب، وذلك باستخدام أنماط التدفقات النقدية للشركة من الأنشطة التشغيلية والاستثمارية والتمويلية. وفي نفس السياق، عرفت دراسة مسعود (٢٠٢١) بأنها "سلسلة مراحل دورة الحياة المتتالية التي تنتقل خلالها الشركة منذ مرحلة الولادة وحتى مرحلة التدهور".

وقد استند العديد من الدراسات (Choi et al., 2016; Krishnan et al., 2021; Nagar & Radhakrishnan, 2015; Pachariyanon, 2014) إلى تقسيم دورة الحياة إلى خمس مراحل، وهما البداية، النمو، النضج، والتدهور والانسحاب استناداً إلى دراسة (Dickinson, 2011)

ويمكن للباحث توضيح الخصائص التي تميز كل مرحلة من مراحل دوية حياة الشركة على النحو التالي (ابراهيم، ٢٠١٩؛ مليجي، ٢٠٢٠؛ عبده، ٢٠٢٠؛ مسعود، ٢٠٢١) مرحلة البداية او التقديم، تتميز بضعف الطلب على منتجات الشركة وانخفاض هامش ربح معظم المنتجات مما قد يؤدي الى تحقيق الشركة لتدفقات نقدية سالبة من أنشطة التشغيل، واستخدام استراتيجيات تعسفية لاكتساب مزايا تنافسية وحصة سوقية أعلى، كما يتوافر لدى الشركات في هذه المرحلة المزيد من فرص النمو (Ming Tee & Jalan Lagoon Selatan, 2019) ودراسة سلامة (٢٠١٨).

وفي نفس السياق، اشارت بعض الدراسات (Hasnan et al., 2020; Krishnan et al., 2021)، إلى أن عمليات الشركة تولد تدفقات نقدية منخفضة، كما أن الاستثمارات والتدفقات الرأسمالية تكون كبيرة، وبالتالي، فإن التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية والاستثمارية تكون سالبة، كما تحتاج الشركة في هذه المرحلة إلى التمويل يُضاف إلى ذلك، أن الشركات تواجه صعوبات أكبر في الحفاظ على نظام محاسبي ذي جودة مرتفعة؛ نتيجة ضعف الرقابة الداخلية، كما أن مستوى الاستحقاقات يكون مرتفعاً، بالإضافة إلى توافر الفرص والدوافع لاستخدام الاحكام والتقدير الادارية مقارنة بالشركات في مرحلة النضج، وبالتالي، فمن المتوقع أن يكون لدى الشركات في مرحلة التقديم تقارير مالية ذات جودة أقل مقارنة بالشركات في مرحلة النضج.

أما في مرحلة النمو، فتزداد الاستثمارات في رأس المال العامل مما ينتج عنه زيادة في الاستحقاقات مع تولد الأنشطة التشغيلية تدفقات نقدية إيجابية ومع ذلك تظل التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية سالبة، ومن المرجح أن تكون التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية إيجابية (Xu & Liu, 2006). وقد أكد البعض (Ming Tee & Jalan Lagoon Selatan, 2019) على أن هناك زيادة في الرقابة من قبل مقدمي رأس المال الخارجي، وشفافية أكبر في مرحلة النمو مما يحد من السلوك الانتهازي للمديرين في هذه المرحلة مقارنة بمرحلة البداية، بالإضافة الى زيادة الطلب التدريجي على المنتجات وتقلب التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية وعدم كفاية الموارد المالية للشركة وارتفاع درجة الرافعة المالية حيث تعتمد على التمويل الخارجي في توسيع عملياتها التجارية.

أما في مرحلة النضج، فإن الشركات تقوم بتخفيض استثماراتها في رأس المال العامل، مما يترتب عليه انخفاض استحقاقات رأس المال العامل في هذه الشركات، فضلا عن اتخاذ الشركة

لقرارات من شأنها المحافظة على استمرارية الأرباح الحالية (Xu & Liu, 2006). لانخفاض المخاطر وعدم التأكد من الأرباح المستقبلية والتدفقات النقدية، فإن الشركات في هذه المرحلة يتوافر لديها دوافع أقل لإدارة الأرباح، وبصفة عامة، يتوقع وجود رقابة داخلية ملائمة وكافية لضمان جودة التقارير المالية للشركات (Dandapani, 2017)، وتمثل التدفقات النقدية الحرة في هذه الشركات مصدراً لمشكلة الوكالة لوجود تعارض في المصالح بين الإدارة والمساهمين، لذلك قد يتصرف المديرون بشكل انتهازي ويشاركون في أنشطة تدمير القيمة حيث يميلون إلى الإفراط في الاستثمار، وعدم استخدام الموارد المالية بشكل جيد، ومن المحتمل أن يقوم المديرون بأنشطة مرتبطة بالتحسين الإداري لزيادة ما يحصلون عليه من مكافآت وامتيازات على حساب المساهمين حيث يتم التلاعب في أداء الشركة واستخدام لغة أكثر نقاؤاً (Drake & Melissa, 2015) ؛ سلامة، ٢٠١٨؛ مليجي، ٢٠٢٠)

وأخيراً في مرحلتَي التدهور والانسحاب، تواجه الشركات انخفاضاً في التدفقات النقدية التشغيلية، بالإضافة إلى قيامها بإجراء تعديلات سلبية على استحقاقات رأس المال العامل (Nagar & Sen, 2017) ، فضلاً عن وجود عدم تأكد بشأن التدفقات النقدية المستقبلية والأرباح والاستثمارات، بالإضافة إلى أن الشركات تواجه انخفاضاً في كل من معدلات النمو والأسعار وبالتالي تزداد عدم قدرة الشركة على النمو وانخفاض الطلب على منتجات الشركة وتذبذب حصتها السوقية وتراجع الإيرادات فضلاً عن تناقص معدلات النمو في التدفقات النقدية بشكل عام (ابراهيم، ٢٠١٩؛ سلامة، ٢٠١٨؛ مليجي، ٢٠٢٠)، فضلاً عن تدهور معدلات النمو في الإيرادات والأرباح والتدفقات النقدية الناتجة من التشغيل، وزيادة التدفقات النقدية الموجبة من الاستثمار بسبب التخلص من بعض الأصول، وزيادة التدفقات النقدية السالبة لأنشطة التمويل بسبب سداد بعض الالتزامات (مسعود، ٢٠٢١؛ ابراهيم، ٢٠١٩)

وقد قدمت الدراسات السابقة عدة مقاييس لمراحل دورة حياة الشركة من أهمها ما يلي Habib (et al., 2018)؛ عبده، ٢٠٢٠):

أ. حجم وعمر الشركة: يوفر هذا المقياس معلومات جزئية عن دورة حياة الشركة. كما أن هناك اختلاف في الوقت اللازم للانتقال من مرحلة إلى أخرى خلال دورة الحياة باختلاف الصناعة، بالإضافة إلى اختلاف الزمن الذي تأخذه كل شركة في اكتساب المهارات والخبرات لاختلاف منحنى التعلم لكل شركة فضلاً عن أن الدراسات المحاسبية تستخدم سنة قيد الشركة في البورصة كمؤشر

عن عمر الشركة والتي قد تكون موجودة منذ فترة طويلة من الزمن قبل القيد في البورصة مما قد يحدث تشويه في القياس (Faff et al., 2016)

ب. الأرباح المحتجزة: كلما ارتفع هذا المؤشر كلما دل على أن الشركة تمر بمرحلة النضج وبالرغم من أن هذا المقياس يتغلب على الانتقادات الموجهة لحجم وعمر الشركة بأن افتراض النمو الخطى الثابت للشركة إلا أن هناك بعض العوامل التي قد تؤثر على رصيد الأرباح المحتجزة أحر الفترة وتحد من استخدامه كمؤشر لدورة الحياة مثل ارتفاع أسعار المواد الخام والفائدة والتطور في تكنولوجيا الإنتاج (DeAngelo et al., 2006).

ج. التدفقات النقدية: قامت دراسة (Dickinson 2011) بتجسيد للخصائص الاقتصادية التدفقات النقدية لكل مرحلة من مراحل دورة حياة الشركة باستخدام انماط التدفقات النقدية للشركة من الأنشطة التشغيلية والاستثمارية والتمويلية، إذ ان التدفقات النقدية تمثل توضح الاختلافات في ربحية الشركة ونموها ومخاطرها، بالإضافة الى ان الارقام المحاسبية تميل الى ان تعكس مرحلة تطوير الشركات، ونظرا لان الانواع الثلاثة من التدفقات النقدية يمكن ان تكون تدفقات نقدية ايجابية او سلبية، فقد يكون هناك ثمانية انماط محتملة، وقد قامت الدراسة بدمج هذه الانماط المحتملة في خمس مراحل على النحو التالي:

جدول رقم (١): التدفقات النقدية التشغيلية ومراحل دورة حياة الشركة المختلفة

دورة حياة الشركة		التدفقات النقدية	التقديم	النمو	النضج	التدهور	التدهور	التدهور	الانسحاب	الانسحاب
التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية		-	+	+	-	+	+	-	-	-
التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية		-	-	-	-	-	+	+	+	+
التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية		+	+	-	-	-	+	-	+	-

المصدر: دراسة (Dickinson, 2011)

وعلى الرغم من أن العديد من الدراسات (الحناوى، ٢٠٢٠؛ إبراهيم، ٢٠١٩؛ الحوشى، ٢٠١٩) تؤكد على أن استخدام التدفقات النقدية الناتجة من الأنشطة المختلفة للشركة كمقياس لمراحل دورة حياة الشركة يتفوق على المقاييس المقترحة الأخرى، إلا أن الاعتماد على نموذج Dickinson في قياس مراحل دورة حياة الشركة، يرتبط بالعديد من المحددات وفقا لدراسة

(Habib et al., 2017) و ابراهيم (٢٠١٩) والتي يمكن توضيحها في الاتي: أولاً، يعتمد النموذج على إشارة التدفقات النقدية (+/-) الناتجة من الأنشطة المختلفة بالشركة دون الأخذ في الاعتبار قيمة التدفق النقدي نفسه، وبالتالي اهمال الاختلاف بين فروق قيم تلك التدفقات من سنة لأخرى، ومن شركة لأخرى، وبالتالي يؤدي ذلك في الكثير من الأحيان إلى استنتاجات مضللة عند استخدام إشارة التدفقات النقدية لقياس مراحل دورة حياة الشركة، ثانياً، من المسلم به أن التدفقات النقدية للشركة سريعة الاستجابة للظروف المختلفة التي من الممكن أن تتعرض لها الشركة سنوياً سواء بسبب حالة الاقتصاد الكلي، أو بسبب زيادة ممارسات إدارة الأرباح الحقيقية خلال السنة الواحدة من عدة تقلبات وبالتالي لن تعبر في هذه الحالة عن مراحل دورة حياة الشركة أو التعبير العادل عن أداء الشركة، وأخيراً، قيام الشركة في بعض الأحيان بإعادة تبويب بعض بنود التدفقات النقدية من نشاط إلى آخر ومن سنة لأخرى مما قد ينتج عنه إعادة تبويب بعض بنود قائمة التدفقات النقدية، وبالتالي لن تعبر التدفقات النقدية في هذه الحالة عن مراحل دورة حياة الشركة أو التعبير العادل عن أداء الشركة.

وفيما يخص محددات دورة حياة الشركة، فقد أشارت العديد من الدراسات (حسين، ٢٠٢٠) و (Erosa & González, 2019; Hasan & Cheung, 2018) إلى وجود عدد من المحددات المؤثرة على نمو الشركة وانتقالها عبر مراحل دورة الحياة ومن أهم هذه المحددات ما يلي:
أ. **حجم الشركة:** حيث ان حجم الشركة يؤثر في احتمال بقائها في الصناعة، فالشركات الصغيرة يكون احتمال البقاء لديها أقل نسبياً بالمقارنة بالشركة كبيرة الحجم لضعف الموارد المالية، إلا أن هذه العلاقة لا تظهر في مراحل نضج الشركة (Agrawal & Chadha, 2005)
ب. **الربحية:** أشارت دراسة (Warusawitharana 2018) ان ربحية الشركة تزداد مع التقدم في العمر وتظل مرتفعة لعدة سنوات ثم تتراجع ببطء عندما تصل الشركة إلى مرحلة النضج ثم يزداد معدل التراجع مع وصول الشركة إلى مرحلة التدهور.

ج. **رأس المال التنظيمي:** يشير إلى المعرفة التي تجمع بين المهارات البشرية ورأس المال المادي ويؤثر رأس مال الشركة أو ممارسات الإدارة على ريادة الشركة وقدرتها الإنتاجية وكفاءة تشغيلها، وبالتالي يؤثر على انتقالها خلال مراحل دورة حياة الشركة (Hasan & Cheung, 2018). كما ان الشركات مع وصولها إلى مرحلة النضج تكون أكثر جموداً ولا تفكر في تجديد فرص نموها مما يؤدي إلى انتقال الشركة إلى المراحل الأخيرة من دورة الحياة (Loderer et al., 2017)

د. **الرافعة المالية:** أوضحت دراسة (Al-Hadi et al., 2016) إلى أن ظهور الشركات في مرحلتي التقدم والنمو يصاحبها ارتفاع كبير في نسبة الرافعة المالية لأنها خلال المراحل المبكرة

(التقدم والنمو) من دورة حياتها تتمتع بفرص نمو كبيرة مصحوبة بنفقات عالية لذلك تلجأ إلى التمويل الخارجي لسد احتياجاتها، وعلى العكس من ذلك تقل نسبة الرافعة المالية عند ظهور الشركات ضمن مرحلة النضج ويقل الاعتماد على التمويل الخارجي (مسعود، ٢٠٢١)

هـ. نمو الإيرادات: اشارت دراسة (Belffi da Costa et al., (2017 ان الشركات في المراحل المبكرة من دورة حياتها (التقدم والنمو)، تسعى لتعظيم نمو إيراداتها، لخلق تكلفة دائمة او مزايا الطلب على المنافسين، بينما في مرحلة النضج، يتباطأ نمو السوق والاستثمارات تصبح أقل جدوى، مع حدوث المزيد من الانهيار في مستويات نمو الإيرادات عند وصول الشركات إلى مرحلة الانحدار مروراً بمرحلة التذبذب.

وبناء على ماسبق، يرى الباحث تعدد مقاييس دورة حياة الشركة والتي تضمن حجم وعمر الشركة، الأرباح المحتجزة والتدفقات النقدية الا ان كان اشهرها واكثرهم استخداماً (Dickinson, 2011) وعلى الرغم من محددات النموذج لقياس مراحل دورة حياة الشركة، فلا يزال هو الأكثر اهتمام من جانب الأكاديميين والمهنيين، وكذلك استخدامه في العديد من الدراسات التطبيقية المتعلقة بالآثار المالية والمحاسبية لدورة حياة الشركة ويرجع الباحث ذلك بسبب اعتماده على مقاييس التدفقات النقدية سواء كانت من الأنشطة التشغيلية، الاستثمارية او التمويلية على كافة مراحل حياة الشركة على خلاف باقى المقاييس التي تعتمد على مقياس واحد مثل حجم وعمر الشركة او الأرباح المحتجزة ومالها من تعارض مع بعض محددات دورة حياة الشركة مثل حجم الشركة والربحية والرافعة المالية فضلاً عن ان هذه المقاييس لاتعبر بصورة كاملة عن كافة مراحل الشركة ولا تأخذ في الاعتبار العديد من العوامل الأخرى التي تؤثر في الشركة بخلاف التدفقات النقدية التشغيلية التي تؤخذ في حسابها العديد من البنود الأخرى من مختلف عمليات الشركة ، وعليه سوف يعتمد عليه الباحث في الشق التطبيقي للبحث.

١/١/٦ تحليل العلاقة بين دورة حياة الشركة والتحفظ المحاسبي بالتقارير المالية واشتقاق فرض البحث:

تشير نظرية دورة حياة الشركات ان الشركات يجب ان تستثمر بصورة كبيرة في المراحل الاولى من دورة حياة الشركة مقارنة بالدورات المتأخرة. ويرجع ذلك على ان هامش الربح او العائد السوقي للاستثمار ينخفض على مدار مراحل حياة الشركة، وبالتالي لتحقيق طلب دائم ومزايا في التكلفة، يجب على الشركات في مرحلة التقديم الاستثمار بصورة كبيرة في البحوث والتطوير، راس المال البشرى والمصروفات الرأسمالية مقارنة بالشركات في مرحلة النضج او التدهور. وبالتالي يؤدي

الى انخفاض كبير في القيمة الدفترية لحقوق الملكية للشركات في مرحلة التقديم مقارنة بمراحل النضج والتدهور. وبالتالي تزداد القيمة السوقية لحقوق الملكية في مرحلة التقديم بصورة مباشرة وقوية مقارنة في مراحل النضج والتدهور للشركات، وبالتالي يمكن التنبؤ بان درجة التحفظ المحاسبي تكون على اوجها في مرحلة التقديم ومن ثم تتخفف كلما زادت مراحل تطور الشركة نحو مراحل النضج والتدهور (Hansen et al., 2018).

ويتحليل الدراسات السابقة الخاصة بالآثار المالية والمحاسبية لمراحل دورة حياة الشركة، اتضح ان مراحل دورة حياة الشركة تتأثر بخصائصها المتعددة على العديد من الجوانب المالية والمحاسبية (Bandyopadhyay et al., 2009; Bansal, 2021; Hasan & Cheung, 2018) على سبيل المثال، وجدت دراسة (Basu (1997 ان التحفظ المشروط غير متماثل مع مراحل دورة حياة الشركة. وتوصلت دراسة (McNichols (2000 ان الشركات المتوقع لها ارتفاع في الأرباح بصورة سريعة يمارسون إدارة استحقاقات بصورة اعلى مما يقلل من جودة الأرباح ومن ثم زيادة مستوى التحفظ المحاسبي في الإفصاح عن الاخبار السيئة مقارنة بالشركات التي لديها فرص اقل في الربح. في اختبرت دراسة (Park & Chen (2006 بصورة غير مباشرة العلاقة بين دورة حياة الشركة والتحفظ المحاسبي من خلال بيان الأثر المدمج لدورة حياة الشركة والتحفظ المحاسبي على القيمة التنبؤية للمعلومات المالية بالاعتماد على نموذج (Feltham & Ohlson, 1995)، وقد وجدت الدراسة ان التحفظ المحاسبي لا يؤثر على تقييم الشركات في مرحلة النضج، بينما في مرحلة التدهور يؤثر التحفظ المحاسبي سلبا في تقييم الأرباح المستقبلية للشركات.

وعلى النقيض، وجدت دراسة (Lee et al. (2006 ان الشركات التي لديها أداء ونمو مرتفع يزيد من التقرير عن الأرباح بصورة اعلى من المعتاد مما يدل على انه مؤشر على انخفاض جودة الأرباح ومن ثم انخفاض مستوى التحفظ المحاسبي نتيجة زيادة تجاوب الأسعار مع أداء الأرباح والنمو وبالتالي أنه كلما ارتفع أداء الشركات ونموها، كلما زادت كمية الأرباح التي يتم المغالاة في التقرير عنها وزيادة مستوى التحفظ المحاسبي. وفي ذلك السياق، أشارت دراسة (Filatotchev et al., (2006 إلى ان الشركات في مرحلة التدهور يكون لديها نظام حوكمة أقل فعالية وتؤدي الضغوط المالية المحتملة وإمكانية تعرض الشركات للإفلاس الى قيام المديرين بالاستثمار في مشروعات محفوفة بالمخاطر كاستراتيجية تحول مما يخفف من مستوى التحفظ المحاسبي.

ويتفق مع ذلك عدد من الدراسات (Heflin et al., 2015; Zadband & Omrani, 2014) بأن ارتفاع جودة الأرباح للشركات في مرحلة النضج مقارنة بالشركات في مراحل التقديم،

النمو والانسحاب وانخفاض مستوى التحفظ المحاسبي على مدار مراحل دورة حياة الشركة. وفي ذلك السياق أيضاً، أشارت (Bandyopadhyay et al., 2009) ان التحفظ المحاسبي للشركات في مرحلة التقديم والنمو متوقع ان يرتفع بالأخص التحفظ غير المشروط ويقل التحفظ المشروط وذلك من خلال تمهيد الربح. بينما عندما تقرب الشركات من مرحلة التدهور، ينخفض التحفظ المحاسبي وبالتالي فان التحفظ المحاسبي بصورة عامة يتماشى بصورة عكسية مع دورة حياة الشركات.

وقد قامت دراسة (Charitou et al., 2011) باختبار اثر كلا من دورة حياة النمو والنضج للشركات على جودة الأرباح المحاسبية مقاسا بالتحفظ المحاسبي على عينة من الشركات الأمريكية للفترة من ١٩٩٠-٢٠٠٤ وقد وجدت الدراسة ان التحفظ المحاسبي يختلف من مرحلة النمو لمرحلة النضج للشركات حيث ان الشركات في مرحلة النمو لديها تطلعات عالية اتجاه نمو الشركة ومن ثم لديها تحفظ محاسبي مرتفع من خلال وقتية الإفصاح عن الأرباح للأخبار السيئة مقارنة بالشركات في مرحلة النضج التي ليس لديها تطلعات كبيرة اتجاه النمو اي ان الشركات في مرحلة النمو لديها تحفظ اعلى للإفصاح عن الاخبار السيئة مقارنة بالأخبار الجيدة بينما توصل ان الشركات في مرحلة النضج تتأخر في الإعلان عن كلا من الاخبار الجيدة والسيئة (تحفظ محاسبي منخفض) مقارنة بالشركات في مرحلة النمو حيث لديهم قدرة اعلى لاستخدام استراتيجيات غير معتادة لتأخير الأرباح الإيجابية (المكاسب) او تقليل تأثير الأرباح السلبية (الخسائر) من اجل تامين والحفاظ على سمعتها كشركة منشأة في السوق وناضجة.

على النقيض، توصلت دراسة (Abdullah & Mohd-Saleh 2014) الى اختلاف التحفظ المحاسبي باختلاف دورة حياة الشركة، فقد وجدت الدراسة وجود علاقة معنوية للتحفظ المحاسبي مع مراحل حياة الشركة المختلفة، وتقل العلاقة في مرحلة النضج أي أن الشركات في مرحلة النضج تكون أكثر تحفظاً من الشركات في مرحلة النمو، وقد اختبرت دراسة كعموش (٢٠١٨) اثر دورة حياة الشركة على جودة المعلومات المحاسبية مقاسا بالاستحقاقات المحاسبية وتوصلت إلى ان جودة الاستحقاقات تختلف باختلاف مرحلة دورة الحياة، بما يتضمن ضرورة مراعاة ذلك عند محاولة الحكم على جودة المعلومات المحاسبية لتجنب التفسيرات الخاطئة، وتوصلت الدراسة بالتطبيق على الشركات السعودية الى عدم وجود تأثير لدورة حياة الشركة على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية للشركات السعودية.

في حين، دراسة (Hansen et al., 2018) اختبرت اثر مراحل دورة حياة الشركة على التحفظ المحاسبي اعتمادا على نموذج (Basu 1997) لقياس التحفظ المحاسبي ونموذج Dickinson لقياس دورة حياة الشركة، توصلت الدراسة ان التحفظ المحاسبي غير المشروط بالتقارير المالية مقاسا بنسبة القيمة السوقية الى القيمة الدفترية لحقوق الملكية تتخفص على مدار دورة حياة الشركة، وأوضحت الدراسة هذا الانخفاض نتيجة تطلب معايير GAAP الاستثمار على الأصول غير الملموسة والتي تعتبر الجزء الرئيسي في الأصول في بداية حياة الشركة والتي بدورها تقلل بصورة كبير القيمة الدفترية لحقوق الملكية في المراحل الأولى لحياة الشركة مقارنة بالشركات في مراحل النضج او التدهور .

ويرى إبراهيم (٢٠١٩) ان الشركات التي تمر بمرحلة النضج سوف تصدر تقارير مالية عالية الجودة ويرجع السبب في ذلك أنه من خلال تلك المرحلة تتميز الشركة بمجموعة من الخصائص مثل: استمرارية الأرباح والتدفقات النقدية التشغيلية، وقوة نظام الرقابة الداخلية، وارتفاع مستوى جودة الحوكمة وانخفاض مستوى ممارسات إدارة الأرباح، وانخفاض مستوى المخاطر غير المنظمة، وارتفاع مستوى التحفظ المحاسبي. وفيما يتعلق بأثر مرحلة التقديم على جودة التقارير المالية، وجدت الدراسة أن الشركات التي تمر بمرحلة البداية تصدر تقارير مالية منخفضة الجودة ويرجع السبب في ذلك أن المراحل المبكرة للشركة مما يجعل إدارة الشركة يتم التحكم فيها من قبل الملاك المؤسسين مما يجعل إدارة الشركة أكثر ميلا لحجب بعض المعلومات المالية المتعلقة بالخسائر المحتملة وكذلك الإعلان المباشر عن الأرباح المتوقعة، مما ينتج عنه مشكلة عدم تماثل المعلومات بين الملاك وغيرهم من الأطراف الأخرى المتعاملة مع المعلومات المالية المفصح عنها، كما يزداد مستوى التحفظ المحاسبي بالشركة خلال تلك المرحلة.

وفيما يتعلق بأثر مرحلتي التذبذب والتدهور على جودة التقارير المالية فقد بينت دراسة (Al-Hadi et al., 2016) ان الشركات خلال تلك المرحلة تصبح تقاريرها المالية أكثر تعقيدا وغموضا ، فضلا عن انخفاض في التدفقات النقدية الناتجة من أنشطة التشغيل تدريجيا حتى تتحول إلى تدفقات نقدية سالبة وهناك شكوك حول استمرارية التدفقات النقدية المستقبلية وبالتالي فقد قد تتخرط إدارة الشركة في تقارير مالية احتيالية لإخفاء تعرضها للتعثّر مالي قد يتبعه فشل مالي ومن هنا فمن المتوقع انخفاض جودة التقارير المالية للشركات خلال تلك المراحل وانخفاض مستوى التحفظ المحاسبي كوسيلة لتأخير الإفصاح عن الاخبار السيئة والجيدة.

وعلى النقيض، لم تتوصل دراسة (Teymouri & Sadeghi 2020) لوجود علاقة بين مراحل دورة حياة الشركة على مستوى التحفظ المحاسبي، في حين هدفت دراسة (Roma et al., 2020)

اختبار التأثير المشترك لعدم التأكد في السياسة الاقتصادية ومراحل دورة حياة الشركة على درجة إدارة الاستحقاقات المحاسبية والتحفظ المحاسبي بصورة غير مباشرة، وقد توصلت الدراسة فيما يخص دورة حياة الشركة ان الشركات في مرحلة التقديم والنمو تنخفض ممارسات إدارة الاستحقاقات المحاسبية ومن ثم ارتفاع مستوى التحفظ المحاسبي في الإبلاغ عن الخسائر مقارنة بالأرباح. وقد قامت دراسة (Bansal, 2021) باختبار اثر مراحل دورة حياة الشركة على ممارسات التغيرات المحاسبية بالقوائم المالية والتي بدورها تؤثر على مستوى التحفظ المحاسبي، وقد توصلت الدراسة ان الشركات التي في مرحلة النضج والنمو والتي تتسم بارتفاع الربح يؤدي الى زيادة التلاعب في التغيرات المحاسبية منها التلاعب في الأرباح والمصروفات والتي بدورها تؤدي الى ارتفاع مستوى التحفظ المحاسبي للشركات.

وعليه يرى الباحث، بتحليل الاثار المحاسبية لمراحل دورة حياة الشركة ومستوى التحفظ المحاسبي، من المتوقع أن يختلف مستوى التحفظ المحاسبي باختلاف مراحل دورة حياة الشركة، كما أن لتلك المراحل أثر مباشر على القرارات التمويلية التي تتخذها الشركة لتمويل استثماراتها عبر مراحل دورة حياتها حيث تلجأ الشركة إلى تمويل استثماراتها بالاعتماد على الديون خلال مرحلتي البداية والنمو، ويقل اعتماد الشركة على الديون خلال مرحلة النضج وما بعدها وكذلك لها أثر معنوي على مستوى المخاطر غير المنتظمة حيث يرتفع مستوى المخاطر غير المنتظمة خلال مرحلتي البداية والتدهور مما يترتب عليه انخفاض تكلفة التمويل، وكذلك فإن مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية يقل بتقديم الشركة على مراحل دورة الحياة.

وهذا ما وجدته بعض الدراسات بإنخفاض التحفظ المحاسبي بالتطور في دورة مراحل حياة الشركة منها (Bansal, 2021; Hansen et al., 2018)، في حين لم تجد عدد من الدراسات علاقة بين المتغيرين منها (Park & Chen, 2006; Teymouri & Sadeghi, 2020)، على النقيض، وجد عدد من الدراسات زيادة مستوى التحفظ المحاسبي مع زيادة في مراحل دورة حياة الشركة (Filatotchev et al., 2006)، وبناء على تناقض نتائج الدراسات السابقة من وجود أثر سلبي وإيجابي وبين عدم وجود علاقة بين المتغيرين، فيرى الباحث أنه من المنطقي الاكتفاء بالتحقق من مدى وجود هذه العلاقة التأثيرية في بيئة الممارسة المحاسبية المصرية دون تبني الباحث لاتجاه محدد لتلك العلاقة، وعليه فيمكن اشتقاق فرض البحث، على النحو التالي:

ف ١: تؤثر مراحل دورة حياة الشركة معنوياً على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية
للشركات المقيدة بالبورصة المصرية

وجدير بالذكر أن عدداً من الدراسات السابقة (Lantto & Sahlström, 2009; Vincent & Borja, 2015) بالإضافة الى دراسة كلا من (الحناوى، ٢٠١٨؛ موسى؛ ٢٠١٨) خلصت إلى ان مستوى التحفظ المحاسبي تتأثر بخصائص الشركات مثل حجم الشركة، العائد على الاصول، الرافعة المالية ونوع النشاط ومكتب المراجعة وغيرها من الخصائص الأخرى. وعليه سوف يعتمد الباحث على ادراج هذه المتغيرات في النموذج كمتغيرات رقابية.

٣/٦- منهجية البحث

تحقيقاً لهدف البحث، ومن ثم اختبار فرض البحث، سيتم القيام بدراسة تطبيقية. وفيما يلي يعرض الباحث لكل من، أهداف الدراسة، مجتمع وعينة الدراسة، توصيف وقياس متغيرات الدراسة، أدوات وإجراءات الدراسة، أدوات التحليل الإحصائي، وأخيراً نتائج الدراسة التطبيقية. وذلك على النحو التالي:

١/٣/٦- أهداف الدراسة التطبيقية:

تستهدف الدراسة التطبيقية اختبار فرض البحث، للتحقق من مدى تأثير كل مرحلة من مراحل حياة الشركة على التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية للشركات المصرية المقيدة بالبورصة قياساً على (Dickinson, 2011؛ الحوشى، ٢٠١٩؛ الحناوى، ٢٠٢٠؛ كعموش، ٢٠١٨).

٢/٣/٦- مجتمع وعينة الدراسة:

يتكون مجتمع الدراسة من كافة الشركات المدرجة في سوق الأوراق المالية المصرية، وذلك خلال الفترة (٢٠١٧-٢٠٢٠). وقد بلغ عدد هذه الشركات ٢٣٠ شركة وتم اختيار عينة تحكيمية من هذه الشركات قياساً على (الحناوى، ٢٠٢٠؛ الحوشى، ٢٠١٩) روعي فيها الاتي:

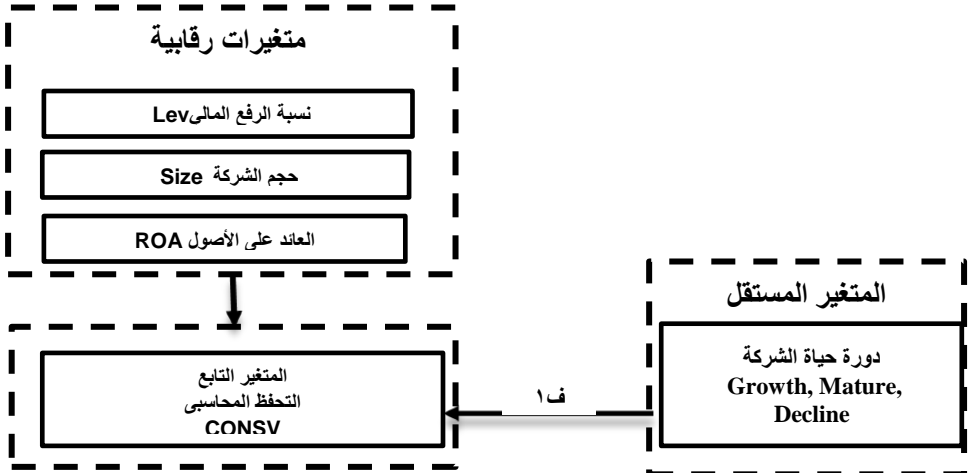
- استبعاد البنوك، وشركات التأمين، والشركات العاملة في مجال الاوراق المالية، نظراً لطبيعتها الخاصة.
 - اختيار الشركات التي توفر بيانات الدراسة، وأن تقوم بنشر قوائمها بالجنية المصري.
- مدار الفترة (٢٠١٧-٢٠٢٠)

٣/٣/٦ - نموذج البحث وبذلك بلغ عدد شركات العينة محل الدراسة (٧١) شركة، بحجم مشاهدات (٢٧٣ مشاهدة) على وتوصيف وقياس متغيرات الدراسة:

فيما يلي نموذج البحث، وتوصيف وقياس المتغيرات:

١ - نموذج البحث: ١ / ٣ / ٣ / ٦

يتضح من تتبع فرض البحث، أن متغيرات الدراسة تضمنت: متغيراً مستقلاً، مراحل دورة حياة الشركة، ومتغيراً تابعاً، وهو التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية، ومتغيرات رقابية، وهي نسبة الرفع المالي، حجم الشركة، العائد على الأصول. ويظهر نموذج البحث تبعاً لذلك في الشكل رقم (١) كما يلي:



شكل رقم (١): نموذج البحث
المصدر اعداد الباحث

٢ - توصيف وقياس متغيرات الدراسة ٢ / ٣ / ٣ / ٦

أ- المتغير التابع (التحفظ المحاسبي):

تم قياس ذلك المتغير وفقاً لدراسة (Hansen et al., (2018) ودراسة كعموش (٢٠١٨) بنسبة القيمة السوقية لحقوق الملكية إلى القيمة الدفترية لحقوق الملكية، في نهاية الفترة كمؤشر عام لمستوى التحفظ الكلي في التقارير المالية للوحدات الاقتصادية، وكلما زادت النسبة يقل مستوى

$$CONSV = \frac{MV \text{ of Equity}}{BV \text{ of Equity}}$$

التحفظ المحاسبي والعكس صحيح

حيث ان:

- CONSV: تعبر عن التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية للشركة t خلال الفترة t .
- MV of Equity: تعبر القيمة السوقية لحقوق الملكية للشركة t خلال الفترة t .

- BV of Equity: تعبر القيمة الدفترية لحقوق الملكية للشركة i خلال الفترة t .

ب- المتغير المستقل (دورة حياة الشركة)

سوف يستخدم الباحث منهجية دراسة (Dickinson (2011 في تحديد مراحل دورة حياة الشركات، وبالتالي تم تقسيم دورة حياة الشركات الى خمس مراحل، وهى : التقديم، النمو، النضج، التدهور والانسحاب. وقد قام الباحث بدمج مرحلتي التقديم والنمو في مرحلة واحدة، وهى مرحلة النمو، ودمج مرحلتي التدهور والانسحاب في مرحلة واحدة وهى مرحلة التدهور، اتبعا لدراسة الحوشى(٢٠١٩) (والحاوى (٢٠٢٠) كما يرجع ذلك الى انخفاض عدد المشاهدات في بعض المراحل، وبناء على ذلك استخدم الباحث ثلاث مراحل تعبر عن مراحل دورة حياة الشركات، وهى

- Growth مرحلة نمو الشركات
- Mature مرحلة نضوج الشركات
- Decline مرحلة تدهور الشركات

ويمكن توضيح عدد المشاهدات لمراحل دورة حياة الشركة المستخدمة في الدراسة في الجدول رقم (٢) التالي:

الجدول رقم (٢): مشاهدات مراحل دورة حياة الشركة خلال فترة الدراسة

المرحلة	عدد المشاهدات
التقدم والنمو	٨٩
النضج	٨٠
التدهور والانسحاب	١٠٤
الإجمالي	٢٧٣

ويتضح من الجدول السابق، ارتفاع عدد الشركات التي في مجال التدهور والانسحاب ويعتبر ذلك طبيعى نظرا لما تمر به البيئة المصرية من تغيرات في الاقتصاد المصري وخاصة بعد الثورة المصرية، ويلاحظ أيضا ارتفاع عدد شركات التقديم والنمو وهو ما يؤكد على رغبة العديد من الشركات في البدء من جديد في الاقتصاد المصري كبادرة لاستقرار الاقتصاد خلال فترة الدراسة.

وتم توصيف متغيرات الدراسة كما في الجدول رقم (٣) التالي:

الجدول رقم (٣): توصيف وقياس متغيرات الدراسة

المتغير	نوعه	التأثير	التوصيف	القياس
التحفظ المحاسبي CONSV	تابع		مؤشر عام لمستوى التحفظ الكلي في التقارير المالية للوحدات الاقتصادية، وكلما زادت القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية لحقوق المساهمين يقل مستوى التحفظ المحاسبي والعكس صحيح.	قياسا على (Hansen et al., 2018; Watts, 2003a) وكمعش (٢٠١٨) القيمة السوقية لحقوق الملكية القيمة الدفترية لحقوق الملكية
مراحل دورة حياة الشركة	مرحلة النمو Growth	مستقل	-/+	تعبر عن المرحلة الأولى لنمو وتقديم الشركات وتتحقق في حالة تحقق شروط التدفقات النقدية الواردة بالجدول رقم (١)
	مرحلة النضج Mature	مستقل	-/+	تعبر عن مرحلة النضج الخاصة بالشركات وتتحقق في حالة توافر شروط التدفقات النقدية الواردة بالجدول رقم (١)
	مرحلة التدهور Decline	مستقل	-/+	تعبر عن مرحلة التدهور وانتهاء الشركات وتتحقق في حالة توافر شروط التدفقات النقدية الواردة بالجدول رقم (١)
نسبة الرفع المالي Lev	رقابي	-/+	يقيس مدى اعتماد الشركة على أموال الغير في تمويل عملياتها	وفقا لـ (Hansen et al., 2018) و شحاته (٢٠٢٠) بالمعادلة الآتية: إجمالي الالتزامات إجمالي الأصول
حجم الشركة Size	رقابي	-/+	يعبر عن إمكانات الشركة البشرية والمادية والتكنولوجية وحجم عمليات الشركة	وفقا لـ (ابراهيم، ٢٠١٩: شحاته، ٢٠٢٠) باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول
العائد على الأصول ROA	رقابي	-/+	يعبر عن ربحية الشركة وكفاءة استخدام الأصول في توليد ارباح	وفقا لـ شحاته (٢٠٢٠) صافي ربح العام إجمالي الأصول

٦/٣/٤ - أدوات وإجراءات الدراسة:

بشأن أدوات الدراسة، فقد تم الاستناد الى البيانات الفعلية والثانوية الوارد بالفوائم المالية والإيضاحات المتممة لشركات العينة، والبيانات المتاحة على الموقع الإلكتروني مباشر معلومات (<https://www.mubasher.info/>) والتقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية. أما بشأن إجراءات الدراسة، فقد قام الباحث بتجهيز البيانات المطلوبة، وحساب قيم المتغيرات على

اختلاف أنواعها وأخيرا استخدام النسب والنماذج الملائمة لحساب بعض متغيرات الدراسة
(الحوشى، ٢٠١٩)

٥/٣/٦- أدوات التحليل الاحصائي:

تم الاعتماد على الإحصاءات الوصفية ومعامل الارتباط بيرسون Pearson، لتحديد
الخصائص الرئيسية لمتغيرات الدراسة ومدى الارتباط فيما بينها. واختبار فرض البحث (تم الاعتماد
على نموذج الانحدار المتعدد، والتي تم تشغيلها ببرنامج Stata الإصدار رقم (١٥.١)

٦/٣/٦- نتائج الدراسة التطبيقية:

يمكن عرض نتائج الدراسة التطبيقية كما يلي:

١/٦/٣/٦ نتائج الإحصاءات الوصفية:

بدءا بنتائج الإحصاءات الوصفية ومعاملات الارتباط المبدئية ذات الصلة بالمتغيرات الأساسية
للبحث في الجدول رقم (٤)، المستقلة (دورة حياة الشركة) والتابع (التحفظ المحاسبي بالتقارير
المالية) اتضح انخفاض قيمة الوسط الحسابي (0.219) لمستوى التحفظ المحاسبي للشركات
المصرية CONSV بما يتماشى مع الانحراف المعياري المنخفض (0.534) ويلاحظ أيضا وجود
قيمة بالسالب مما يعنى الانخفاض الشديد لمستوى التحفظ المحاسبي لبعض شركات العينة، كما
ينخفض الوسط الحسابي لكل مرحلة من مراحل دورة حياة الشركة (النمو Growth، النضج Mature
، التدهور Decline) بقيمة مقاربة (0.318,0.310,0.372) على التوالي للشركات قيد الدراسة
ويتماشى مع الانحراف المعياري المنخفض (0.466,0.464,0.484) على التوالي، اما فيما
يخص نسبة الرفع المالي Lev نجد انخفاض الوسط الحسابي (0.612) مما يدل على اعتماد عدد
صغير من شركات عينة الدراسة على أموال الديون في تمويل أصولها مع وجود بعض الشركات
لديها نسبة رفع مالي مرتفعة للغاية تصل إلى (2.622) وبالنسبة لقيمة حجم الشركة Size نجد
ارتفاع الوسط الحسابي لعينة الشركات (9.145) ما يدل على كبر حجم الشركات قيد الدراسة،
وأخيرا فيما يخص، العائد على الاصول نجد انخفاض الوسط الحسابي (0.056) مما يدل على
انخفاض في كفاءة إدارة أصولها لتوليد ارباح في فترة دراسة البحث. وبملاحظة القيم الصغرى
والعظمى لقيم المتغيرات بالجدول نجد عدم وجود قيم شاذة وأن جميعها في المعدلات الطبيعية .

جدول رقم (٤) الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
CONSV	273	.219	.534	-1.659	1.826
Growth	273	.318	.466	0	1
Mature	273	.31	.464	0	1
Decline	273	.372	.484	0	1
Lev	273	.612	1.052	.001	2.622
size	273	9.145	.7	7.365	10.815
ROA	273	.056	.206	-1.59	1.427

حيث تعبر CONSV عن التحفظ المحاسبي، Growth مرحلة النمو في دورة حياة الشركة، Mature مرحلة النضج في دورة حياة الشركة، بينما Decline مرحلة التدهور والانحدار في دورة حياة الشركة، و يعبر Lev عن نسبة الرفع المالي بينما Size عن حجم الشركة وأخيراً، ROA العائد على الاصول.

بالنظر لنتائج اختبار عدم الارتباط الخطى بين المتغيرات في الجدول رقم (٥) التالي، يلاحظ من الجدول لمعاملات ارتباط بيرسون بين المتغير التابع، الخاص بمستوى التحفظ المحاسبي، والمتغير المستقل الخاص بمراحل دورة حياة الشركة والمتضمن ثلاث مراحل (النمو Growth، النضج Mature، التدهور Decline)، ومعاملات الارتباط ما بين المتغير التابع والمستقل مع المتغيرات الرقابية، كما هو موضح في الجدول رقم (٥). وجود ارتباط سلبي وغير معنوي بين مستوى التحفظ المحاسبي ومرحلة النمو لدى الشركات المصرية، حيث بلغ معامل الارتباط (-0.023) بمستوى معنوية (0.702)، أيضاً وجود ارتباط سلبي غير معنوي بين مستوى التحفظ المحاسبي وكلا من مرحلة النضج والتدهور بمعامل ارتباط (-0.027، -0.005) على التوالي عند مستوى معنوية (0.939، 0.657) ويتضح أيضاً من الجدول السابق، وجود ارتباط إيجابي معنوي مع نسبة الرفع المالي بمعامل ارتباط (0.125) بمستوى معنوية (0.039) في حين وجود علاقة إيجابية غير معنوية مع حجم الشركة بمعامل ارتباط (0.012) عند مستوى معنوية (0.842)، وأخيراً، إيجابي ومعنوي لمستوى التحفظ المحاسبي والعائد على الاصول بمعامل ارتباط (0.173) بمستوى معنوية (0.004).

جدول رقم (٥): معاملات ارتباط بيرسون بين متغيرات البحث

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) CONSV	1.000						
(2) Growth	-0.023 (0.702)	1.000					
(3) Mature	-0.005 (0.939)	-0.458*	1.000				
(4) Decline	0.027- (0.657)	-0.525*	-0.516*	1.000			
(5) Lev	0.125* (0.039)	-0.007 (0.913)	-0.050 (0.408)	0.054 (0.369)	1.000		
(6) size	0.012 (0.842)	-0.125* (0.037)	0.033 (0.587)	0.089 (0.138)	-0.192* (0.001)	1.000	
(7) ROA	0.173* (0.004)	-0.156* (0.009)	0.189* (0.002)	-0.031 (0.612)	-0.052 (0.386)	0.183* (0.002)	1.000

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fundamental ٢/٦/٣/٦ نتائج اختبار فرض البحث في ظل التحليل الأساسي

:Analysis

استهدف هذا الفرض اختبار ما اذا كان هناك تأثير معنوي لمراحل دورة حياة الشركة على التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية في الشركات المقيدة بالبورصة المصرية، ولاختبار هذا الفرض إحصائياً تم إعادة صياغته كفرض عدم، كما يلي:

H_0 : لا تؤثر مراحل دورة حياة الشركة معنويًا على التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية

وتم اختياره بالاعتماد على نموذج الانحدار المتعدد وفقا لمعادلة النموذج رقم (١) بدون المتغيرات الرقابية كالتالي:

$$CONSV_{i,t} = B_0 + B_1Growth_{i,t} + B_2Mature_{i,t} + B_3Decline_{i,t} + \alpha_{i,t} \quad (1)$$

حيث (CONSV, Growth, Mature, Decline) كما هو مشار إليه بالإحصاءات

الوصفية لكل شركة (i) لكل عام (t).

ولبيان اثر المتغيرات الرقابية متمثلا في الرفع المالي، حجم الشركة وتحقيق الشركة

لخسارة، تم الاعتماد على نموذج رقم (٢) التالي:

$$CONSV_{i,t} = B_0 + B_1Growth_{i,t} + B_2Mature_{i,t} + B_3Decline_{i,t} + B_4Size_{i,t} + B_5LEV_{i,t} + B_6ROA_{i,t} + \alpha_{i,t} \quad (2)$$

حيث (Lev, Size, ROA) كما هو مشار اليه بالإحصاءات الوصفية لكل شركة (i) لكل عام (t).

وفيما يلي توضيح لنتائج اختبار فرض البحث قبل وبعد ادخال المتغيرات الرقابية:

جدول رقم (٦) : نتائج اختبار فرض البحث قبل وبعد ادخال المتغيرات الرقابية

	(1)		(2)		
	قبل ادخال المتغيرات الرقابية		بعد ادخال المتغيرات الرقابية		
	B	sig.	B	sig.	VIF
Growth	0.201***	0.000	0.073-	0.867	1.41
Mature	0.216***	0.000	0.035-	0.936	1.00
Decline	0.238***	0.000	0.097-	0.827	1.40
Lev	----	----	0.118***	0.004	1.03
Size	----	----	0.006	0.900	1.02
ROA	----	----	0.574***	0.001	1.01
N	273		273		
R2	0.145		0.198		
adj. R2	0.1360		0.1796		
F-statistics	15.323		10.959		
Model Sig	0.000		0.000		

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

المصدر: الملحق رقم (١)

وبتحليل الجدول رقم (٦) يتضح في البداية عدم وجود المشكلة الإحصائية المعروفة بالارتباط

الخطي الذاتي المتعدد بين المتغيرات عند اجراء تحليل الانحدار، لان معامل تضخم التباين (VIF)

للمتغير المستقل والرقابي أقل من (10) (الحوشى، ٢٠١٩؛ الحناوى، ٢٠٢٠)

ويتضح معنوية النموذج رقم (١) والنموذج رقم (٢) سواء قبل أو بعد إدخال المتغيرات

الرقابية عند مستوى معنوية (0.000) للنموذجين مما يدل على صلاحية النموذجين لاختبار العلاقة

محل الدراسة، مع زيادة في القوة التفسيرية للنموذج لتصبح (0.1796) بدلا من (0.1360). ويرى

الباحث ان زيادة القوة التفسيرية للمتغير المستقل لتفسير التغيرات التي تطرأ في المتغير التابع، كما

وجد الباحث وجود علاقة سلبية بين مراحل دورة حياة الشركة متمثلا في مرحلة النمو (-0.073)،

النضج (-0.035) والتدهور (-0.097) ومستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية الا انها تحولت لتصبح غير معنوية بعد ادخال المتغيرات الرقابية على النموذج. وبالنظر للمتغيرات الرقابية، نجد وجود تأثير ايجابي(0.118) للرفع المالي للشركات المصرية على التحفظ المحاسبي بصورة معنوية(0.004) حيث كلما زاد تمويل الأصول بواسطة الديون زاد مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية وزيادة الإفصاح عن الاخبار السيئة، ووجود علاقة ايجابية لحجم الشركة (0.006) عند مستوى معنوية(0.900) مع مستوى التحفظ المحاسبي فكلما زاد حجم الشركة انخفض مستوى التحفظ المحاسبي. وأخيراً، وجود علاقة ايجابية معنوية(0.574) للعائد على الأصول ومستوى التحفظ المحاسبي عند مستوى معنوية (0.001) حيث كلما زاد كفاءة الشركة في إدارة الأصول لتوليد أرباح، زاد مستوى التحفظ المحاسبي وبالتالي نرفض فرض العدم ونقبل الفرض البديل القائل بوجود تأثير معنوي لمراحل دورة حياة الشركة معنويا على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية.

وتتفق هذه النتائج مع ما توصلت إليه بعض الدراسات (Al-Hadi et al., 2016; Bansal, 2021; Hansen et al., 2018) حيث ينخفض مستوى التحفظ المحاسبي مع التقدم في مراحل دورة حياة الشركة وتختلف مع بعض الدراسات التي لم تتوصل لعلاقة بين المتغيرين (Teymouri & Sadeghi, 2020) وكعموش (٢٠١٨)، في حين وجدت بعض الدراسات منها (Abdullah & Mohd-Saleh, 2014; Filatotchev et al., 2006) زيادة مستوى التحفظ المحاسبي مع التقدم في مرحلة دورة حياة الشركة ويرى الباحث انخفاض مستوى التحفظ المحاسبي بداية من مرحلة النمو وحتى مرحلة التدهور يرجع الى اعتماد الشركات الاستثمار بصورة مرتفعة في مرحلة التقديم وخاصة في البحوث والتطوير لراس المال البشري والمصروفات الرأسمالية ونقل مع التقدم في مراحل الشركة النضج والتدهور، وبالتالي يؤدي الى انخفاض في القيمة الدفترية لحقوق الملكية وزيادة القيمة السوقية لحقوق الملكية للشركات مقارنة بمراحل النضج والتدهور، مما يزيد من مستوى التحفظ المستوي المحاسبي في المراحل الأولى للشركات وتنخفض كلما تقدمت مراحل نمو الشركات.

٣/٦/٣ التحليل الإضافي Additional Analysis

لزيادة الوضوح والفهم على العلاقات محل الدراسة بالتحليل الأساسي، سيتم إعادة اختبار فرض البحث، من خلال منهجية التحليل الإضافي الاستكمالي لإدخال متغير رقابي جديد وهو قيمة الشركة مقاسا بـ TobinQ قياسا على دراسة (Park & Chen (2006) على النموذج رقم (٢) للإجابة على تساؤل هل كان بناء النموذج الأساسي سليماً وزيادة الوضوح والفهم على العلاقة محل

الدراسة بالتحليل الأساسي، وعليه سيتم إعادة اختبار العلاقة الخاصة بفرض البحث بعد استحداث المتغير الرقابي الجديد للنموذج، بناء على ما سبق يمكن توضيح نتائج التحليل الإضافي لفرض البحث ليصبح النموذج كالتالي:

$$\begin{aligned} \text{CONSV}_{it} = & B_0 + B_1\text{Growth}_{it} + B_2\text{Mature}_{it} + B_3\text{Decline}_{it} \\ & + B_4\text{Size}_{it} + B_5\text{LEV}_{it} + B_6\text{ROA}_{it} + B_7\text{TobinQ}_{it} \\ & + \alpha_{i,t} \quad (3) \end{aligned}$$

حيث (CONSV, Growth, Mature, Decline, Size, LEV, ROA) كما هو مشار إليه بالإحصاءات الوصفية لكل شركة (i) لكل عام (t)، بينما Tobin Q قيمة الشركة الذي يعبر عن احتمالية النمو في أصول الشركة، ويستخدم للتنبؤ بالقيمة السوقية للشركة وادائها المستقبلي، فإذا كانت النسبة أكبر من (١) فإن القيمة السوقية تكون أكبر من قيمة الأصول وإن قيمة الشركة أكبر من السعر الذي دفع ثمنها لها.
نسبة Tobin Q =

$$\frac{\text{القيمة الدفترية للديون} + \text{القيمة السوقية لحقوق الملكية}}{\text{القيمة الدفترية لاجمالي الأصول}}$$

القيمة الدفترية لاجمالي الأصول

جدول رقم (٧): نتائج اختبار فرض البحث قبل وبعد ادخال قيمة الشركة كمتغير الرقابية

	(2)		(3)		
	بعد ادخال المتغيرات الرقابية		بعد ادخال قيمة الشركة كمتغير رقابي إضافي		
	B	sig.	B	sig.	VIF
Growth	0.073-	0.867	-0.278	0.466	1.42
Mature	0.035-	0.936	-0.328	0.396	1.01
Decline	0.097-	0.827	-0.341	0.382	1.41
Lev	0.118***	0.004	***0.162-	0.001	1.46
size	0.006	0.900	0.047	0.253	1.03
ROA	0.574***	0.001	-0.077	0.631	1.01
TobinQ	----	----	0.080***	0.000	1.46
N	273		273		
R2	0.198		0.388		
adj. R2	0.1796		0.3716		
F-statistics	10.959		24.065		
Model Sig	0.000		0.000		

المصدر: الملحق رقم (٢، ١)

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

وبتحليل النتائج بالجدول رقم (٧) تبين صلاحية ومعنوية النموذج (0.000) أي مازال النموذج صالحا لاختبار العلاقة فضلا على زيادة القوة التفسيرية له في ظل إضافة متغير قيمة الشركة كمتغير رقابي إضافي لتزيد من (0.1796) لتصبح (0.3716) مما يعنى أن قيمة الشركة له تأثير قوى على العلاقة بين المتغيرين، وتحليل معاملات نموذج الانحدار، اتضح بقاء العلاقة السلبية بين مراحل دورة حياة الشركة والتحفظ المحاسبي، حيث تبين وجود علاقة سلبية بين مرحلة النمو للشركة والتحفظ المحاسبي عند معامل ارتباط (0.278-) بصورة غير معنوية (0.466)، فضلا عن وجود علاقة سلبية غير معنوية بين مرحلة النضج والتحفظ المحاسبي (-0.328) عند مستوى معنوية (0.396) وأيضا مع مرحلة التدهور (-0.341) عند مستوى معنوية (0.382)، في حين تغيرت العلاقة بين التحفظ المحاسبي والرفع المالي لتصبح سلبية (-0.162) عند مستوى معنوية (0.001) في حين، بقاء العلاقة الايجابية لحجم الشركة (0.047) مع مستوى التحفظ المحاسبي بصورة غير معنوية وتحول العلاقة لسلبية بين العائد على الأصول والتحفظ المحاسبي (-0.077) بصورة غير معنوية (0.631). في حين وجود علاقة إيجابية معنوية بين التحفظ المحاسبي وقيمة الشركة عند معامل ارتباط (0.080) عند مستوى معنوية (0.000)،

ويرى الباحث أن التغير في العلاقة في بعض المتغيرات يرجع إلى كون قيمة الشركة تؤثر بصورة قوية على مستوى التحفظ المحاسبي الوارد بالتقارير المالية للشركات والتي تختلف باختلاف مراحل نموها وهذا ما يتفق مع دراسة (Park & Chen, 2006)، وعليه فإن ادخال قيمة الشركة أدى إلى زيادة قوتها التفسيرية وعلاقتها مع مستوى التحفظ المحاسبي الوارد بالتقارير المالية، وبناء على معنوية النموذجين فإننا نرفض فرض العدم ونقبل الفرض البديل القائل بوجود تأثير معنوي لمراحل دورة حياة الشركة معنويا على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية.

٣/٦/٣/٦ تحليل الحساسية Sensitivity Analysis

لتقييم مدى قوة ومثانة Solidity النتائج التي تم التوصل إليها بالتحليل الأساسي، عن طريق التحقق من أثر اختلاف افتراضاته، تم إعادة اختبار فروض البحث، في ظل الاعتماد على مقياس بديل للتحفظ المحاسبي باستخدام نسبة المستحقات الاجمالية الى الارياح بعد استبعاد البنود غير العادية والعمليات غير المستمرة TACC، وذلك لاستبعاد اثر اي بند تشغيلي غير مرتبط بالنشاط الرئيسي المستمر، وفقا لكلا من دراسة (Kurniawan & Wibowo (2009) ودراسة أبو العلا (٢٠١٨) فان استخدام التحفظ يؤدي الى استمرارية المستحقات السالبة عبر فترة زمنية طويلة، لان المستحقات تزيد الدخل عندما تكون الاشارة موجبة، وتخفض الدخل عندما تأخذ الاشارة سالبة

مع ثبات العوامل الاخرى، فزيادة المستحقات الاجمالية السالبة عبر فترة زمنية تعتبر مؤشرا على زيادة درجة التحفظ، حيث انه كلما انخفضت هذه النسبة زادت درجة التحفظ والعكس صحيح بدلا من نموذج القيمة السوقية الى القيمة الدفترية لحقوق الملكية وذلك على النحو التالي:

$$TOTAC_{it} = EXBT_{it} + OCF_t$$

حيث ان TOTAC مجموع المستحقات للشركة ا في السنة t

EXBT الارباح قبل البنود غير العادية والعمليات غير المستمرة للشركة ا في السنة t

OCF التدفق النقدي التشغيلي للشركة ا في السنة t.

$$CONSA = \frac{TOTAC_t}{Profit}$$

فيما يتعلق باختبار فرض البحث، بشأن العلاقة بين مراحل دورة حياة الشركة والتحفظ

المحاسبي ، تم اجراء تحليل الحساسية، وفقا للمعادلة التالية:

$$CONSA_{i,t} = B_0 + B_1Growth_{i,t} + B_2Mature_{i,t} + B_3Decline_{i,t} + B_4Size_{i,t} + B_5LEV_{i,t} + B_6ROA_{i,t} + \alpha_{i,t} \quad (4)$$

حيث (Growth, Mature, Decline, Size, LEV, ROA) كما هو مشار إليه بالإحصاءات الوصفية لكل شركة (i) لكل عام (t) بينما CONSV التحفظ المقياس الجديد للتحفظ المحاسبي وفقا لنسبة المستحقات الاجمالية للربح

جدول رقم (٨): نتائج اختبار الفرض قبل وبعد تغيير طريقة قياس التحفظ المحاسبي

	(2)		(4)		
	قبل ادخال المتغيرات الرقابية		بعد تغيير طريقة قياس التحفظ المحاسبي		
	B	sig.	B	sig.	VIF
Growth	0.073-	0.867	-0.062	0.593	1.40
Mature	0.035-	0.936	-0.152	0.196	1.40
Decline	0.097-	0.827	-0.066	0.576	1.01
Lev	0.118***	0.004	0.008	0.161	1.03
size	0.006	0.900	0.007	0.559	1.06
ROA	0.574***	0.001	0.377***	0.000	1.06
N	273		273		
R2	0.198		0.256		
adj. R2	0.1796		0.2393		
F-statistics	10.959		15.523		
Model Sig	0.000		0.000		

* p < 0.05, ** p < 0.01, *** p < 0.001

المصدر: الملحق رقم (١، ٣)

وبالنظر للجدول رقم (٨)، تبين صلاحية النموذج لاختبار العلاقة محل الفرض (ف١) في ظل التحليلين من خلال معنوية النموذجين عند مستوى معنوية (0.000) لكلا النموذجين مع وجود زيادة في القوة التفسيرية للنموذج لتصبح (0.2393) بدلا من (0.1796) على التوالي مما يدل على سلامة المقياس البديل ايضا في التحليل. وتحليل معاملات نموذج الانحدار اتضح بقاء العلاقة بين مراحل دورة حياة الشركة والتحفط المحاسبي لتظل سلبية بصورة غير معنوية مع كافة مراحل دورة حياة الشركة ، مرحلة النمو (-0.062) ومرحلة النضج (-0.152) ومرحلة التدهور (-0.066)، ويرى الباحث أن ذلك يدل على كفاءة المقياس الأساسي والبديل للتحفظ المحاسبي. ولذا فقد تم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل، القائل بوجود تأثير معنوي لمراحل دورة حياة المنتج على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية ومن ثم قبول فرض البحث في ظل تحليل الحساسية، وتتفق هذه النتيجة مع ما تم التوصل اليه في التحليل الأساسي للبحث.

٤/٦ النتائج والتوصيات ومجالات البحث المقترحة:

استهدف البحث دراسة واختبار العلاقة بين مراحل دورة حياة الشركة ومستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية للشركات المقيدة بالبورصة المصرية.

وعملياً، فقد خلص الباحث، في ظل التحليل الأساسي، إلى التأثير الإيجابي غير المعنوي لكل مرحلة من مراحل دورة حياة الشركة على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية. بينما توصل الباحث في ظل التحليل الإضافي، إلى أهمية دمج متغير قيمة الشركة كمتغير رقابي حيث أدى إلى ارتفاع معنوية النموذج الخاص بالبحث فضلا عن بقاء التأثير الإيجابي غير المعنوي بين كلا من المتغير المستقل والتابع. كما أشارت النتائج، في ظل تحليل الحساسية للوصول إلى انخفاض المعامل القدرة التفسيرية للنموذج بعد تغيير طريقة القياس لمستوى التحفظ المحاسبي بالإضافة إلى تغيير في نوع العلاقة بين مراحل دورة حياة الشركة والتحفط المحاسبي لتصبح سلبية بدلا من ايجابية بصورة غير معنوية، الأمر الذي يؤيد توجه الباحث في اختياره لطريقة قياس المتغير التابع، في ظل التحليل الأساسي وملائمتها لطرق قياس المتغير المستقل.

واستنادا على ما سبق، يوصى الباحث على الجهات واضعة المعايير بأهمية اخذ العوامل الاقتصادية عند تطوير معايير قائمة أو تبنى معايير جديدة ومالها من انعكاسات على الشركات وفقا لكل مرحلة من مراحل دورة حياة الشركة، ويوصى أيضا الباحث بضرورة اهتمام كلا من أسواق

المال وإدارة الشركات بدراسة المراحل التي تمر بها الشركة حيث قد تتعرض لتغيرات منهجية خلال دورة حياتها في معدلات النمو والتدفقات النقدية، ضرورة اهتمام المديرين بإدارة واستغلال أصول الشركة وخاصة في المراحل المبكرة من دورة حياتها لتطوير أداء الشركات للوصول لمرحلة النضج، فضلا عن ضرورة تفعيل اليات حوكمة الشركات في الرقابة على المعاملات مع الأطراف ذوى العلاقة.

وختاما فإننا نعتقد بأهمية اتجاه البحث المحاسبي في مصر مستقبلا في المجالات التالية: أثر مراحل دورة حياة الشركة على المسؤولية الاجتماعية للشركات، أثر مراحل دورة حياة الشركة على القيمة التنبؤية للمعلومات المحاسبية، فضلا عن دراسة أثر مراحل دورة حياة الشركة على خصائص مجلس الإدارة للشركات في مصر. وأخيرا، دراسة واختبار العلاقة بين التحفظ المحاسبي المشروط وغير المشروط ودورة حياة الشركة على تكلفة رأس المال وخصائص الأرباح بالإضافة الى اختبار محددات مراحل دورة حياة الشركة وعلاقتها بالمتغيرات الأخرى مثل مخاطر انهيار أسعار اسهم الشركات والأداء المالي المستقبلي للشركات، استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي في التنبؤ بدورة حياة الشركة بالاعتماد على بياناتها المالية، فضلا عن تأثير الحوسبة السحابية على دورة حياة الشركة وادائها المالي والتكاليف.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- ابراهيم، فريد محرم فريد. (٢٠١٩). أثر دورة حياة الشركة على العلاقة بين جودة التقارير المالية وتكلفة حقوق الملكية دراسة تطبيقية على الشركات المساهمة المسجلة بالبورصة المصرية. الفكر المحاسبي، ٢٣(٢)، ٦١٨-٦٨٢ .
- ابو العلاء، محمد عبد العزيز محمد. (٢٠١٨). أثر تواجد الشركات في المؤشر المصرى للمسئولية الاجتماعية ESG على التحفظ المحاسبي دراسة تطبيقية على الشركات المتواجدة في المؤشر. الفكر المحاسبي، ٢٢(٧)، ٤٦٣-٥١٩.
- اقبال، عمر، و القضاة، مأمون حامد. (٢٠١٤). أثر الأزمات المالية على دعم سياسة التحفظ المحاسبي: دراسة في الشركات الصناعية المساهمة في الأردن. مجلة جامعة النجاح للأبحاث - العلوم الإنسانية: جامعة النجاح الوطنية، ٤(٢٨): ٩٢٥-٩٢٥
- حسين، صالح أحمد، محمد. (٢٠٢١). قياس أثر معايير المحاسبة المصرية المعدلة عام ٢٠١٥ على درجة التحفظ المحاسبي. المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية، ١٢(١)، ٢٥٠-٢٧٤ .
- حسين، علاء على أحمد. (٢٠٢٠). تأثير الخصائص المحاسبية لمراحل دورة حياة المنشأة على العلاقة بين كثافة الإنفاق على البحث والتطوير وتقلبات عوائد الأسهم: دليل تطبيقي من الشركات غير المالية المتداول أسهمها ضمن مؤشر EGX 100 الفكر المحاسبي، ٢٤(٢)، ٩٤٢-٩٩٤ .
- الحناوى، السيد محمود. (٢٠٢٠). العلاقة بين مستوى الإفصاح عن المسؤولية الاجتماعية والأداء المالى للشركة فى ظل التأثير المعدل لمراحل دورة حياة الشركة - دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية، ٤(١)، ٢٢٧-٢٩٠ .
- الحناوى، السيد محمود. (٢٠١٨). أثر مستوى التحفظ المحاسبي على تكلفة رأس المال: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية مجلة البحوث المحاسبية: جامعة طنطا - كلية التجارة - قسم المحاسبة، ١٩٥: ١-٢٥٩

- الحوشي، محمد محمود. (٢٠١٩). أثر دورة حياة الشركة على العلاقة بين المعاملات مع الأطراف ذوي العلاقة وجودة الأرباح: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية، ٣(٣)، ١٢٠-١٨٤ .
- سعد الدين، إيمان محمد (٢٠١٤). تحليل العلاقة بين التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية وتكلفة رأس المال وأثرها على قيمة المنشأة"، مجلة المحاسبة والمراجعة، كلية التجارة، جامعة بنى سويف، ١(٢): ٢٩٩-٣٤٢
- سلامة، إيمان محمد السعيد. (٢٠١٨). أثر جودة لجنة إدارة المخاطر ودورة حياة الشركة على جودة الإفصاح المحاسبي عن المخاطر المالية وانعكاسه على سمعة الشركات "دراسة تطبيقية". الفكر المحاسبي، ٢٢(٣)، ٧٧-١١ .
- السمارة، محمد فلاح، والبناء، بشير عبدالعظيم محمد (٢٠٠٩). أثر التحفظ المحاسبي وعدم تماثل المعلومات على تكلفة التمويل في الشركات المساهمة العامة الأردنية، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة عمان العربية، عمان.
- شحاته، محمد موسى. (٢٠٢٠). أثر محددات الإفصاح عن شريك المراجعة على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية: مع دليل تطبيقي بالبورصة المصرية. المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والإدارية، ٧(٢): ١٢٩-١٨٢ .
- شهيد، رزان وعبس، فاطمة محمد شريف. (٢٠١٧). قياس التحفظ المحاسبي وبيان اثره في جودة الأرباح المحاسبية: دراسة تطبيقية على سوق دمشق للأوراق المالية، مجلة جامعة القدس المفتوحة للبحوث الإنسانية والاجتماعية، جامعة القدس المفتوحة، (٤٢): ١٣٣-١٤٢ .
- الصياد، علي محمد علي. (٢٠٢٠). إختيار مراقب الحسابات كمتغير وسيط في العلاقة بين طبيعة وتركز الملكية والتحفظ المحاسبي: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية: جامعة الإسكندرية - كلية التجارة - قسم المحاسبة والمراجعة ٢(٤): ١ - ٣٦ .
- عبد الفتاح عبد الحلیم مفتاح، أية. (٢٠١٦). العلاقة بين درجة التحفظ المحاسبي وجودة الرقابة الداخلية. المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية، ٤(٧): ٤١٩-٤٤٤ .
- عبدالحليم، أحمد حامد محمود. (٢٠١٨). "أثر هيكل الملكية وخصائص لجان المراجعة على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية: دراسة تطبيقية على الشركات المسجلة بالبورصة

- السعودية". الفكر المحاسبي: جامعة عين شمس - كلية التجارة - قسم المحاسبة والمراجعة
٤ (٢٢) : ٦٨٢ - ٧٥٨ .
- عبده، إيمان محمد السعيد سلامة. (٢٠٢٠). أثر عدم تماثل المعلومات ودورة حياة الشركة على
توزيعات الأرباح وانعكاسها على إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية - دراسة تطبيقية. الفكر
المحاسبي، ٢٤ (٢)، ١٠٦٤-١١٣٥ .
- غالي، أشرف أحمد محمد. (٢٠١٨). قياس أثر مدخل المراجعة المشتركة على العلاقة بين
مستوى التحفظ المحاسبي وقيمة الشركة: دليل تطبيقي من الشركات المدرجة بالمؤشر المصري
EGX 100. الفكر المحاسبي، ٢٢ (٨): ١٢٣١-١٣٠٠ .
- فرج، هاني خليل. (٢٠١٩). أثر تبني معايير التقرير المالي الدولية على مستوى التحفظ
المحاسبي بالقوائم المالية- دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية في الفترة من
٢٠١٣-٢٠١٧. مجلة الاسكندرية للبحوث المحاسبية، ٣ (٢)، ١٠٩-١٧٣ .
- كعموش، شريف علي خميس ابراهيم. (٢٠١٨). أثر تبني المعايير الدولية للمحاسبة ومراحل
دورة حياة المشروع على مستوى التحفظ المحاسبي دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بسوق
الأسهم السعودي. الفكر المحاسبي، ٢٢ (٦)، ٦٢٥-٦٦٧ .
- محمد، احمد محمد شوقي. (٢٠١٧). أثر التحفظ المحاسبي والتوزيعات على المساهمين وأنشطة
المسئولية الإجتماعية على الأداء المالي المستقبلي : دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة في
البورصة المصرية. الفكر المحاسبي، ٢١ (٦)، ٩٣٢-٩٧٥ .
- مسعود، سناء ماهر محمدي. (٢٠٢١). أثر دورة حياة الشركة علي العلاقة بين سياسة توزيع
الأرباح وهيكل رأس المال: دراسة تطبيقية علي الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. مجلة
الاسكندرية للبحوث المحاسبية، ٥ (٢)، ٣٧٩-٣٢١ .
- معايير المحاسبة المصرية (٢٠٠٦). الصادرة بقرار وزير الاستثمار رقم ٢٤٣ .
- مليجي، مجدى مليجي عبدالحكيم. (٢٠٢٠). " أثر دلة حياة الشركة والمسئولية الاجتماعية
وجودة المستحقات على سياسة توزيعات الأرباح: دراسة تطبيقية على الشركات المدرجة في
مؤشر "EGX-100 ، مجلة الإسكندرية للبحوث المحاسبية، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية،
٢ (٤)، ٩٥-١٦٩ .

- مليجي، مجدي مليجي عبدالحكيم، عرفة، نصر طه حسن، عبدالحليم، احمد حامد محمود. (٢٠١٦). محددات ضعف الرقابة الداخلية وأثرها على مستوى التحفظ المحاسبي في التقارير المالية: دراسة تطبيقية في بيئة الأعمال المصرية. الفكر المحاسبي، ٢٠(٨)، ٣٢٩-٣٩٥.

ثانيا: المراجع الأجنبية:

- Abdullah, A. A., & Mohd-Saleh, N. (2014). Impact of Firms' Life-cycle on Conservatism: The Malaysian Evidence. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 145, 18–28. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.06.007>
- Agrawal, A., & Chadha, S. (2005). Corporate governance and accounting scandals. *Journal of Law and Economics*, 48(2), 371–406. <https://doi.org/10.1086/430808>
- Al-Hadi, A., Hasan, M. M., & Habib, A. (2016). Risk Committee, Firm Life Cycle, and Market Risk Disclosures. *Corporate Governance: An International Review*, 24(2), 145–170. <https://doi.org/10.1111/corg.12115>
- Amira, H., & Nuha, B. Q. (2019). The impact of conditional conservatism on creative accounting: A suggested framework. *Risk Governance and Control: Financial Markets and Institutions*, 9(1), 33–44. <https://doi.org/10.22495/rgcv9i1p3>
- Ball, R., Kothari, S. P., & Nikolaev, V. V. (2013). On estimating conditional conservatism. *Accounting Review*, 88(3), 755–787. <https://doi.org/10.2308/accr-50371>
- Ball, R., Robin, A., & Sadka, G. (2008). Is financial reporting shaped by equity markets or by debt markets? An international study of timeliness and conservatism. *Review of Accounting Studies*, 13(2–3), 168–205. <https://doi.org/10.1007/s11142-007-9064-x>
- Ball, R., & Shivakumar, L. (2005). Earnings quality in UK private firms: Comparative loss recognition timeliness. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 83–128. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.04.001>
- Bandyopadhyay, S. P., Chen, C., Huang, A. G., & Jha, R. (2009). Accounting conservatism and the temporal trends in current earnings' ability to predict future cash flows versus future earnings: Evidence on the trade-off. *Contemporary Accounting Research*, Forthcomin. https://www.academia.edu/download/44942330/Accounting_Conservatism_and_the_Temporal20160420-30344-buzs8a.pdf
- Bansal, M. (2021). Impact of corporate life cycle on misclassification practices: evidence from IFRS adoption in India. *Journal of Applied Accounting Research*. <https://doi.org/10.1108/JAAR-03-2021-0069>
- Basu, S. (1997). The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 3–37. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00014-1](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00014-1)
- Beaver, W. H., & Ryan, S. G. (2005). Conditional and unconditional conservatism: Concepts and modeling. *Review of Accounting Studies*, 10(2–3), 269–309. <https://doi.org/10.1007/s11142-005-1532-6>
- Belffi da Costa, W., Alvaro da Silva Macedo Ω, M., Yukari Yokoyama, K., & Elias Feres de Almeida, J. (2017). The Determinants of the Life Cycle Stages of Brazilian

- Public Companies: A Study Based on Financial-Accounting Variables. *BBR. Brazilian Business Review*, 14(3), 304–320. <https://doi.org/10.15728/BBR.2017.14.3.3>
- Charitou, A., Lambertides, N., & Trigeorgis, L. (2011). Distress Risk, Growth and Earnings Quality. *Abacus*, 47(2), 158–181. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2011.00337.x>
- Chi, W., & Wang, C. (2010). Accounting conservatism in a setting of Information Asymmetry between majority and minority shareholders. *International Journal of Accounting*, 45(4), 465–489. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2010.09.002>
- Choi, J., Choi, W., & Lee, E. (2016). Corporate Life Cycle and Earnings Benchmarks. *Australian Accounting Review*, 26(4), 415–428. <https://doi.org/10.1111/auar.12100>
- Dandapani, K. (2017). Electronic finance – recent developments. *Managerial Finance*, 43(5), 614–626. <https://doi.org/10.1108/MF-02-2017-0028>
- DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Stulz, R. M. (2006). Dividend policy and the earned/contributed capital mix: a test of the life-cycle theory. *Journal of Financial Economics*, 81(2), 227–254. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.07.005>
- Dechow, P. M., Ge, W., Larson, C. R., & Sloan, R. G. (2011). Predicting Material Accounting Misstatements. *Contemporary Accounting Research*, 28(1), 17–82. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01041.x>
- Dickinson, V. (2011). Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle. *Accounting Review*, 86(6), 1969–1994. <https://doi.org/10.2308/accr-10130>
- Drake, K., & Melissa, M. (2015). Executive compensation: A firm life cycle analysis. In *papers.ssrn.com*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2653909
- Erosa, A., & González, B. (2019). Taxation and the life cycle of firms. *Journal of Monetary Economics*, 105, 114–130. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2019.04.006>
- Faff, R., Kwok, W. C., Podolski, E. J., & Wong, G. (2016). Do corporate policies follow a life-cycle? *Journal of Banking and Finance*, 69, 95–107. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.04.009>
- Feltham, G. A., & Ohlson, J. A. (1995). Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities. *Contemporary Accounting Research*, 11(2), 689–731. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1995.tb00462.x>
- Filatotchev, I., Toms, S., & Wright, M. (2006). The firm's strategic dynamics and corporate governance life-cycle. *International Journal of Managerial Finance*, 2(4), 256–279. <https://doi.org/10.1108/17439130610705481/FULL/PDF>
- Francis, B., Hasan, I., Park, J. C., & Wu, Q. (2015). Gender Differences in Financial Reporting Decision Making: Evidence from Accounting Conservatism. *Contemporary Accounting Research*, 32(3), 1285–1318. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12098>
- Givoly, D., & Hayn, C. (2000). The changing time-series properties of earnings, cash flows and accruals: Has financial reporting become more conservative? *Journal of Accounting and Economics*, 29(3), 287–320. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(00\)00024-0](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00024-0)
- Habib, A., Bhuiyan, M. B. U., & Hasan, M. M. (2018). Firm life cycle and advisory directors. *Australian Journal of Management*, 43(4), 575–592. <https://doi.org/10.1177/0312896217731502>
- Habib, A., & Hasan, M. M. (2019). Corporate life cycle research in accounting, finance

- and corporate governance: A survey, and directions for future research. *International Review of Financial Analysis*, 61, 188–201. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2018.12.004>
- Habib, A., Monzur Hasan, M., & Al-Hadi, A. (2017). Financial statement comparability and corporate cash holdings. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 13(3), 304–321. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2017.10.001>
- Hansen, J. C., Hong, K. P., & Park, S. H. (2018). Accounting conservatism: A life cycle perspective. *Advances in Accounting*, 40(October), 76–88. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2017.10.001>
- Hasan, M. M., & Cheung, A. (Wai K. (2018). Organization capital and firm life cycle. *Journal of Corporate Finance*, 48, 556–578. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.12.003>
- Hasnan, S., Mohd Razali, M. H., & Mohamed Hussain, A. R. (2020). The effect of corporate governance and firm-specific characteristics on the incidence of financial restatement. *Journal of Financial Crime*, 3. <https://doi.org/10.1108/JFC-06-2020-0103>
- Heflin, F., Hsu, C., & Jin, Q. (2015). Accounting conservatism and Street earnings. *Review of Accounting Studies*, 20(2), 674–709. <https://doi.org/10.1007/s11142-014-9311-x>
- Khan, M., & Watts, R. L. (2009). Estimation and empirical properties of a firm-year measure of accounting conservatism. *Journal of Accounting and Economics*, 48(2–3), 132–150. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2009.08.002>
- Krishnan, G. V., Myllymäki, E. R., & Nagar, N. (2021). Does financial reporting quality vary across firm life cycle? *Journal of Business Finance and Accounting*, 48(5–6), 954–987. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12508>
- Kurniawan, M., & Wibowo, D. (2009). Analysis on Accounting Conservatism and CSR Disclosures of Indonesian Banks Listed on IDX From 2004 to 2007. *Journal of Applied Finance and Accounting*, 2(1), 13–30. <https://doi.org/10.21512/jafa.v7i2.6378>
- Lantto, A.-M., & Sahlström, P. (2009). Impact of Ifrs Adoption on Key Financial Ratios. *Accounting and Finance*, 49(August 2008), 341–361. <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2008.00283.x>
- Lee, C. W. J., Li, L. Y., & Yue, H. (2006). Performance, growth and earnings management. *Review of Accounting Studies*, 11(2–3), 305–334. <https://doi.org/10.1007/s11142-006-9009-9>
- Lester, D. L., & John, P. (2008). William "Rick" Crandall, and Michael L. Menefee, "Organizational Life Cycle and Performance among SMEs: Generic Strategies for High and Low Performers. *International Journal of Commerce and Management*, 18(4), 313–330. https://scholar.google.com/scholar?hl=en&as_sdt=0%2C5&q=Lester%2C+Parnell%2C+Crandall%2C+and+Menefee%2C+2008+Life+cycle&btnG=
- Loderer, C., Stulz, R., & Waelchlig, U. (2017). Firm rigidities and the decline in growth opportunities. *Management Science*, 63(9), 3000–3020. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2478>
- Louis, H., & Urcan, O. (2015). Agency Conflicts, Dividend Payout, and the Direct Benefits of Conservative Financial Reporting to Equity-Holders. *Contemporary*

- Accounting Research*, 32(2), 455–484. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12085>
- Manawadu, I., Che Azmi, A., & Mohamed, A. (2019). Moderating effect of IFRS adoption on FDI and conditional accounting conservatism in South Asia. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 9(1), 51–74. <https://doi.org/10.1108/JAEE-03-2017-0035>
- McNichols, M. F. (2000). Research design issues in earnings management studies. *Journal of Accounting and Public Policy*, 19(4–5), 313–345. [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(00\)00018-1](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(00)00018-1)
- Ming Tee, C., & Jalan Lagoon Selatan, M. (2019). CEO power and audit fees: Evidence from Malaysia. *International Journal of Auditing*, 23(3), 365–386. <https://doi.org/10.1111/IJAU.12166>
- Moshtagh, F., Abbaszadeh, M.R., Nowghabi, M. H. V., & Nowghabi, M.J. (2014). An Investigation of the Effect of Firm's Life Cycle Stages on Earning Quality: Evidence from Iran. *Asian Journal of Research in Banking and Finance*, 4(8), 109–122. <http://www.ijcrb.com/archives.htm>
- Nagar, N., & Radhakrishnan, S. (2015). Firm Life Cycle and Real-Activity Based Earnings Management. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2701680>
- Nagar, N., & Sen, K. (2017). Classification shifting: impact of firm life cycle. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 15(2), 180–197. <https://doi.org/10.1108/jfra-11-2015-0102>
- Pachariyanon, P. (2014). *The relationship between company life-cycle and the choice of earnings management*. <https://core.ac.uk/download/pdf/145779435.pdf>
- Park, Y., & Chen, K. H. (2006). The effect of accounting conservatism and life-cycle stages on firm valuation. *Journal of Applied Business Research*, 22(3), 75–92. <https://doi.org/10.19030/jabr.v22i3.1428>
- Roma, C. M. da S., Louzada, L. C., Roma, P. M. da S., Goto, H., & Souma, W. (2020). Earnings management, policy uncertainty and firm life cycle stages: evidence from publicly traded companies in the USA and Brazil. *Journal of Financial Economic Policy*, 13(3), 371–390. <https://doi.org/10.1108/JFEP-02-2020-0031>
- Sameh, M., & Reyad, R. (2012). Accounting Conservatism and Auditing Quality: an Applied Study On Egyptian Corporations. *European Journal of Business and Management*, 4(21), 108–116–116. <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.735.2594&rep=rep1&type=pdf>
- Shoorvarzy, M. R., Mousavi Shiri, M., & Kholousi, A. (2012). A study of impact of accounting quality on cash flow-investment sensitivity. *World Applied Sciences Journal*, 16(1), 141–146. https://scholar.google.com/scholar?hl=en&as_sdt=0%2C5&q=shoorvarzy+shiri+kholousi+a+study+of+impact+of+accounting+quality+on+cash&btnG=
- Shroff, P. K., Venkataraman, R., & Zhang, S. (2013). The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings: An event-based approach. *Contemporary Accounting Research*, 30(1), 215–241. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01151.x>
- Teymouri, M. R., & Sadeghi, M. (2020). *Investigating the Effect of Firm*

- Characteristics on Accounting Conservatism and The Effect of Accounting Conservatism on Financial Governance. 11(S 1), 124–133.*
- Ugwunta, D. O., & Ugwuanyi, B. U. (2019). Accounting conservatism and performance of Nigerian consumer goods firms': An examination of the role of accruals. *International Journal of Financial Research, 10(1), 1–9.* <https://doi.org/10.5430/ijfr.v10n1p1>
- Vincent, D., & Borja, H. (2015). Effect of auditor choice and tenure on the cost of equity capital of selected listed firms in the Philippines. *Philippine Management Review, 22(1), 1–20.* <https://pmr.upd.edu.ph/index.php/pmr/article/view/337>
- Warusawitharana, M. (2018). Profitability and the lifecycle of firms. *B.E. Journal of Macroeconomics, 18(2).* <https://doi.org/10.1515/bejm-2017-0124>
- Watts, R. L. (2003a). Conservatism in accounting part II: Evidence and research opportunities. *Accounting Horizons, 17(4), 287–301.* <https://doi.org/10.2308/acch.2003.17.4.287>
- Watts, R. L. (2003b). Conservatism in accounting part I: Explanations and implications. *Accounting Horizons, 17(3), 207–221.* <https://doi.org/10.2308/acch.2003.17.3.207>
- Xu, X. E., & Liu, J. (2006). *Consumer Credit Risk Management in an Emerging Market : The Case of China. 14(3), 86–94.*
- Zadband, V. K., & Omrani, H. (2014). The Effect of Corporate Life Cycle on Financial Reporting Quality Companies Listed in Tehran Stock Exchange. *International Journal of Management & Information Technology, 9(2), 1564–1571.* <https://doi.org/10.24297/ijmit.v9i2.666>

قائمة الملاحق:

الملحق رقم (١): نتائج تشغيل الانحدار في ظل التحليل الأساسي

نتائج فرض البحث الخاص: بتأثير مراحل دورة حياة الشركة على مستوى التحفظ المحاسبي بالتقارير المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية
نتائج الانحدار قبل ادخال المتغيرات الرقابية

Linear regression							
CONSV	Coef.	St.Err.	t-value	p-value	[95% Conf	Interval]	Sig
Growth	-.201	.057	3.52	0	.089	.314	***
Mature	-.216	.058	3.69	0	.101	.331	***
Decline	-.238	.053	4.47	0	.133	.343	***
Mean dependent var		0.219	SD dependent var		0.534		
R-squared		0.145	Number of obs		273		
F-test		15.323	Prob > F		0.000		
Akaike crit. (AIC)		437.169	Bayesian crit. (BIC)		447.998		
Adj-R-squared		0.1360					

*** $p < .01$, ** $p < .05$, * $p < .1$

نتائج الانحدار بعد ادخال المتغيرات الرقابية

Linear regression							
CONSV	Coef.	St.Err.	t-value	p-value	[95% Conf	Interval]	Sig
Growth	-.073	.433	0.17	.867	-.78	.925	
Mature	-.035	.438	0.08	.936	-.827	.898	
Decline	-.097	.441	0.22	.827	-.772	.966	
Lev	.118	.041	2.89	.004	.038	.198	***
size	.006	.047	0.13	.9	-.087	.099	
ROA	.574	.163	3.52	.001	.253	.895	***
Mean dependent var		0.219	SD dependent var		0.534		
R-squared		0.198	Number of obs		273		
F-test		10.959	Prob > F		0.000		
Akaike crit. (AIC)		425.989	Bayesian crit. (BIC)		447.645		
Adj-R-squared		0.1796					

*** $p < .01$, ** $p < .05$, * $p < .1$

الملحق رقم (٢):

نتائج تشغيل الانحدار في ظل تحليل الاضافى

نتائج فرض البحث الخاص: بتأثير مراحل دورة حياة الشركة على مستوى التحفظ المحاسبى بالتقارير المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية بعد إضافة متغير قيمة الشركة كمتغير رقابى

Linear regression							
CONSV	Coef.	St.Err.	t-value	p-value	[95% Conf	Interval]	Sig
Growth	-.278	.381	-0.73	.466	-1.028	.472	
Mature	-.328	.386	-0.85	.396	-1.087	.431	
Decline	-.341	.389	-0.88	.382	-1.107	.426	
Lev	-.162	.047	-3.43	.001	-.255	-.069	***
size	.047	.041	1.14	.253	-.034	.129	
ROA	-.077	.16	-0.48	.631	-.391	.237	
TOBINQ	.08	.009	9.09	0	.063	.097	***
Mean dependent var		0.219	SD dependent var		0.534		
R-squared		0.388	Number of obs		273		
F-test		24.065	Prob > F		0.000		
Akaike crit. (AIC)		354.158	Bayesian crit. (BIC)		379.424		
Adj-R-squared		0.3716					

*** $p < .01$, ** $p < .05$, * $p < .1$

الملحق رقم (٣):

نتائج تشغيل الانحدار في ظل تحليل الحساسية

نتائج فرض البحث الخاص : بتأثير مراحل دورة حياة الشركة على مستوى التحفظ المحاسبي
بالتقارير المالية للشركات غير المالية المقيدة بالبورصة المصرية بعد تغيير طريقة قياس المتغير
التابع مستوى التحفظ المحاسبي

Linear regression							
CONSV A	Coef.	St.Err.	t-value	p-value	[95% Conf	Interval]	Sig
Growth	-.062	.116	-0.53	.593	-.29	.166	
Mature	-.152	.117	-1.29	.196	-.382	.079	
Decline	-.066	.118	-0.56	.576	-.299	.167	
Lev	.008	.006	1.41	.161	-.003	.02	
size	.007	.013	0.59	.559	-.018	.032	
ROA	.377	.043	8.83	0	.293	.462	***
Mean dependent var		0.003	SD dependent var		0.162		
R-squared		0.256	Number of obs		273		
F-test		15.523	Prob > F		0.000		
Akaike crit. (AIC)		-292.804	Bayesian crit. (BIC)		-271.060		
Adj-R-squared		0.2393					

*** $p < .01$, ** $p < .05$, * $p < .1$

**دور التسويق الأخضر في تحقيق أهداف التنمية المستدامة
(دراسة حالة على قطاع البترول في جمهورية مصر العربية)**

أ.د/ جيهان عبد المنعم رجب*
د/ ماجد محمد يسرى الخربوطلي**
ممدوح فاروق مصطفى الحصري***

(*) أ.د/جيهان عبد المنعم رجب : أستاذ التسويق ووكيل كلية التجارة لشئون خدمة المجتمع (الأسبق) بكلية تجارة - جامعة عين شمس.
(**) د.ماجد محمد يسرى الخربوطلي : أستاذ مساعد بقسم الإقتصاد - معهد مصر العالي للتجارة والحاسبات (المنصورة)
Email : dr.magebelkharbotly@gmail.com
(***) ممدوح فاروق مصطفى الحصري : باحث دكتوراه - بكلية الدراسات العليا والبحوث البيئية - جامعة عين شمس
Email : mamdouhfarouk@hotmail.com

ملخص الدراسة

هدفت الدراسة إلى تحديد دور التسويق الأخضر في تحقيق أهداف التنمية المستدامة بالتطبيق على قطاع البترول في جمهورية مصر العربية، وتوضيح أهمية الدراسة إنه في ظل التدهور السريع للأوضاع البيئية نتيجة الملوثات الصناعية، صار موضوع البيئية من بين الأولويات التي ينبغي الإهتمام بها ، ونتيجة للضغوط التي فرضتها الأطراف المنادية بالحفاظ علي البيئة، بدأ الإهتمام بالبعد البيئي لدي المؤسسات الإقتصادية والخدمية في قطاع البترول، وذلك من أجل ضمان استقرارها ونموها ضمن بيئة تنافسية قوية ، وفي هذا السياق سعت المؤسسات إلي إتباع أسلوب جديد من لأجل مساييره التوجه البيئي، فظهر الإقتصاد الأخضر كبديل للمؤسسات والذي يضمن تطوير أساليب تسعي للحفاظ علي البئة وإستمرار المؤسسة في السوق وتحقيق الأرباح، دون استنزاف الموارد الطبيعية وبالتالي المساهمه بشكل كبير في تحقيق أهداف التنمية المستدامة، وعلي سبيل ذلك قام الباحث بتوزيع إستمارة إستقصاء شملت متغيرات الدراسة، وإستخدام الباحث هذه الإستمارة كأداة لجمع البيانات من مجتمع الدراسة، والذي بلغ حجم عينته (٤١٣) مفردة، وتم إستبعاد الإستمارات الغير صالحة، وبلغت الإستمارات الصالحة للتحليل (٤٠٠) مفردة إستمارة أي بنسبة (٩٦.٧٥%) من الإستمارات الموزعة وعددها (٤١٣) مفردة لعينة من شركات البترول بالقطاع العام.

توصلت الدراسة إلى أن عبارات المتغير المستقل " التسويق الأخضر"، لدي العاملين بالشركة كانت بدرجة متوسطة، وكان ترتيب أبعاد إستمارة الإستقصاء من حيث المتغير التابع" أهداف التنمية المستدامة"، بدرجة توافر متوسط، وأكدت نتائج الدراسة وجود علاقة إرتباط طردية بين دور التسويق الأخضر لدي العاملين بالشركة وتحقيق تحقيق أهداف التنمية المستدامة من وجهه نظرهم، وأوصت الدراسة بضرورة الإهتمام بأبعاد التسويق الاخضر باعتبارها مدخل حديث في تحسين جودة بيئة العمل في المؤسسة، يجب ان تسعي المؤسسة أكثر إلى تفعيل أهداف التنمية المستدامة ، يجب أن تسعى ادارة المؤسسات أكثر لمواجهة أي صعوبات في مجال تفعيل ابعاد التسويق الاخضر وتفعيل أهداف التنمية المستدامة.

الكلمات الدالة: التسويق الأخضر؛ الغاء مفهوم النفايات؛ التوجه البيئي ؛ إعادة تصميم ؛ الميزة التنافسية المستدامة؛ المسؤولية البيئية؛ المنتجات الخضراء؛ لاستدامة؛ الميزة التنافسية؛ منظمات الأعمال؛ شركات البترول.

Abstract

The study aimed to determine the role of green marketing in achieving sustainable development goals by applying to the petroleum sector in the Arab Republic of Egypt, And to clarify the importance of the study that in light of the rapid deterioration of environmental conditions as a result of industrial pollutants, the issue of the environment has become among the priorities that should be taken care of, As a result of the pressures imposed by the parties calling for the preservation of the environment, the economic and service institutions in the petroleum sector began to pay attention to the environmental dimension, in order to ensure their stability and growth within a strong competitive environment, In this context, the institutions sought to adopt a new method in order to keep pace with the environmental trend, so the green economy emerged as an alternative to the institutions, which ensures the development of methods that seek to preserve the environment, the continuation of the institution in the market and achieve profits, without depleting natural resources and thus contributing significantly to achieving sustainable development goals. For this purpose, the researcher distributed a questionnaire that included the study variables, The researcher used this form as a tool to collect data from the study population, whose sample size was (413) single, and invalid forms were excluded, and the valid forms for analysis amounted to (400) single forms, i.e. (96.75 %) of the distributed forms (413) single for a sample. From oil companies in the public sector.

The study found that the expressions of the independent variable “green marketing” among the company’s employees were of a medium degree, and the order of the survey form dimensions in terms of the dependent variable “sustainable development goals” was in the degree of average availability, and the results of the study confirmed the existence of a direct correlation between the role of marketing The study recommended the need to pay attention to the dimensions of green marketing as a modern approach to improving the quality of the work environment in the organization. Difficulties in activating the dimensions of green marketing and activating the sustainable development goals.

Key words: green marketing; eliminating the concept of waste; environmental orientation; redesigning ; sustainable competitive advantage; environmental responsibility; green products; sustainability; Competitive advantage; business organizations; Petroleum companies.

أولاً: مقدمة

يُعد التسويق الأخضر من المداخل الحديثة التي تعمل علي تحقيق الأمان في تقديم المنتجات وإدارة العمليات، ويركز علي إنتاج سلع آمنة وصديقة للبيئة مما يدفع بالمنظمة لرفع كفاءة عملياتها الإنتاجية ، يحدث تخفض من مستويات التلف والتلوث البيئي الناجم عن تلك العمليات، حيث برزت الي السطح بعض القضايا المعقدة مصل التغير المناخي العالمي، تزايد استنزاف الموارد الطبيعية، تلوث الهواء الناجم عن الغازات العادمة، تلف البيئة الطبيعية نتيجة عواد ومخلفات الصناعة، قطع الاشجار من الغابات وتقلص المساحات الخضراء، الأمطار الحامضية، طبقة الاوزون في الغلاف الجوي وتسرب المواد السامة وقتل النشاط الحيوي وانتج وتسويق سلع ضارة بالبيئة والانسان، فضلا عن سوء تعامل الانسان مع البيئة (جمال إبراهيم، ٢٠٢٠).

يُعد مفهوم التسويق الأخضر واحدا من أكثر المواضيع حداثة في حقل ادارة التسويق ولكنها أقل تتاولا في الاديبيات المختصة في العلوم الادارية، لذلك اصبحت أغلب المنظمات بحاجة الي تبني هذا المفهوم كونها تحقق لها ميزة تنافسية فضلا عن التعبير باهتمامها بمسئولياتها الاجتماعية والأخلاقية اتجاه عملائها، وايضا تبني استراتيجيات واضحة وتقديم سلع ومنتجات خالية من عوامل التلوث البيئي (Mary Wanjiru Kinooti, 2020).

بدأت العقود الأخيرة تشهد تحولات واسعة في مفهوم التنمية وفي طرق قياسها، ومن نتائج تلك التحولات بلورة مفهوم التنمية المستدامة علي يد اللجنة العالمية للبيئة والتنمية (لجنة بورتلاند) في تقريرها الصادر بعنوان (مستقبلنا المشترك) عام ١٩٨٧ وقد عرف التنمية المستدامة على أنها " التنمية التي تلبى احتياجات الأجيال الحالية دون التعرض للخطر قدرة الأجيال المستقبلية على تلبية احتياجاتهم" يوضح المفهوم أن عملية التنمية متعددة الأبعاد تتضمن بعداً اقتصاديا وبعداً اجتماعياً وبعداً بيئياً، وأنه يجب التكامل والاعتمادية بين الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والبيئة للمجتمع، ولتحقيق هذا التكامل داخل المنظمات يجب الاهتمام بالأساليب الادرية الحديثة التي تحقق تنمية ناجحة لدى المنظمات المهتمة بالتنمية المستدامة (عثمان محمد غنيم وماجدة أحمد أبو زنت، ٢٠٢١).

ثانياً: مشكلة الدراسة

أدى ارتفاع مستويات تلوث المياه والهواء في العديد من مدن العالم الى درجات خطيره نحو زيادة الاهتمام العالمي بالقضايا البيئية ، وبدأت الانتقادات توجه وبشكل كبير الى المنظمات بسبب الاثار السلبية لمنتجاتهم على البيئة التي كانت تعد احد الاسباب الرئيسة المؤدية لارتفاع مستويات التلوث ان هذه الانتقادات وجهت عناية المسوقين وبشكل كبير نحو الاهتمام بهذا الموضوع ، لذلك يهتمون بتصميم البرامج التي تهدف الى حماية البيئة الطبيعية كجزء من مسؤولياتهم الاجتماعية من خلال برامج حماية البيئة (العواد أمير غانم، ٢٠١٨) .

يتمحور دور التسويق الأخضر حول التزام منظمات الاعمال بالتعامل في السلع الصديقة للبيئة (السلع غير الضارة بالمجتمع والبيئة الطبيعية) والقيام بالأنشطة التسويقية في إطار الالتزام القوي بالمسؤولية البيئية وضمن ضوابط محددة لضمان المحافظة على البيئة الطبيعية وعدم الحاق الضرر بها. وعلى ضوء ذلك بدأ العديد من منظمات الاعمال بإعادة النظر بمسؤولياتها الاجتماعية والأخلاقية في ممارساتها التسويقية، واعطاء البعد البيئي أهمية بارزة في استراتيجياتها التسويقية ومن هنا بدأ الاهتمام بنمط جديد في التسويق.

وتتمثل إشكالية البحث في الإجابة على السؤال الرئيسي التالي:

ما هو دور التسويق الأخضر في تحقيق أهداف التنمية المستدامة بالتطبيق على قطاع البترول في جمهورية مصر العربية؟

ومنه تنبثق بعض الأسئلة الفرعية:

السؤال الأول :- ما هو دور التسويق الأخضر في تحقيق الاهداف التنميه المستدامة؟

السؤال الثاني :- ما هي ابعاد التسويق الأخضر الأكثر ارتباطاً وتأثيراً في أهداف التنمية المستدامة؟

السؤال الثالث :- هل توجد علاقة بين ابعاد التسويق الأخضر وأهداف التنمية المستدامة؟

ثالثاً: أهداف الدراسة

الاجابة علي التساؤل الرئيسي للبحث وهو " تحديد دور التسويق الأخضر في تحقيق أهداف التنمية المستدامة بالتطبيق على قطاع البترول في جمهورية مصر العربية "، وذلك من خلال :

١. تحديد دور التسويق الأخضر لتحقيق أهداف التنمية المستدامة.
٢. توضيح ابعاد التسويق الأخضر وتأثيره في تحقيق أهداف التنمية المستدامة.

٣. إيضاح العلاقة بين ابعاد التسويق الاخضر وأهداف التنمية المستدامة.

رابعاً: متغيرات وفروض الدراسة

المتغير المستقل : التسويق الأخضر

المتغير التابع : أهداف التنمية المستدامة

فروض البحث:

الفرض الأول :لا توجد علاقة جوهرية بين التسويق الاخضر و تحقيق أهداف التنمية المستدامة .

الفرض الثاني:لا توجد علاقة جوهرية بين إستراتيجية للتسويق الاخضر وتحقيق أهداف التنمية المستدامة.

الفرض الثالث:لا توجد علاقة جوهرية بين العلاقة بين السعر والتكلفة، على تحقيق أهداف التنمية المستدامة

خامساً: أهمية الدراسة

تستمد الدراسة أهميتها العلمية من خلال العناصر التالية:

١. استكمال حاجة المكتبة الأكاديمية للمراجع في مجال التسويق البيئي، وتعتبر إضافة متواضعة للمكتبة العربية لمثل هذا النوعية من البحوث المصرية، وخاصة في حالة وجود ندرة نسبية في هذا المجال.

٢. تتمثل أهمية البحث في مجموعة النتائج التي يأمل الباحث التوصل إليها والتي تعمل على التفسير الكامل لمدى تأثير ابعاد التسويق الاخضر على التنمية المستدامة لشركات البترول محل البحث، وتفسير مدى تباين درجة تأثير كل بعد من ابعاد التسويق الأخضر.

٣. توفير دراسة تطبيقية على أساس منهجي تتناول فيها مفهوم التسويق الأخضر على اهداف التنمية المستدامة لشركات قطاع البترول، نظراً لما تواجهه شركات البترول من صعوبات كبيرة في كيفية تطبيق التسويق الاخضر على أرض الواقع بما يحقق اهداف التنمية المستدامة، لذا يحاول الباحث من خلال هذا البحث الإجابة عن تساؤلات البحث، فذلك سيكون له مردود واضح على معرفة تطبيق التسويق الاخضر على راض الواقع من منظور تحقيق أهداف التنمية المستدامة.

٤. تقديم مجموعة من التوصيات التي تساعد الشركات محل البحث على حل العقبات والمشكلات التي تواجهها، وكذلك تزويد متخذي القرار في قطاع البترول بتوصيف منهجي لقياس التسويق الأخضر وأثرها على تحقيق أهداف التنمية المستدامة للشركات محل البحث.

سادساً: الإطار النظري والمفاهيمي للدراسة

تناولت الدراسة مجموعة من المفاهيم بالتوضيح أهمها :

- **مفهوم التنمية المستدامة:** هي عرف لجنة بورتلاند التنمية المستدامة على أنها " التنمية التي تلبي احتياجات الأجيال الحاضرة دون المساس أو الاضرار بقدرة الأجيال القادمة على تلبية احتياجاتهم .(صالح صالحي، ٢٠١٨)

- **مفهوم الاقتصادية:** يقصد به تحسين مستوى معيشة الأفراد، من خلال تلبية احتياجاتهم من السلع والخدمات، ويتمحور البعد الاقتصادي للتنمية المستدامة حول الانعكاسات الراهنة والمستقبلية للإقتصاد على البيئة، إذ يطرح مسألة إختيار وتمويل وتحسين التقنيات الصناعية في مجال توظيف الموارد الطبيعية، وتعتبر البيئة كيان اقتصادي متكامل باعتبارها قاعدة للتنمية وتلوثها واستنزاف مواردها يؤدي في النهاية إلى إضعاف فرص التنمية المستقبلية ومن ثم يجب اخذ المنظور الاقتصادي بعيد المدى لحل المشكلات من أجل توفير الجهد والمال الموارد (علاء فرحان وآخرون، ٢٠٢٠).

- **مفهوم التنمية الاجتماعية:** في هذا المجال تبرز فكرة التنمية المستدامة في رفض الفقر والبطالة والفرقة التي تحد من حقوق المرأة، والفجوة الكبيرة بين الأغنياء والفقراء، ويستند هنا البعد الاجتماعي كأساس الاستدامة عن طريق العدل الاجتماعي، وأهم عناصر البعد الاجتماعي هي: تثبيت النمو الديمغرافي ضغط السكان (الحراك الاجتماعي-الصحة والتعليم-المشاركة الشعبية-التنوع الثقافي- تحقيق العدالة الاجتماعية بين أفراد الجيل الحالي من جهة ثم بين أفراد الجيل الحالي والمستقبلي من جهة أخرى. هي وصل الانسان للعيش في بيئة نظيفة وسليمة ويمارس من خلالها جميع الأنشطة مع كفالة حقه في نصيب عادل من الثروات الطبيعية والخدمات البيئية والاجتماعية يستثمرها بما يخدم احتياجاته الأساسية (مأوى، طعام، ملابس، هواء، فضلا عن الاحتياجات المكملة لرفع مستوى المعيشة ودون تقليل فرص الأجيال القادمة. (Sandri,S.,2019) .

- مفهوم التنمية البيئية: يكتسب البعد البيئي للتنمية المستدامة أهمية كبيرة لانه جاء لمعالجة علاقة التنمية بالبيئة، من خلال وضع الأساسيات التي تقوم عليها الحدود التي يجب ألا تتعداها. فهذا البعد يتمثل في الحفاظ على الموارد الطبيعية والاستخدام الأمثل على أساس مستدام، وتوقع ما قد يحدث للنظم الإيكولوجية من جراء التنمية للاحتياط والوقاية، ويمكن اجمالي الأبعاد البيئية فيما يلي: عدم إتلاف التربة عن طريق إستعمال المبيدات، وتدمير الغطاء النباتي وغيرها. وهو الاهتمام بإدارة المصار الطبيعية وهو العمود الفقري للتنمية المستدامة، وعامل الاستنزاف البيئي هو أحد العوامل التي تتعارض مع التنمية المستدامة (عثمان محمد غنيم واخرون، ٢٠١٩).
- مفهوم التنمية التكنولوجية: يتم تحقيق الاستدامة التكنولوجية من خلال الأخذ بالتكنولوجيات المحسنة والتشريعات الزاجرة والعمل على الحد من انبعاثات الغازات المسببة للاحتباس الحراري وحماية تدهور طبقة الأوزون (كوتلر، فليب واخرون، ٢٠١٨).

سابعاً : الدراسات السابقة

- دراسة (محمد عبد الهادي محمود، ٢٠١٧) هدفت الدراسة إلى تسليط الضوء على موضوع هام يتعلق بالمؤسسات الاقتصادية والتسويقية والتزاماتها البيئية والاجتماعية بغرض المساهمة في تحقيق التنمية المستدامة وذلك من خلال إبراز مجموعة من الإجراءات الطوعية الكفيلة بتحقيق ذلك إلى جانب مراعاة السياسات البيئية الأخرى المعروفة بالسياسات البيئية، كما يهدف إلى إسقاط الجانب النظري على أرض الواقع لإبراز مدى التقارب والتجاوب الذي تحضى به المسؤولية البيئية والاجتماعية في مؤسسة الاقتصادية، توصلت هذه الدراسة إلى أن التنمية المستدامة لا تعتبر مقيدة لنشاط المؤسسة الاقتصادية إذا لم تتجاوز هذه الأخيرة الحجم المسموح به من التلوث، كما أن الأدوات التقليدية للسياسة البيئية هي أدوات رقابية وقائية للاقتصاديات التي تهدف لتحقيق التنمية المستدامة، قد توصلت الدراسة التطبيقية إلى أن المؤسسة لم تعي بعد المسؤولية البيئية والاجتماعية) على الرغم من أن أخذت بعض الترتيبات في هذا المجال (بدليل أن هذا الجانب بعد تفحصه غير منظم من جهة ومن جهة أخرى يعتبر مفروض عليها نتيجة حجم المخلفات الناتج عن أنشطتها وكان من المفروض أن يكون التزامها اتجاه البيئة والمجتمع طوعياً وثقافياً براعي المفهوم الشامل للتنمية المستدامة.

- دراسة (Mary Wanjiru Kinooti, 2020) هدفت الدراسة إلي التعرف على دور برامج التسويق الأخضر في التأثير على أداء الشركات وكذلك التعرف على مدى قناعة الادارة العليا بتنفيذ مثل هذه البرامج والمخاطرة بها، ومن اهم النتائج التي توصلت اليها البحث ان تطبيق برامج التسويق الاخضر يحسن من سمعة الشركات والصورة الذهنية ليا امام عملائها وايضا تؤثر سياسة التسويق الاخضر على المنتجات وحجم المبيعات بشكل ايجابي في الاسواق مما يزيد من الحصة السوقية لمشركات المبحوثة.
- دراسة (Peattie, K,2019) هدفت الدراسة إلي توضيح العلاقة بين التوجه التسويقي للمؤسسة والمسؤولية الإجتماعية في هذا الإتجاه ، وأشارت الدراسة إلي أن لم يعد ينظر إلي المؤسسة بأنها كيان اقتصادي هدفها انتاج سلع وخدمات ، وقد توصلت الدراسة إلي أن التسوق في المؤسسة تعدي مجرد انتاج سلع وتسعيورها والترويج لها وابطالها إلي المستهلك بل وأصبح يهتم بمسائل من قبل الخدمات الإجتماعية مثل حماية المستهلك، الإنتاج وفق منظور الجودة البيئية بالمؤسسة.
- دراسة (Leonida,C.,Kats,et al,2021) هدفت الدراسة الي أهمية تبني المؤسسة الاقتصادية استراتيجية لتطوير وظيفتها التسويقية من المفهوم التقليدي إلي المفهوم المستدام للحصول علي ميزة تنافسية، كما توصلت الدراسة إلي :-
 - تبني المؤسسة استراتيجية لتطوير وظيفتها التسويقية من المفهوم التقليدي الي المستدام لا يتحقق الا من خلال تبنيها لاستراتيجية التسوق المستدام والتي تاخذ بعين الاعتبار البعد البيئي والاجتماعي.
 - ان استراتيجية التسويق تساهم في تحقيق ميزة تنافسية من خلال مزيج تسويقي مستدام الذي يسمح بخلق قيمة للمستهلك الاخضر.
- دراسة (رؤوف رعد عدنان، ٢٠٢١) هدفت الدراسة إلي مدي إلتزام المنظمات المصنعه للمنتجات الغذائية بالابعاد التسويقية للمسؤولية الاجتماعية، وانعكاساتها علي رضا حقوقة كمستهلك ، وتوصلت الدراسة إلي:
 - التزام المنظمات عينه الدراسة تجاه المتغيرات التسويقية للمسؤولية الاجتماعية كان متوسطاً.

- عدم رضا المستهلكين حول ما تقوم به تلك المنظمات ، كما أن المنظمات موضوع الدراسة لا تعطى الاهتمام الكافي لكل من حق سماع الراي، حق الحصول علي المعلومات، وحق التعويض وحق العيش في بيئة صحية.

- وتختلف هذه الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة إنها من أهم الدراسات في حدود علم الباحث التي تسعى إلى التعرف على التسويق الأخضر (الغاء مفهوم النفايات أو تقليلها، اعادة تصميم المنتج، وضوح العلاقة بين السعر والتكلفة، جعل التوجه البيئي مريحاً)، على التنمية المستدامة (البعد الاقتصادي، والبعد البيئي، البعد الاجتماعي، البعد التكنولوجي)، حيث لم يسبق أن دراسة هذا الموضوع، عن أي دراسة سابقة تناولت موضوع التسويق الاخضر والتنمية المستدامة معاً، وهذا يعطى للموضوع أهمية خاصة نظراً لحدائثة الموضوع وأهمية مجال تطبيقه.

سابعاً: منهجية الدراسة

المنهج الاستقرائي: إعتمدت الدراسة علي المنهج الإستقرائي بمراجعة الدراسات السابقة المرتبطة بموضوع البحث والإطلاع على ما كتب من أدبيات في هذا الموضوع، من الكتب والدوريات العلمية العربية والأجنبية والرسائل العلمي، ومن ثم ربط الإطار النظري للدراسة بالواقع العملي والتطبيقي وذلك من أجل تحليلها والإستعانة بها في صياغة الجانب النظرى للدراسة بهدف تكوين الإطار النظرى وتحديد المدخل المناسب للبحث، كما إعتمدت الدراسة علي المنهج الإستنباطي بغرض صياغته وإختبار فروض الدراسة وإستنتاج وتحليل وتفسير النتائج للوصول إلي تحقيق أهداف الدراسة.

مجتمع وعينة الدراسة

مجتمع وعينة الدراسة يتمثل مجتمع الدراسة في المسئولين بقطاع البترول، وتيسيراً على الباحث في جمع البيانات المطلوبة تم التطبيق علي قطاع البترول للشركات العامة، وقد تم تحديد حجم عينة الدراسة (٤٠٠) مفردة من المسئولين بشركات البترول محل الدراسة، وقد إستخدم الباحث في تقدير حجم العينة المعادلة التالية:

أداة الدراسة: إعتد الباحث في جمع بيانات الدراسة التطبيقية على قائمة الإستقصاء، وعلى هذا الأساس تم تصميم قائمة إستقصاء خاصة بموضوع الدراسة مصممة من قبل الباحث تتفق مع

أغراض الدراسة وتساعد في اختبار فروضها، ويتكون هذا الإستقصاء من بيانات ديموجرافية تتمثل في النوع، والعمر، والمسمى الوظيفي، والمؤهل العلمي، وسنوات الخبرة، محاور بحثيه وهم:

• **المحور الأول:** التسويق الأخضر، ويتكون من أربع أبعاد: البعد الأول: الغاء مفهوم النفايات او تقليلها، البعد الثاني: إعادة تصميم المنتج، البعد الثالث: وضوح العلاقة بين السعر والتكلفة، البعد الرابع: جعل التوجه البيئي مريحاً.

• **المحور الثاني:** أهداف التنمية المستدامة ويتكون من أربع أبعاد: البعد الأول: البعد الاجتماعي، البعد الثاني: البعد الاقتصادي، البعد الثالث: البعد التكنولوجي، البعد الرابع: البعد البيئي .

الأساليب الإحصائية المستخدمة

تم استخدام الأساليب الإحصائية المناسبة لتحقيق أهداف الدراسة وتحليل البيانات التي تم جمعها، باستخدام البرامج الإحصائية المناسبة لتحليل قوائم الإستقصاء وهي SPSS, AMOS، لتحليل البيانات ومعالجاتها، وفيما يلي مجموعة من الأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات:

• التكرارات والنسبة المئوية: للتعرف على نسب توزيع العينة وفقاً للبيانات الديموجرافية لعينة الدراسة، وكذلك للتعرف على استجابات أفراد العينة تجاه عبارات أبعاد الدراسة، ما تمت الإستعانة بالرسوم البيانية Graphics والتي تظهر تلك النسب التكرارية بطريقة واضحة.

• اختبار التناسق الداخلي Internal Consistency: يقاس التناسق الداخلي لعبارات قائمة الإستقصاء بمعامل الارتباط بين كل عبارة من عبارات القائمة، والبعد الذي تنتمي إليه تلك العبارة، فإذا كان الارتباط موجباً ودالاً إحصائياً يدل ذلك على التناسق الداخلي بين العبارات والأبعاد التي تنتمي إليها، وكلك حساب معامل الصلاحية والذي يتم اشتقاقه من معامل الارتباط.

• اختبار ألفا كرونباخ Cronbach's Coefficient Alpha: وتفسر بأنها معامل الثبات للإستجابات، وتتراوح قيمة ألفا بين الصفر والواحد، وكلما اقتربت من الواحد كلما زادت المصدقية والثبات والعكس صحيح، والقيمة المقبولة إحصائياً لهذا المعامل هي ٦٠% فأكثر، أما إذا كانت أقل فتعتبر المصدقية ضعيفة.

• الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة: حيث تم إستخدام المتوسطات الحسابية والإنحرافات المعيارية والمتوسط المئوي المرجح في نتائج التحليل الوصفي للمتغيرات.

• تحليل الإنحدار الخطي البسيط Simple Linear Regression Analysis: ويستخدم في حالة اختبار معنوية تأثير متغير مستقل واحد Independent variable، في متغير تابع

Dependent variable، وينتج عنه معادلة إحصائية، تستخدم لتفسير العلاقة بين المتغيرات، كما تستخدم للتنبؤ بالمتغير التابع، في حالة معرفة قيم المتغير المستقل، ومن أهم الأساليب المستخدمة في تحليل الانحدار ما يلي:

• معامل التحديد R^2 : هو مربع معامل الارتباط المتعدد ويبين نسبة التغيرات في المتغير التابع والتي يقوم بتفسيرها وشرحها المتغير المستقل.

• اختبار (F test): هو أحد أساليب تحليل التباين (ANOVA Analysis of Variance) ويختبر معنوية نموذج الانحدار ككل، ونعتمد في الحكم على مستوى المعنوية المحسوب Sig.، فإذا كان أقل من 0.05 يمكن قبول معنوية النموذج.

• اختبار (T test): وذلك لإختبار معنوية المعلمات المقدرة (أي ثابت الانحدار، ومعلمات الانحدار) ونعتمد في الحكم على مستوى المعنوية المحسوب Sig. فإذا كان أقل من 0.05 يمكن قبول معنوية المعالم المقدرة.

• نموذج تحليل المسار Path Analysis: وقد تم استخدامه لبناء نموذج الدراسة، ويستخدم أسلوب تحليل المسار Path Analysis في حالة وجود متغيرات وسيطة Mediator Variables أي مستقلة وتابعة في آن واحد، حيث ينقسم تأثير المتغيرات المستقلة في المتغير التابع إلى تأثيرات مباشرة Direct Effect وتأثيرات غير مباشرة Indirect Effect حيث تساهم المتغيرات الوسيطة في تفسير تلك العلاقات.

التحليل الاحصائي وإختبار فروض الدراسة:

إختبار الفرض الأول: لا توجد علاقة جوهرية بين التسويق الاخضر وتحقيق أهداف التنمية المستدامة .

ولإختبار هذا الفرض تم إجراء تحليل الانحدار البسيط Simple Regression بين فعالية المراجعة الداخلية، وبين إضافة قيمة للمنشأة، وجاءت النتائج كما يلي:

جدول رقم (١)

نتائج تحليل الانحدار البسيط Simple Regression

المتغير التابع Y1 " أهداف التنمية المستدامة "							
مستوى المعنوية Sig.	F test	R ²	R	مستوى المعنو Sig.	T test	المعاملات B	المتغير المستقل
٠.٠٠٠٠	٣٠٠.٥	٠.٤٤٠	٠.٦٦٣	٠.٠٠٠٠	٤.٧٤٧	٠.٩٧١	الثابت
				٠.٠٠٠٠	١٤.٣٣٤	٠.٧٨٤	X1 التسويق الاخضر

يتضح من الجدول رقم (١) نتائج الإندار وجود علاقة طردية جوهرية بين المتغير X1 " التسويق الاخضر " وبين المتغير Y1 " أهداف التنمية المستدامة " حيث بلغت قيمة R معامل الارتباط الخطي ٠.٦٦٣ بمستوى معنوية ٠.٠٠٠٠ مما يعني معنوية العلاقة عند مستوى معنوية ٠.٠٠٠١ . ويتضح من المعادلة وجود تأثير طردي التسويق الاخضر على تحقيق أهداف التنمية المستدامة ، ويظهر ذلك من قيمة (B) والتي تدل على مقدار التأثير، حيث أن تحسن المراجعة التسويق الاخضر بمقدار درجة يؤدي إلى تحسن تحقيق أهداف التنمية المستدامة بمقدار ٠.٩١٠ درجة.

• اختبار معنوية النموذج

بلغت قيمة (F) للنموذج ٣٠٠.٥ بمستوى معنوية أقل من ٠.٠١ مما يدل على معنويتها عند مستوى معنوية، أي أن التسويق الاخضر ذات تأثير جوهري طردي على إضافة قيمة للمؤسسة لتحقيق أهداف التنمية المستدامة.

• اختبار معنوية المتغير المستقل (T test)

ينضح أن قيمة (T) قد بلغت ١٤.٣٣٤ للمتغير (X1) " التسويق الاخضر " بمستوى معنوية أقل من ٠.٠١ مما يدل على معنوية المتغير المستقل.

القرار :- رفض الفرض الأول للدراسة والذي تمت صياغته في صورة العدم: "لا توجد علاقة جوهرية بين التسويق الاخضر و تحقيق أهداف التنمية المستدامة "، وقبول الفرض البديل وهو " توجد علاقة جوهرية بين التسويق الاخضر و تحقيق أهداف التنمية المستدامة".

جدول رقم (٢)

نتائج تحليل الإنحدار البسيط Simple Regression

المتغير التابع Y2 "تحقيق أهداف التنمية المستدامة"							
المتغير المستقل	المعاملات B	T test	مستوى المعنوية Sig.	R	R ²	F test	مستوى المعنوية Sig.
الثابت	٠.٣٤٧	١٣.٠٩٨	٠.٠٠٠	٠.٧٦٨	٠.٥٩٠	٥٥٠.٥	٠.٠٠٠
X2 إستراتيجية للتسويق الاخضر	٠.٩١٠	٢٣.٤٦٢	٠.٠٠٠				

تظهر نتائج الإنحدار من الجدول رقم (٢) وجود علاقة طردية جوهرية بين المتغير X2 " إستراتيجية للتسويق الاخضر " وبين المتغير Y2 "تحقيق أهداف التنمية المستدامة " حيث بلغت قيمة (R) معامل الارتباط الخطي ٠.٧٦٨ بمستوى معنوية ٠.٠٠٠٠ مما يعني معنوية العلاقة عند مستوى معنوية ٠.٠٠٠١ .

• اختبار معنوية النموذج

بلغت قيمة (F) للنموذج ٥٥٠.٥ بمستوى معنوية أقل من ٠.٠٠١ مما يدل على معنويتها عند مستوى معنوية، أي أن إستراتيجية للتسويق الاخضر ذات تأثير جوهري طردي على تحقيق أهداف التنمية المستدامة.

• اختبار معنوية المتغير المستقل (T test)

ينضح أن قيمة T قد بلغت ٢٣.٤٦٢ للمتغير X2 " إستراتيجية للتسويق الاخضر " بمستوى معنوية أقل من ٠.٠٠١ مما يدل على معنوية المتغير المستقل.

القرار:- رفض الفرض الثاني للدراسة والذي تمت صياغته في صورة العدم: "لا توجد علاقة جوهرية بين إستراتيجية للتسويق الاخضر وتحقيق أهداف التنمية المستدامة"، وقبول الفرض البديل وهو " توجد علاقة جوهرية بين إستراتيجية للتسويق الاخضر وتحقيق أهداف التنمية المستدامة.

جدول رقم (٣)

نتائج تحليل الإنحدار البسيط Simple Regression

المتغير التابع Y3 "تحقيق أهداف التنمية المستدامة"							
المتغير المستقل	المعاملات B	T test	مستوى المعنوية Sig.	R	R ²	F test	مستوى المعنوية Sig.
الثابت	١.٦٨٨	١١.٢٦٩	٠.٠٠٠	٠.٦٨٤	٠.٤٦٧	٣٣٦.٢	٠.٠٠٠
X3 السعر والتكلفة	٠.٦١٢	١٨.٣٣٦	٠.٠٠٠				

يتضح من الجدول رقم (٣) تظهر نتائج الإنحدار وجود علاقة طردية جوهرية بين المتغير X3 " السعر والتكلفة " وبين المتغير Y3 " أهداف التنمية المستدامة " حيث بلغت قيمة (R) معامل الارتباط ٠.٦٨٤. بمستوى معنوية ٠.٠٠٠٠ مما يعني معنوية العلاقة عند مستوى معنوية ٠.٠٠١.

• اختبار معنوية النموذج

بلغت قيمة (F) للنموذج ٣٣٦.٢ بمستوى معنوية أقل من ٠.٠١ مما يدل على معنويتها عند مستوى معنوية، أي أن السعر والتكلفة ذو تأثير جوهري طردي على تحقيق أهداف التنمية المستدامة.

• اختبار معنوية المتغير المستقل (T test)

ينضح أن قيمة (T) قد بلغت ١٨.٣٣٦ للمتغير (X3) " السعر والتكلفة " بمستوى معنوية أقل من ٠.٠١ مما يدل على معنوية المتغير المستقل.

القرار: رفض الفرض الثالث للدراسة والذي تمت صياغته في صورة العدم: "لا توجد علاقة جوهرية بين العلاقة بين السعر والتكلفة على تحقيق أهداف التنمية المستدامة"، وقبول الفرض البديل وهو "توجد علاقة جوهرية بين العلاقة بين السعر والتكلفة على تحقيق أهداف التنمية المستدامة".

تاسعاً: - ملخص النتائج

• نتائج خاصة بتوصيف متغيرات الدراسة

* بتوصيف بعد فعالية التسويق الاخضر جاءت النتائج كما يلي:

- أكدت العينة على أهمية وجود فعالية دور التسويق الاخضر ، وضرورة فهم العلاقة بين دور التسويق الاخضر وأهداف التنمية المستدامة، وأن تهتم المؤسسات والشركات بإجراء التحسين المستمر للأداء، وأنه يجب على التسويق الاخضر أن تكون على علم بآليات إدارة المخاطر وهيكल الرقابة الداخلية بالمؤسسة أو شركة البترول.

- كما وافقت العينة بشدة على ضرورة تطبيق الإتجاهات الحديثة في تنفيذ فعالية التسويق الاخضر ، وأن تقوم بمساعدة الإدارة في التنبؤ بالمخاطر، وأن تشارك في تحقيق أهداف المؤسسة أو شركة البترول من خلال دورها الفعال في إدارة المخاطر، وأن يتطرق دورها إلى تقييم الأداء بالشركة.

• بتوصيف بعد دور التسويق الاخضر في إضافة قيمة للمؤسسة جاءت النتائج كما يلي:

- أظهرت النتائج أن دور التسويق الاخضر يمكنها إضافة قيمة للمؤسسة أو الشركة عن طريق تقديم خدمات استشارية، وتبني برامج موجهة نحو البحث عن فتح مصادر ربحية جديدة، وتحديد

- المخاطر التي تواجه المنشأة ومتابعة إدارتها، وتخفيض التكاليف التي تتحملها شركة البترول عند حدوث مخاطر، وتقليل ساعات العمل إذا لزم الأمر.
- قيام المؤسسة أو الشركة بتغيير مكونات المنتج إذا أثبتت أحد الدراسات تأثيره السلبي بشكل ما علي المحيط الأمر الذي يعتبر إيجابياً أي تحقيق دور التسويق الأخضر للبعد البيئي للتنمية المستدامة، حيث أن هذا المتغير في مكونات المنتج يتيح للمؤسسة أو للشركة تسويق منتجات خضراء قليلة التأثيرات السلبية علي البيئة لأو المجتمع، فالتسويق الأخضر يسعى إلي دفع المؤسسات إلي طرح تشكيلة من المنتجات الخضراء ووهذا عن طريق التأكد من المواد التي تحتويها هذه المنتجات قليل التأثير علي البيئة ويجب استبدال اي مادة أثبتت أحد الدراسات تأثيرها بشكل ما علي البيئة أو المجتمع.
- عدم إستعانة المؤسسة أو الشركة ببرامج لتقليل انبعاث الغازات والنفايات المضره بالبيئة والمحيط الناتجة عن توفير المنتج، هذا ما قد يؤدي إلي عدم قدرة المؤسسة علي التحكم في النفايات التي تنتج عن توفير المنتجات، ما يجعل طبيعة المنتجات غير خضراء والتي لا تتوافق مع مبادئ التسويق الأخضر (التقليل من النفايات)، والذي يعتبر أمراً سلبياً .
- تقادي المؤسسة تحول التلوث في حالة ادخال طرق انتاجية حديثة، ما يقلل من النفايات والمخلفات السلبية الناتجة عن توفير المنتج ، ما يعتبر أمراً إيجابيا لنتائج الدراسة.
- من خلال هذا التنوع في الإجابات، نجد بعض النتائج ايجابية وايضاً نجد نتائج سلبية، وتارة أخرى نتائج محايدة، انجز عنه حياد في النتجة المتعلقة بالمحور الخاص بدور التسويق في تحقيق البعد البيئي للتنمية المستدامة.

• نتائج خاصة باختبار فروض الدراسة

- تم رفض الفرض الأول للدراسة: لا توجد علاقة جوهرية بين التسويق الاخضر وتحقيق أهداف التنمية المستدامة .
- فقد أظهرت نتائج الإنحدار البسيط Simple Regression وجود علاقة ارتباط جوهرية بين التسويق الاخضر ، كما ثبتت معنوية معادلة الإنحدار التالية:

$$Y1=0.971+0.784*X1+ \epsilon$$

حيث: Y1 التسويق الاخضر

X1 وتحقيق أهداف التنمية المستدامة

٤ حد الخطأ العشوائي.

وقد بلغت القدرة التفسيرية للنموذج ٤٤%.

تم رفض الفرض الثاني للدراسة: لا توجد علاقة جوهرية بين إستراتيجية للتسويق الاخضر وتحقيق أهداف التنمية المستدامة.

- فقد أظهرت نتائج الإنحدار البسيط Simple Regression وجود علاقة إرتباط جوهرية بين استراتيجية للتسويق الاخضر وبين تحقيق أهداف التنمية المستدامة ، كما ثبتت معنوية معادلة الإنحدار التالية:

$$Y2=0.349+0.910*X2+ \epsilon$$

حيث: Y2 أهداف التنمية المستدامة

X2 استراتيجية للتسويق الاخضر

٤ حد الخطأ العشوائي

وقد بلغت القدرة التفسيرية للنموذج ٥٩%.

- تم رفض الفرض الثالث للدراسة: لا توجد علاقة جوهرية بين العلاقة بين السعر والتكلفة على تحقيق أهداف التنمية المستدامة .

فقد أظهرت نتائج الإنحدار البسيط Simple Regression وجود علاقة إرتباط جوهرية بين السعر والتكلفة وبين تحقيق أهداف التنمية المستدامة ، كما ثبتت معنوية معادلة الانحدار التالية:

$$Y3=1.688+0.612*X2+ \epsilon$$

حيث: Y3 السعر والتكلفة ، X2 تحقيق أهداف التنمية المستدامة ، ٤ حد الخطأ العشوائي.

- العشوائي. وقد بلغت القدرة التفسيرية للنموذج ٤٦.٤%.

عاشراً: توصيات الدراسة

يوصي الباحث - في ضوء نتائج الدراسة التطبيقية مجموعة من التوصيات المعتمدة على نتائج الدراسة، أملا من إدارة المؤسسات المعنية بالدراسة الأخذ بها لتطوير ممارسات ادارة الموارد البيئية، وللاستفادة من هذا المجال في تعزيز التوجه نحو تمكين القيادات الادارية نحو القيام بمسؤولياتهم وتحمل أعبائهم بما يلي:

- يجب الاهتمام بأبعاد التسويق الاخضر بإعتبارها مدخل حديث في تحسين جودة بيئة العمل في المؤسسة.

- يجب ان تسعى المؤسسة أكثر إلى تفعيل ابعاد التنمية المستدامة .

- يجب أن تسعى إدارة المؤسسات أكثر لمواجهة أي صعوبات في مجال تفعيل ابعاد التسويق الأخضر تفعيل ابعاد التنمية المستدامة.
- على خبراء البيئة أن يقبلون أكثر على المساهمة في تقديم مقترحاتهم البحثية والمشاركة بفاعلية في وضع الأهداف المرغوب تحقيقها في مجال التنمية المستدامة ومناقشة الحلول المناسبة للمشكلات المتوقعة.
- يجب إختيار وتمويل وتحسين التقنيات الصناعية في مجال توظيف الموارد الطبيعية.
- التحرك نحو تحقيق البعد الاجتماعي كأساس الإستدامة عن طريق العدل الاجتماعي.
- يجب وضع الأساسيات التي تقوم عليها التنمية البيئية من اجل الحفاظ على الموارد الطبيعية والاستخدام الأمثل على أساس مستدام.
- يجب الأخذ بالتكنولوجيات المحسنة والتشريعات الزاجرة والعمل على الحد من انبعاثات الغازات المسببة للاحتباس الحراري وحماية تدهور طبقة الأوزون.
- يجب الاهتمام بمفهوم التلوث والنفايات.
- يجب وضوح العلاقة بين السعر والتكلفة.

الأبحاث والدراسات المستقبلية

- يعتبر موضوع التسويق الأخضر وابعاده (الغاء مفهوم النفايات او تقليها، إعادة تصميم المنتج، وضوح العلاقة بين السعر والتكلفة، جعل التوجه البيئي مريحاً)، من الموضوعات الحديثة في مجال ادارة الاعمال، والتي تحتاج الى مزيدا من البحث والتحليل من جانب الباحثين، لذا فإن الدراسة الحالية تكون بمثابة نقطة انطلاق لدراسات مستقبلية أخرى. ومن أهم الدراسات المستقبلية المقترحة:
- أثر ممارسات التسويق الأخضر على تحقيق الفاعلية التنظيمية في منظمات الأعمال
 - علاقة التسويق الأخضر بسلوك المستهلك.
 - أثر ممارسات التسويق الأخضر على ادارة الجودة الشاملة في المؤسسات الصناعية
 - العلاقة بين التسويق الأخضر وصناعة القرارات في قطاع الادوية.
 - أثر أبعاد التسويق الأخضر على مشروعات البنية التحتية.

المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

- جمال إبراهيم (٢٠٢٠)، "اهمية ودور التسويق الأخضر في زيادة تنافسية منظمات الاعمال- دراسة نظرية تجريبية مع اشارة الى تجريبه شركة مويرا"، مجلة الأكاديمية لدراسات الاجتماعية وانسانية، المجلد الثاني، العدد ١٢.
- رابح حميده،(٢٠٢٠)، " استراتيجيات وتجارب ترقية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم النمو وتحقيق التنمية المستدامة- دراسة مقارنة بين تجربة الجزائر والتجربة الصينية"، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر.
- رؤوف رعد عدنان، (٢٠٢١)، "علاقة وأثر مضمون التسويق الأخضر وعوامل تحديد موقع المشروع"، رسالة دكتوراه، ادارة الاعمال، كلية الادارة والاقتصاد، جامعة الموصل.
- صالح صالح،(٢٠١٨)، "التنمية الشاملة المستدامة والكفاءة الاستخدامية للثروة البترولية في الجزائر"، المؤتمر العلمي الدولي حول التنمية المستدامة والكفاءة الاستخدامية للموارد المتاحة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر.
- عبد الغني مر ابو البمين، (٢٠١٧)، "تبني مفهوم التسويق الأخضر كمدخل لتطبيق نظم ادارة الجودة البيئية) Iso 14001 في المنشأة الفندقية"، المجلة العملية للاقتصاد والتجارة، جامعة الازهر، المجلد الثاني، العدد ٢٣، ص ٥٤.
- عثمان محمد غنيم وماجدة أحمد أبو زنت (٢٠٢١)، "التنمية المستدامة -فلسفتها وأساليب تخطيطها وأدوات قياسها"، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان.
- علاء فرحان وآخرون، (٢٠٢٠)، "فلسفة التسوق الأخضر"، الطبعة الثالثة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان .
- العواد امير غانم (٢٠١٨) "أثر تبني فلسفه لتسويق الاخضر في تحسين الاداء التسويقي"، رسالة ماجستير منشورة، كلية الادارة الاقتصاد جامعة كربلاء.
- كوتلر، فيليب وآخرون، (٢٠١٨)، "التسويق: تطوره - مسؤوليته الاخلاقية - استراتيجيته"، الجزء الاول، الطبعة الاولى (ترجمة مازن نفاع)، منشورات دار علاء الدين، دمشق. ص ٢٥.
- محمد عبد الهادي محمود، (٢٠١٧): "المسؤولية البيئية والاجتماعية مدخل لمساهمة لمؤسسة الاقتصادية في تحقيق التنمية المستدامة - دراسة حالة سوناطراك"، الطاهر خامره، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- Carin, P. (2018), " **Bringing economic opportunity into line with environmental influence: A Discussion on the Coase theorem and the Porter and van der Linde hypothesis**", Ecological Economics, pp.209-225.
- Leonida, C., Kats keas, C., Morgan, N., (2018) " **Greening**" the **marketing mix: Do firms Do it and Does H pay off?**, Journal of the Academy of marketing science up, No (2)50-52.
- Leonida, C., Kats keas, C., Morgan, N., (2021) " **Greening**" the **marketing mix: Do firms Do it and does H pay off**", Journal of the Academy of marketing science up No.(2)p.30-38.
- Mary Wanjiru Kinooti, (2021), " **Green Marketing Intervention Strategies and sustainable development- A conceptual paper**", International journal of business and social scial science, Vol. 2, No. 23.
- Peattie, k, (2018), " **Green Marketing, Prentice "** Hall, London, p25.
- peattieiki et al , (2019), " **organization l earning : A critical Component to new product Development**" , Journal of product & Brand management , Vol .9 No ,2,pp234-254.
- Sandri,S., C., (2019), " **Achieving sustainable development: The Centrality and multiple facets of integrated decision-making**", Indiana Journal of Global Legal Studies, pp.247-285.

دور إدارة المواهب في دعم الميزة التنافسية المستدامة بالتطبيق على الشركة المصرية للاتصالات

أ.م.د/عادل امام حامد *

د./ايمن حسن على **

* أ.م.د./ عادل امام حامد : دكتوراه الفلسفة في إدارة الأعمال، جامعة حلوان، أستاذ إدارة الأعمال المساعد، تتمثل الاهتمامات البحثية في مجال إدارة الموارد البشرية.

E-mail: Dr.Adel-Emam @yahoo.com

** د./ ايمن حسن على : دكتوراه الفلسفة في إدارة الأعمال، جامعة حلوان، مدرس إدارة الأعمال، تتمثل الاهتمامات البحثية في مجال إدارة الموارد البشرية.

E-mail: Ayman.h.aly.98@gmail.com

المخلص :

يتمثل الهدف العام للدراسة في الكشف عن دور إدارة المواهب في دعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات. واعتمد الباحثان قائمة استقصاء لجمع البيانات الأولية باستخدام عينة قوامها ٣٤٥ مفردة من العاملين بمختلف المستويات الوظيفية. كشفت النتائج عن وجود علاقة معنوية بين تطبيق إدارة المواهب (استقطاب المواهب، الاحتفاظ بالمواهب، تطوير المواهب، إدارة أداء المواهب) وبين دعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات مأخوذة بصورة إجمالية، وكل بُعد من أبعاد الميزة التنافسية المستدامة (الابتكار، التميز، التكلفة الأقل، التوقيت المناسب، الكفاءة) على حدة. كما بينت النتائج أن مستوى تطبيق إدارة المواهب جاء متوسطاً، كما جاءت الميزة التنافسية المستدامة للشركة المصرية للاتصالات متوسطة.

وفي ضوء نتائج الدراسة قدم الباحثان مجموعة من التوصيات لتحسين مستوى تطبيق إدارة المواهب ودعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات.
الكلمات المفتاحية : إدارة المواهب، الميزة التنافسية المستدامة.

Abstract:

The general aim of the study is discovering the role of talent management in supporting sustainable competitive advantage by applying on telecom Egypt. The researchers depended on surveys to collect preliminary data by using a sample of 345 of employees from various employment levels.

The conclusions revealed a significant relationship between applying data management (Talent recruitment, Talent retention, Talent development, Talent performance Mangement) and supporting sustainable competitive advantage in telecom Egypt taken in aggregate picture, and every aspect from the sustainable competitive advantage aspects (innovation distinction, lower expenses , appropriate timing , competence) at a time. The conclusions also showed that the application of the talent management was intermediate, the sustainable competitive advantage of telecom Egypt was found to be intermediate.

And in the light of the study's conclusions the researchers a group of recommendations to improve the level of talent management application and sustainable competitive advantage support in telecom Egypt .

Keywords: Talent management, sustainable competitive advantage.

مقدمة :

إن التحديات التي يشهدها العالم والمتمثلة في المنافسة الضارية والتطورات التكنولوجية والاقتصادية التي تتسم بالسرعة أوجبت على المنظمات أن يكون التمييز عنصراً أساسياً من أجل البقاء والنمو (مير، وتيطراوي، ٢٠١٩). وفي ظل بيئة الأعمال الحالية تتسابق المنظمات للحفاظ على الميزة التنافسية حيث لم يعد يُنظر للميزة التنافسية على أنها شئ تحققه المنظمات في فترة معينه فقط بل أصبحت المنظمات تركز على مبدأ أساسي في الميزة التنافسية وهو الاستدامة (Singh and Arora, 2018; Pérez and others, 2017; Martins and Belo, 2017).

لقد دفعت تلك التحديات المنظمات إلى الاهتمام بشكل كبير باستقطاب المواهب والاحتفاظ بها، واعتماد استراتيجيات وتنفيذ ممارسات تنمية المواهب كخيار رئيس من شأنه المساهمة في الاحتفاظ بتلك المواهب وإطالة فترة استقرارها بالمنظمة، إذ تعد إدارة الكفاءات البشرية المتميزة والاحتفاظ بها وتميئتها أولوية قصوى لشركات الأعمال بغية تحقيق النجاح والتفوق ضمن بيئة تنافسية سريعة التغير (سملاي، ٢٠٢٠). وبرز الاهتمام بإدارة المواهب في المنظمات المعاصرة باعتباره أحد مصادر القوة التي لا يمكن تقليدها والتي تسهم في ضمان عمليات النمو والاستمرار وكسب ميزة تنافسية مستدامة (قريشي، وبوقفة، ٢٠١٩). كما أن تحقيق المواهب البشرية لمستويات الأداء العالي مرتبط بدرجة كبيرة بنوعية الاهتمام الذي تقدمه المنظمات من خلال إدارة فعالة للمواهب ابتداءً بجذب المواهب الملائمة، والاحتفاظ بها وتطويرها وتميئتها ضمن بيئة محفزة تشبع احتياجاتها الحالية والمستقبلية وفق مسار وظيفي ناجح (Panda and Sahoo, 2015).

وتسعى الدراسة الحالية إلى التعرف على دور إدارة المواهب في دعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات.

١ - **الدراسة الاستطلاعية ومشكلة الدراسة** : قام الباحثان بإجراء دراسة استطلاعية استهدفت الحصول على بيانات استكشافية حول إدارة المواهب والميزة التنافسية المستدامة، بالإضافة إلى المساعدة في تحديد وبلورة مشكلة وتساؤلات الدراسة، والتوصل إلى صياغة دقيقة لفرضياتها، وقد اشتملت الدراسة الاستطلاعية على دراسة مكتبية تم فيها جمع البيانات الثانوية المتعلقة بكل من إدارة المواهب والميزة التنافسية المستدامة، بالإضافة إلى عدد من المقابلات المتعمقة مع عينة عشوائية تضمنت (٦٠) من العاملين بالشركة المصرية للاتصالات.

وفي ضوء مراجعة الأدبيات السابقة حول موضوع الدراسة فقد توصل الباحثان إلى مايلي : لقد أصبح امتلاك ميزة تنافسية أمراً حيوياً، وفي ظل بيئة تتميز بالتغيير المستمر وتعدّد بيئّة الأعمال المعاصرة وعدم التأكيد يضاف إلى تحدى كيفية بناء ميزة تنافسية تحدى كيفية استدامة هذه الميزة حيث يعتبر السعي لتحقيق استدامة الميزة التنافسية الآن استراتيجية ضرورية تسعى المنظمات لتحقيقها (Latukha, 2018; Kuncoro and Suriani, 2017; Della and Aria, 2016). ولقد أدت الزيادة السريعة في عدد الشركات عالمياً إلى نقص واضح في المواهب الأمر الذي زاد من جهود الشركات في استقطابها والعمل على الاحتفاظ بها (Alferaih and others, 2018). وقد أشارت دراسة (Dalayga and others, 2019) إلى أن نتيجة المسح الذي تم على مجموعة الموارد البشرية العاملة لسنة ٢٠١٨ أظهرت أن حجم النقص في المواهب لدى الشركات العالمية بلغ ذروته ووصل إلى ٤٥% وازدياد قدرها ٥%، مقارنة بعام ٢٠١٧. وهو ما يفسر الصعوبة المتزايدة التي واجهت الشركات في ملء الوظائف الشاغرة لديها. وقد أكدت العديد من الدراسات على أن المواهب البشرية أصبحت تمثل قيمة عالية تسعى الشركات إلى توظيفها بما يحقق لها ميزة تنافسية (Li and others, 2018; Ott and others, 2018; Tlaiss and others, 2017). كما يؤكد (مير، وتيطراوي، ٢٠١٩) على أن إدارة المواهب هي العامل الأساسي في كسب ميزة تنافسية في المنظمات. وقد أشار (عثمان، وآخرون، ٢٠١٩) عن قلة الأبحاث العربية التي تهتم بتدعيم الميزة التنافسية المستدامة برغم الاهتمام العالمي واهتمام قطاع الأعمال بشكل خاص بالاستدامة. وقد أشارت نتائج المقابلات إلى ما يلي : عدم الإدراك الكافي لدى العاملين في الشركة المصرية للاتصالات لمفهوم وأبعاد إدارة المواهب (وفقاً لإجابات ٤٥ من العينة ونسبة ٧٥%)، ومفهوم وأبعاد الميزة التنافسية المستدامة (وفقاً لإجابات ٤٢ من العينة ونسبة ٧٠%) كما أشارت نتائج المقابلات إلى عدم وضوح العلاقة بين إدارة المواهب والميزة التنافسية المستدامة (وفقاً لإجابات ٣٩ من العينة ونسبة ٦٥%) وعدم وضوح الدور الذي يمكن أن تؤديه إدارة المواهب في دعم الميزة التنافسية المستدامة (وفقاً لإجابات ٣٦ من العينة ونسبة ٦٠%). وأيضاً أشارت النتائج إلى أن الشركة تطبق بعض أبعاد إدارة المواهب مثل استقطاب المواهب (وفقاً لإجابات ٣٣ من العينة ونسبة ٥٥%). واستناداً على ما توصلت إليه نتائج الدراسة الاستطلاعية من وجود قصور في فهم دور إدارة المواهب في دعم الميزة التنافسية المستدامة، أيضاً مراجعة الأدبيات المتعلقة بموضوع الدراسة والتي أشارت إلى دور إدارة المواهب في دعم الميزة التنافسية المستدامة فإن هناك حاجة

ماسة لدراسة دور إدارة المواهب في دعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات، وبناءً على ذلك يمكن صياغة مشكلة الدراسة في التساؤل الرئيس التالي :

هل هناك دور لإدارة المواهب في دعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات؟ وتثير هذه المشكلة عدداً من التساؤلات التي يمكن طرحها على النحو التالي :

- ١- ما مستوى تطبيق إدارة المواهب في الشركة المصرية للاتصالات.
- ٢- ما مستوى الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات.
- ٣- ما هي طبيعة العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب (استقطاب المواهب، الاحتفاظ بالمواهب، تطوير المواهب، إدارة أداء المواهب) وبين أبعاد الميزة التنافسية المستدامة (الابتكار، التميز، التكلفة الأقل، التوقيت المناسب، الكفاءة) في الشركة المصرية للاتصالات، وما هي أهم أبعاد إدارة المواهب الأكثر قدرة على دعم الميزة التنافسية المستدامة للشركة المصرية للاتصالات.

٢- أهداف الدراسة : يمكن تلخيص الأهداف الرئيسية للدراسة فيما يلي :

- ١- التعرف على مستوى تطبيق إدارة المواهب في الشركة المصرية للاتصالات.
- ٢- التعرف على مستوى الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات.
- ٣- الكشف عن دور إدارة المواهب في دعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات، من خلال طبيعة العلاقة بينهما، وتحديد أهم أبعاد إدارة المواهب تأثيراً في الميزة التنافسية المستدامة.

٣- أهمية الدراسة: ترجع أهمية الدراسة إلى عدة جوانب نظرية وتطبيقية يتمثل أهمها فيما يلي:

- تتناول الدراسة موضوعاً مهماً وهو إدارة المواهب، وبحث دورها في دعم الميزة التنافسية المستدامة.
- تقديم مجموعة من التوصيات والمقترحات اعتماداً على نتائج الدراسة والتي يُؤمل أن يستفيد منها المسؤولين بالشركة المصرية للاتصالات.
- يمكن أن تسهم تحديد طبيعة العلاقة بين إدارة المواهب والميزة التنافسية المستدامة في استنباط استراتيجيات جديدة لدعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات.
- يعتبر قطاع التطبيق من القطاعات الحيوية الهامة في مصر، حيث أن الشركة المصرية للاتصالات هي المشغل الوحيد لخدمات الهاتف الثابت في مصر، كما أنها مشغل لشبكة الهاتف

المحمول (we)، كما تحقق الشركة إيرادات كبيرة بلغت ٣١.٩ مليار جنيه مصري (نتائج أعمال الشركة عن العام المالي المنتهي في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٠).

٤ - الإطار النظري

٤/١ إدارة المواهب : تعد إدارة المواهب أحد أهم التحولات المعرفية المعاصرة في مجال الفكر الإداري الحديث باعتبارها المصدر الرئيس لتحقيق تنافسية واستدامة المنظمات في الوقت الحالي وذلك بعد التحول نحو الموارد غير الملموسة وفي مقدمتها الموهبة ورأس المال الفكري (بلقرع، ٢٠١٨). وتهدف إدارة المواهب إلى صناعة الأفراد المناسبين في الوظيفة المناسبة، وتشمل تخطيط القوى العاملة، والمسار الوظيفي والتطوير (Harimurti and Hermawan, 2021). فهي التي تعمل على تقوية الموظفين الجدد في المنظمة، والحفاظ على الحاليين وتطويرهم وجذب ممن لديهم الكفاءة والالتزام ويرغبون في العمل في المنظمة. وأنها عملية عبر مهارات فريدة تحقق القيمة الاستراتيجية لضمان قدرة المنظمة لتكون رائدة مستقبلاً (Pasaribu and Sinulingga, 2021). وأشار (Cho, 2017) إليها بأنها استخدام منهجي لممارسات الموارد البشرية لاستقطاب واختيار والحفاظ على من لديهم قدرات مميزة. وعرفها (Sabuncu and Karacay, 2016) بأنها عملية تنطوي على إدارة الموظفين الذين لديهم قدرات مميزة. ويرى (Meyer and others, 2018) أنها استراتيجية متقدمة لتعظيم الاستفادة من الأفراد الموهبين في كافة المستويات الإدارية والتنفيذية بالمنظمة بداية من إعداد وصف وظيفي إثرائي لأصحاب المهام الابتكارية، واستقطاب المواهب البشرية وفقاً لمعايير خاصة، ووضع الخطط والآليات الميدانية لتطوير واستبقاء المواهب القادرة على تحقيق الأداء المتميز. كما يرى (Kevin, 2013) أنها تنفيذ استراتيجيات متكاملة أو أنظمة مصممة لتحسين عمليات توظيف وتطوير الأشخاص والاحتفاظ بذوي المهارات المطلوبة والاستعداد لتلبية الاحتياجات الحالية والمستقبلية. كما أنها تعكس النظام الديناميكي المتطور الذي يهدف إلى بناء منظمات قائمة على امتلاك وتطوير الموارد الفكرية ذات المقدرات الجوهرية، والاستبقاء عليها من خلال نظم تعويضية متنوعة، بما يحقق مزايا تنافسية حالية ومستقبلية (Panda and others, 2015). ويرى (مقري، ويحيوي، ٢٠١٤) أن الموارد البشرية هي المورد الوحيد للميزة التنافسية على المدى البعيد ولذلك يتوجب على المؤسسات إتباع الاستراتيجيات المهمة في استقطاب واختيار وتنمية واستبقاء المواهب لصالحها، حيث تحاول إستراتيجية إدارة المواهب ضمان أن الأشخاص الموهوبين الموجودين، المؤهلين، والمتنزمين يساهمون في تحقيق الاحتياجات الحالية والمستقبلية

المنظمة. وبالتالي يجب أن تسعى المنظمات من خلال إدارة المواهب إلى تلبية احتياجاتها من المواهب الملائمة سواء من مخزونها الداخلي أو من خلال استقطاب المواهب الملائمة للاحتياجات الوظيفية من سوق العمل (Cappelli and Keller, 2014). ومن خلال هذا الطرح وطبقاً لدراسات (Sewify, 2021)، (Al Rawashdeh, 2021)، (Alsakrneh and others, 2018)، (Van and others, 2017)، (Ortlieb and Sieben, 2012) يمكن إيجاز إستراتيجيات إدارة المواهب في العناصر التالية.

استقطاب الموهبة: هي أول خطوة في تفعيل إدارة المواهب، وهي عملية توليد مجموعة من المرشحين المؤهلين لوظيفة معينة (ابراهيم، وسعد، ٢٠١٥). وتتولى البحث عن الأفراد الصالحين لملي الوظائف الشاغرة، واختيار الأفضل، وتستخدم أساليب الاختيار والتعيين لتحديد المهارات المطلوبة واستقطاب الذين لديهم القدرة على تحقيق اهداف المنظمة (Sewify, 2021). وعلى المنظمة السعي لبناء مكانة جيدة لكي تتمكن من جذب أفضل الأفراد إليها (Mensah, 2015). حيث يتم استقطاب وجذب المواهب من خلال اسم وسمعة المنظمة، بيئة العمل محفزة ومشجعة على الإبداع، توفير نظام للأجور والمكافآت مرتبط بالأداء، توفير الحوافز المادية والمعنوية ، تدريب اللجان القائمة بالاختيار على كيفية اختيار الموهوبين (إسماعيل، ٢٠١٨).

الاحتفاظ بالموهبة : يعتبر الاحتفاظ بالموهوبين هي المشكلة الرئيسية لكثير من المنظمات، لأن ارتفاع معدل دوران الموظفين ذوي القدرات العالية يسبب الأضرار بالجودة وخدمة العملاء، مما يؤدي إلى ضعف الميزة التنافسية (عابدين، ٢٠١٩). ويقترح (Ortlieb and Sieben, 2012) للاحتفاظ بالمواهب الحوافز النقدية وغير النقدية، رسم مسار وظيفي يوفر فرص للتقدم.

تطوير الموهبة : ليس كافياً أن تستقطب المنظمات موظفين ذي مواهب عالية جداً وتوقع بأن هذه المهارات والمعارف لهؤلاء الموظفين سوف تبقى طوال مدة توظيفهم، إذ يجب على المنظمات تطوير وتنمية الموهوبين باستمرار (الصباغ، وآخرون ٢٠١٨). وقد أشار (Mehdiabadi and Li, 2016) إلى أن تطوير وتنمية المواهب هو نظام شامل يحوي مجموعة من القيم والأنشطة والعمليات الهادفة إلى تطوير الأفراد الراغبين والقادرين بهدف تحقيق المنفعة المتبادلة للأفراد والمنظمات والمجتمع ككل. ويرى (Al Rawashdeh, 2021) أن الهدف الرئيس لإدارة الموهبة هو تطوير وتنمية ذوي القدرات والمستويات العالية. وإن الفائدة التي تجنيها المنظمة من تدريب الموهبين لا تهدف فقط إلى إزالة القصور في أدائهم أو زياد الإنتاجية فحسب، ولكنها تسعى إلى ما هو أبعد من

ذلك وهو خلق ميزة تنافسية فالتدريب والتطوير المستمر للموهوبين يخلق ميزة تنافسية مستدامة (مير، ونيطراوي، ٢٠١٩).

إدارة أداء الموهبة : وتعني إدارة أداء الموهبة بتصميم العمل، تحديد معايير الأداء، تحديد الفجوة بين الأداء المخطط والفعلي، تحديث الأهداف، التعامل مع مشكلات الأداء، سبل تنمية الأداء، اتخاذ إجراءات تنفيذ عقد الأداء بين الإدارة والعاملين (Alsakarneh and others, 2018). كما تهدف المنظمات من خلال إدارة الأداء تعزيز نقاط القوة ومعالجة نقاط الضعف كضمانة أساسية لتحقيق فاعلية المنظمة في الوقت الحالي وفي المستقبل (قريشي، وبوقفة، ٢٠١٩).

٢/٤ الميزة التنافسية المستدامة : برز مفهوم الميزة التنافسية كأحد أكثر المفاهيم المهمة في أدبيات الإدارة الحديثة بسبب التحديات التي تواجه المنظمات واحتل هذا المفهوم مكانة بارزة في أغلب الأدبيات ذات العلاقة بالتفكير والتخطيط الاستراتيجي في مجالي الإدارة الإستراتيجية واقتصاديات الأعمال (Cetin and Knouch, 2018; Hallam and others, 2018; Sigalas and Papadakis, 2018). ويعتبر تعريف (Barney, 1991) من أكثر التعريفات أهمية للميزة التنافسية المستدامة حيث عرفها على أنها تنفيذ استراتيجية خالقة للقيمة غير مقلدة في الماضي والتي ليس بالإمكان تقليدها مستقبلاً من قبل المنافسين الحاليين أو المحتملين، وعندما تكون المنظمات الأخرى غير قادرة على تكرار فوائد هذه الاستراتيجية، أي أنها الموقف الفريد الذي تطوره المنظمة تجاه منافسيها (Jensen and others, 2016; Mahdi and others, 2018; Castro and Giraldi , 2018). وعرفها (Kuncoro and Suriani, 2018) بأنها إبتكار القيمة عن طريق الإبداع العالي بهدف قيادة المنافسة في السوق لأنها تمثل الأصول التي يمكن أن تحقق نتائج فريدة من نوعها للشركة. ويشير (Maury, 2018) إلى أن تقييم الميزة التنافسية المستدامة يتم من خلال تحليل مصادر الميزة مثل موقف المنظمة في السوق، موارد المنظمة، وعن طريق قياس نتائج جهود التنافسية من خلال أداء المنظمات. وأشار (Evans, 2016; Walsh & Dodds , 2017) إلى مدخلين لتحليل الميزة التنافسية المستدامة : الأول وهو المدخل المتجه من خارج المنظمة إلى داخلها أو ما يُعرف بالتحليل الخارجي للبيئة، حيث أن المنظمة التي تولي اهتمام بالبيئة الخارجية تكون أكثر قدرة على فهم ومواكبة التطورات الخارجية والاستجابة لمتطلباتها بشكل أسرع من منافسيها وبالتالي تستطيع تحقيق ميزة تنافسية مستدامة، أما الثاني فهو المدخل المتجه من داخل المنظمة إلى خارجها أو ما يعرف بالتحليل الداخلي، ويعتمد على وجهة النظر القائمة على الموارد

التي أشار إليها (Barney, 1991) حيث إنه من الممكن تحقيق ميزة تنافسية مستدامة إذا توفر لدى المنظمة موارد تتسم بخصائص معينة وهي صعوبة التقليد، وصعوبة الاستبدال، القيمة، الندرة. وسوف نتناول الدراسة الحالية الأبعاد التالية للميزة التنافسية المستدامة :

الابتكار : يعتبر من أهم أبعاد الميزة التنافسية المستدامة، فهو يشير إلى عملية استحداث منتجات أو عمليات جديدة، وإلى أي تقدم يطرأ على المنظمة وهياكلها وأساليبها الإدارية واستراتيجياتها (إسماعيل، ومحمد، ٢٠٢١). وفقاً (Ramya and others, 2020) فإنه آلية تستخدمها المنظمات لتكييف ظروف المنافسة والتقدم التكنولوجي وتوسيع السوق عبر إنتاج منتجات وتقنيات وأنظمة أحدث، وأنه القدرة لتجديد الأفكار والمعرفة في منتجات أو خدمات أو عمليات جديدة باستمرار .

التمييز : يمكن تحقيق الميزة التنافسية من خلال تقديم السلعة أو الخدمة التي لا يستطيع المنافسون تقليدها (هلال، ٢٠١٤). وهو استراتيجية تنافسية تنطوي على الانفراد بخصائص استثنائية في السلعة أو الخدمة المقدمة للعملاء، وبشكل يتم إدراكه من العميل على أنه شيء فريد أو مميز (Aluisius, 2019).

التكلفة الأقل : تسعى المنظمات التي تتنافس من خلال التكلفة الأقل، والمنظمات التي تتنافس من خلال المزايا التنافسية الأخرى، إلى تحقيق تكلفة منخفضة لمنتجاتها وخدماتها (إسماعيل، ومحمد، ٢٠٢١). والتكلفة الأقل هي قدره المنظمة على تقديم سلعة أو خدمة أقل تكلفة مقارنة مع المنظمات المنافسة مما يؤدي في النهاية إلى عوائد مجزية (Francoise, 2016).

التوقيت المناسب : الإدارة التنافسية هي عملية مرتبطة بالوقت ومتلازمة بشكل كامل مع الوقت، وقد أدى انعدام المسافات وسرعة التغير في البيئة التنافسية إلى جعل العالم كله قرية صغيرة، ومع بداية القرن الحادي والعشرين ازداد التركيز على الوقت كعامل مؤثر، حيث أن إدارة الوقت تسمح للمنظمات بتحقيق التفوق التنافسي (Sapkauskiene and Leitoniene, 2016).

الكفاءة: يعتمد امتلاك المنظمة لميزة تنافسية مستدامة على كفاءتها في إنتاج مخرجات معينة باستعمال أقل المدخلات (إسماعيل، ومحمد، ٢٠٢١). ويقصد بها الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة، ويقاس معدل كفاءة المنظمة بمعدل المدخلات المطلوبة لإنتاج مخرجات معينة، وكلما زادت المخرجات عن المدخلات دل ذلك على كفاءة المنظمة (منصور، ٢٠٢١). وتعني الكفاءة طبقاً القدرة على التكيف المستمر مع البيئة والبقاء فيها، من خلال الاستخدام الكفاء والمنظم للموارد المتاحة، من خلال تدريب العاملين وتطوير مهاراتهم بهدف زيادة الإنتاجية للفرد وترشيد

استعمال المدخلات في إنتاج المخرجات، بما ينعكس على التكاليف ومن ثم تحقيق ميزة تنافسية مستدامة (عائض، ٢٠١٩).

٥- **الدراسات السابقة** : من خلال مراجعة وتحليل جهود الباحثين في المتغيرات المتعلقة بهذه الدراسة تبين ندرة الدراسات التي تناولت بحث دور إدارة المواهب في دعم الميزة التنافسية المستدامة في البيئة المصرية، وقد حاول الباحثان توظيف ما جاء في الدراسات السابقة قدر الإمكان لأجل تحقيق أهداف الدراسة، وقد أمكن تقسيم الدراسات السابقة إلى ثلاثة محاور، تضمن المحور الأول الدراسات التي تناولت إدارة المواهب، وتضمن المحور الثاني الدراسات التي تناولت الميزة التنافسية المستدامة، أما المحور الثالث تضمن الدراسات التي تناولت إدارة المواهب والميزة التنافسية المستدامة وأبعادها.

المحور الأول : الدراسات التي تناولت إدارة المواهب

دراسة (وهبة، وآخرون، ٢٠٢١) والتي هدفت إلى توضيح أثر إدارة المواهب (اكتساب المواهب، تنمية وتطوير المواهب، الاحتفاظ بالمواهب) على الأداء المؤسسي في هيئة أبحاث العلوم الطبيعية والتكنولوجيا. وتوصلت النتائج لوجود أثر ذو دلالة إحصائية لإدارة المواهب على الأداء المؤسسي، وجاء مستوى تطبيق استراتيجيات إدارة المواهب مرتفع، كما جاء مستوى الأداء المؤسسي مرتفع أيضاً. واختبرت دراسة (زيادة، ٢٠٢١) أثر نظام إدارة المواهب البشرية (جذب المواهب، تنمية وتطوير المواهب، الاحتفاظ بالمواهب) على الأداء الوظيفي المتميز في مصرف الراجحي. وخلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها : هناك أثر دال إحصائياً بين نظام إدارة المواهب البشرية والأداء الوظيفي المتميز، وجاء مستوى كلاً من إدارة المواهب، والأداء الوظيفي المتميز مرتفع.

واهتمت دراسة (عيد، والحفناوي، ٢٠٢١) بالتعرف على الدور الوسيط للتعلم التنظيمي في العلاقة بين إدارة المواهب ورأس المال الفكري في مصلحة الضرائب العقارية. وقد توصلت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدارة المواهب (التخطيط للمواهب، توظيف المواهب، التعويضات والمكافآت، إدارة الأداء، تمكين المواهب، الارتباط الوظيفي للمواهب، الثقافة التنظيمية للمواهب) وكلاً من التعلم التنظيمي ورأس المال الفكري بصورة إجمالية.

وسعت دراسة (Omotunde and Alegbeleye, 2021) إلى التعرف على العلاقة بين إدارة المواهب والأداء الوظيفي لأمناء المكتبات في المكتبات الجامعية جنوب غرب نيجيريا. وتوصلت

الدراسة إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدارة المواهب والأداء الوظيفي، كما يوجد تأثير لإدارة المواهب على الأداء الوظيفي لأمناء المكتبات.

وتناولت دراسة (Kati and Violetta, 2020) دور المواهب في التحديث والتطوير في الشركات الفنلندية والسويسرية متعددة الجنسيات. وتوصلت الدراسة إلى أن المواهب تمثل وكيل التغيير في سياق تحديث الشركات المبحوثة، وأنها تعتبر العنصر الحاكم في مواجهة التحديات واقتناص الفرص التجارية الرئيسية.

واستهدفت دراسة (Wejdan and others, 2020) التعرف على تأثير تطوير إدارة المواهب على القطاع الصحي. وأشارت الدراسة إلى أن التحدي الرئيسي الذي يواجه المنظمات في تنفيذ استراتيجيتها هو نقص المواهب، وأن المنظمات أصبحت في حاجة ملحة لرأس المال البشري أكثر من أي وقت مضى.

وناقشت دراسة (Widodo and Mawarto, 2020) دور السلوك الابتكاري في التوسط بين تأثير القيادة التحويلية وإدارة المواهب على أداء المحاضرين بمؤسسات التعليم العالي الخاص في إندونيسيا وبلغت عينة الدراسة ٢٣٠ مفردة. وأكدت النتائج على أن إدارة المواهب تأثير كبير على الأداء من خلال الدور الوسيط للسلوك الابتكاري.

واهتمت دراسة (عبد الهادي، ٢٠٢٠) بالتعرف على مدى توافر كلاً من إدارة المواهب والأداء الوظيفي في الشركة المصرية للاتصالات، وأثر إدارة المواهب (جذب المواهب، الاحتفاظ بالمواهب، تنمية المواهب) على تحسين الأداء الوظيفي. وتوصلت النتائج إلى أن مستوى إدارة المواهب جاء مرتفعاً، كما جاء مستوى الأداء الوظيفي مرتفع جداً، كما توصلت النتائج لوجود تأثير ذو دلالة إحصائية لجذب المواهب، وتنمية المواهب على تحسين الأداء الوظيفي، ولا يوجد تأثير للاحتفاظ بالمواهب على تحسين الأداء الوظيفي.

وسعت دراسة (خليل، ٢٠٢٠) إلى التعرف على دور إدارة المواهب (جذب وتوظيف المواهب، تنمية وتطوير المواهب، الاحتفاظ بالمواهب) كمتغير وسيط في العلاقة بين تكنولوجيا المعلومات والإستدامة البيئية التشغيلية في شركات الصناعات الكيماوية في مصر. وتوصلت الدراسة لعدة نتائج أهمها وجود تأثير معنوي لإدارة المواهب في العلاقة بين تكنولوجيا المعلومات والإستدامة البيئية التشغيلية في الشركات المبحوثة، وجاء مستوى إدارة المواهب مرتفع.

واختبرت دراسة (Bibi, 2019) تأثير إدارة المواهب على أداء موظفي الرعاية الصحية في باكستان. ومن أهم نتائج الدراسة وجود تأثير إيجابي لإدارة المواهب على أداء الموظفين، وأشارت الدراسة إلى ضرورة تطوير استراتيجيات إدارة المواهب لتلبية المتطلبات الحالية والمستقبلية للمؤسسات المبحوثة، وجاء مستوى تطبيق استراتيجيات المواهب بدرجة متوسطة.

وناقشت دراسة (Salau and others, 2018) ممارسات إدارة المواهب والأداء التنظيمي المتفوق بالتطبيق على الجامعات التكنولوجية الخاصة في نيجيريا. وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج من أهمها أن استراتيجيات تنمية المواهب، والاحتفاظ بها تؤدي إلى أداء تنظيمي متفوق، كما جاءت موافقة عينة الدراسة على ممارسات إدارة المواهب بدرجة كبيرة.

وتناولت دراسة (الصباغ، وآخرون ٢٠١٨) دور إدارة المواهب في دعم القدرة التنافسية لشركات الأدوية. وبينت النتائج انخفاض مستوى تبني الشركات المبحوثة لإدارة المواهب واستراتيجياتها المختلفة (جذب المواهب، تطوير المواهب، المحافظة على المواهب، التعاقب الوظيفي)، كما بينت النتائج وجود علاقة معنوية بين تطبيق إدارة المواهب ودعم القدرة التنافسية مأخوذة بصورة إجمالية وكل بُعد من أبعادها.

واستهدفت دراسة (Van and others, 2017) تطوير نموذج لإدارة المواهب من خلال دراسة استكشافية متعمقة لاستراتيجيات إدارة المواهب في المنظمات الرائدة في القطاع الخاص بجنوب إفريقيا. وتوصلت الدراسة إلى تحديد أهم استراتيجيات إدارة المواهب والقدرة على تحقيق التميز للمنظمات المبحوثة هي جذب وتطوير المواهب، تحديد المواهب، المحافظة على المواهب.

المحور الثاني : الدراسات التي تناولت الميزة التنافسية المستدامة

دراسة (إسماعيل، ومحمد، ٢٠٢١) والتي اهتمت بتوصيف أبعاد التسويق الريادي وأبعاد الميزة التنافسية المستدامة (التميز، التكلفة الأقل، الابتكار، التوقيت المناسب، الكفاءة الأساسية)، وتحديد نوع وقوة العلاقة بين التسويق الريادي والميزة التنافسية في الشركات الصناعية بمدينة السادات. وتوصلت الدراسة إلى أن واقع التسويق الريادي مرتفع، ومستوى الميزة التنافسية المستدامة كان مرتفعاً، كما توصلت لوجود علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين التسويق الريادي والميزة التنافسية المستدامة.

واستهدفت دراسة (منصور، ٢٠٢١) التعرف على أثر تمكين العميل من إدارة حساباته الرقمية على دعم الميزة التنافسية (التكلفة، الجودة، السرعة والاعتمادية، المرونة والاستجابة، الحصة السوقية،

الابداع والابتكار، القدرة المعرفية، تمييز المنتج، المسؤولية الاجتماعية) في البنوك المصرية. توصلت الدراسة لوجود تأثير معنوي ذو دلالة إحصائية لتمكين العميل من إدارة حساباته الرقمية على الميزة التنافسية، وكانت أكثر أبعاد الميزة التنافسية تأثراً المرونة والاستجابة، وجاء مستوى الميزة التنافسية مرتفع.

واهتمت دراسة (الأيوبي، ٢٠٢٠) بالتعرف على أثر تطبيق أبعاد استراتيجية المحيط الأزرق في تحقيق الميزة التنافسية في كلية فلسطين التقنية. وتوصلت الدراسة إلى أن واقع تطبيق استراتيجية المحيط الأزرق جاء بدرجة كبيرة، كما جاء مستوى الميزة التنافسية بدرجة كبيرة، كما توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين أبعاد استراتيجية المحيط الأزرق (الاستبعاد، التقليل، الزيادة، الابتكار) وتحقيق الميزة التنافسية (التكلفة، الجودة، سرعة الاستجابة، الإبداع).

كما اهتمت دراسة (محمد، ٢٠٢٠) بالتعرف على دور استراتيجية المحيط الأزرق في تعزيز الميزة التنافسية لجامعة أسيوط، وتوصلت النتائج لوجود دور لاستراتيجية المحيط الأزرق في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة، وجاءت استجابات عينة الدراسة نحو الميزة التنافسية المستدامة بدرجة متوسطة. وسعت دراسة (موسى، ٢٠٢٠) للتعرف على أثر رأس المال المهني على الميزة التنافسية المستدامة بوجود قابليات إدارة الموارد البشرية متغير وسيط في شركات الصناعات الخرسانية في مدينة عمان. وتوصلت الدراسة إلى عدد من النتائج أهمها: مستوى الميزة التنافسية المستدامة كان متوسط، يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لرأس المال المهني على الميزة التنافسية المستدامة، قابليات إدارة الموارد البشرية كانت وسيط جزئي في العلاقة بين رأس المال المهني والميزة التنافسية المستدامة.

وتناولت دراسة (عبد العزيز، ٢٠١٩) دور التماثل التنظيمي في دعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات. وتوصلت الدراسة إلى عدم وجود اختلاف بين العاملين بالشركة وذلك من حيث مجالات التماثل التنظيمي من ناحية، والميزة التنافسية المستدامة (السمعة الاستراتيجية، المرونة الاستراتيجية، التميز بالجودة)، كما توصلت الدراسة لوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين التماثل التنظيمي بأبعاده والميزة التنافسية المستدامة بأبعاده، وقد جاء كلاً من التماثل التنظيمي والميزة التنافسية المستدامة بمستوى منخفض.

كما تناولت دراسة (Mahdi and others, 2019) العلاقة بين إدارة المعرفة والميزة التنافسية المستدامة بالتطبيق على القادة الأكاديميين بالجامعات الخاصة. وتوصلت الدراسة إلى أن إدارة

المعرفة مدعوماً بتحديد المعرفة وصياغة أهدافها له علاقة إيجابية بالميزة التنافسية المستدامة، كما أن مستوى الميزة التنافسية المستدامة جاء متوسطاً وذلك من وجهة نظر القادة الأكاديميين. أما دراسة (عثمان، وآخرون، ٢٠١٩) فقد استهدفت دراسة العلاقة بين بطاقة الأداء المتوازن والميزة التنافسية المستدامة في شركات الإسمنت في جمهورية مصر العربية. وقد أظهرت النتائج وجود علاقة بين بطاقة الأداء المتوازن بأبعادها الخمسة والميزة التنافسية المستدامة وبالتالي إمكانية استخدام بطاقة الأداء المتوازن في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة. وجاءت الميزة التنافسية المستدامة بمستوى مرتفع.

المحور الثالث : الدراسات التي تناولت إدارة المواهب والميزة التنافسية المستدامة وأبعادها دراسة (Dzimhiri and Molefi, 2021) والتي هدفت إلى التعرف على تأثير إدارة المواهب على سلوك العمل المبتكر للممرضات في المستشفيات العامة في ملاوي. وأظهرت نتائج الدراسة أن ممارسات إدارة المواهب لم تسهم في سلوك العمل المبتكر للممرضات، ولذا أوصت الدراسة إدارة المستشفيات العامة الاهتمام بممارسات إدارة المواهب الفعالة للعاملين في مجال الرعاية الصحية، حيث أشارت الدراسة إلى أن الطريقة المؤكدة لتحقيق سلوك عمل مبتكر هي من خلال تطبيق إدارة المواهب، وأوضحت الدراسة أن مستوى إدارة الموهب كان متوسط.

وبدراسة (Ibrahim and Al Omari, 2020) التي هدفت إلى التعرف على تأثير إدارة المواهب على الابتكار وذلك بالتطبيق على عينة قوامها ١٢٠ موظف في المناصب العليا والمتوسطة. وقد توصلت نتائج الدراسة إلى أن إدارة المواهب لها تأثير كبير وإيجابي على ابتكارات المنتجات والعمليات والتسويق، كما أن المناصب التنظيمية كانت عاملاً محدداً قوياً لإدارة المواهب. وسعت دراسة (بوزيدي، ٢٠٢٠) إلى إظهار أثر إدارة المواهب على الابتكار التنظيمي بالمؤسسة. وتوصلت الدراسة إلى وجود أثر لإدارة المواهب على الابتكار التنظيمي في حال تم الاهتمام فعلاً بهذه المواهب، وجعل عملياتها ضمن إستراتيجيات المؤسسة وبالتالي نجاحها يضمن لها الوصول إلى الابتكار التنظيمي الذي تأمله.

وتناولت دراسة (مير، وتيطراوي، ٢٠١٩) علاقة إدارة المواهب (جذب المواهب، اختيار المواهب، استبقاء المواهب، الاعتراف بالمواهب) بالميزة التنافسية في المؤسسات الاقتصادية. وتوصلت الدراسة إلى أن إدارة المواهب لها علاقة وطيدة بالميزة التنافسية، وأشارت الدراسة إلى أن المؤسسات التي تسعى لكسب ميزة تنافسية يجب أن تعتمد على جذب المواهب وتمييزهم والحفاظ عليهم.

وناقشت دراسة (فريشي، وبوقفة، ٢٠١٩) مدى مساهمة إدارة المواهب البشرية (الاستقطاب والتوظيف، التدريب والتطوير، إدارة أداء الموهبة، تخطيط التعاقب الوظيفي، التعويضات والمنافع، الاحتفاظ بالموهبة) في تحقيق ميزة تنافسية في منظمات الأعمال. وتوصلت الدراسة إلى أن إدارة المواهب البشرية عبارة عن نظام متكامل الأبعاد، يساهم في تحقيق ميزة تنافسية لمنظمات الأعمال إذا أدركت طريقة تفعيله ليعمل في صالحها.

واختبرت دراسة (عناي، ٢٠١٩) أثر إدارة المواهب بأبعادها (استقطاب المواهب، تبني المواهب، تطوير المواهب، الاحتفاظ بالمواهب) في تحقيق الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، تخفيض التكلفة، الابتكار) في مؤسسة " برانيس ". وتوصلت الدراسة إلى أن مستوى الميزة التنافسية بأبعادها عال، في حين كان مستوى إدارة المواهب بأبعادها متوسط. كما أن لإدارة المواهب أثر إيجابي في تحقيق الميزة التنافسية في المؤسسة المبحوثة.

وتناولت دراسة (Mnim and others, 2018) العلاقة بين إدارة المواهب والابتكار في فنادق السكان الأصليين في بورت هاركورت بنيجيريا. أظهرت النتائج وجود علاقات إيجابية وهامة بين متغيرات إدارة المواهب (تحديد المواهب، وتطويرها، واستخداماتها، والاحتفاظ بها) والمتغيرات المقابلة للابتكار (ابتكارات الخدمة، والعملية، والسوق، والمنتجات) في الفنادق المحلية في بورت هاركورت.

واستهدفت دراسة (Van and others, 2017) تطوير نموذج لإدارة المواهب من خلال دراسة استكشافية متعمقة لاستراتيجيات إدارة المواهب في المنظمات الرائدة في القطاع الخاص بجنوب إفريقيا. وتوصلت الدراسة إلى تحديد أهم استراتيجيات إدارة المواهب والقادرة على تحقيق التميز للمنظمات المبحوثة هي جذب وتطوير المواهب، تحديد المواهب، المحافظة على المواهب.

وسعت دراسة (داود، وعلي، ٢٠١٧) إلى تحديد دور استراتيجية إدارة الموهبة بأبعادها (استقطاب الموهبة، تطوير الموهبة، إدارة أداء الموهبة، الاحتفاظ بالموهبة) في تحقيق الأداء الريادي (التخطيط المسبق، الكفاءة، الفاعلية) في البنوك العراقية. وتوصلت الدراسة لوجود تأثير معنوي لإدارة الموهبة في الكفاءة، والفاعلية، والتخطيط المسبق، كما توصلت الدراسة إلى أن مستوى تطبيق استراتيجية إدارة الموهبة كان مرتفع، ومستوى الأداء الريادي كان مرتفع أيضاً.

وتوصلت دراسة (Faria and others, 2015) إلى أن إدارة المواهب مصدر هام لتحقيق الميزة التنافسية، حيث أنها تساهم في تحسين كفاءة وفاعلية العمليات التنظيمية من خلال جذب واختيار

وتدريب واستبقاء أفضل الموظفين، وقد أكدت الدراسة على أن الإنطلاقة الأولى في تعظيم القدرات التنافسية للمنظمات تتمثل في تحديد المواهب التي يمكن أن تخلق قيمة مضافة للمنظمة. واعتمدت دراسة (Pruthvirajsinh, 2014) على الدراسة التحليلية النظرية بهدف تطوير استراتيجيات لكسب الميزة التنافسية للمنظمة من خلال التطبيق الفعال لإدارة المواهب لصالح المنظمة. كما هدفت إلى التعرف على تأثير إدارة المواهب (جذب، تطوير، تحفيز، الاحتفاظ) بالمواهب على الميزة التنافسية للمنظمة. وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير إيجابي لإدارة المواهب على نجاح المنظمة في الحصول على الميزة التنافسية.

واهتمت دراسة (خليل، ٢٠١٤) بالتعرف على علاقة إدارة المواهب (جذب المواهب، تطوير المواهب، إدارة أداء المواهب، المحافظة على المواهب) بتحقيق التميز في شركات وزارة الصناعة في بغداد. وتوصلت الدراسة لوجود علاقة ارتباط بين إدارة المواهب بأبعادها وتحقيق التميز في الشركات المبحوثة، كما تؤثر أبعاد إدارة المواهب في تحقيق التميز، وكان أكثرها تأثيراً بعد المحافظة على المواهب.

واستهدفت دراسة (Ramadan, 2012) تحليل العلاقة بين إدارة المواهب وتحقيق الميزة التنافسية (الكفاءة، الابتكار، الابداع) للمنظمات الصغيرة والمتوسطة في كندا، ومن أهم نتائج الدراسة أن إدارة المواهب تعتبر مصدراً أساسياً لتعزيز كفاءة العمليات الداخلية والخارجية وتعزيز نتائج المنظمات والوصول لاستدامة الميزة التنافسية، كما توصلت إلى أن إدارة المواهب لعبت دوراً كبيراً في تحسين وتطوير منتجات جديدة من خلال دعمها لأنشطة الابتكار والابداع.

وبناءً على العرض السابق يتضح أن :

- لقد أكدت معظم الدراسات السابقة على أهمية تطبيق المنظمات المختلفة لأنشطة واستراتيجيات وممارسات إدارة المواهب، وتأثيرها في تحسين الأداء ورفع كفاءة العمليات وتحقيق التميز التنافسي.
- هناك شبه اتفاق بين الباحثين على ثلاثة أبعاد رئيسية لإدارة المواهب وهي (جذب واستقطاب المواهب، الاحتفاظ بالمواهب، تطوير وتنمية المواهب)، وبعض الدراسات أضافت أبعاد أخرى مثل (إدارة أداء المواهب، التعاقب الوظيفي للمواهب، تمكين المواهب).
- كما أكدت أيضاً معظم الدراسات السابقة على أهمية امتلاك المنظمات لميزة تنافسية مع ضرورة سعيها لاستدامة هذه الميزة التنافسية.

- بينت العديد من الدراسات علاقة إدارة المواهب بالميزة التنافسية المستدامة وأبعادها، وخاصة الدراسات الأجنبية وبعض الدراسات العربية، ولم يجد الباحثان دراسات تناولت إدارة المواهب والميزة التنافسية المستدامة في البيئة المصرية بصفة عامة، وفي الشركة المصرية للاتصالات بصفة خاصة. الأمر الذي يؤكد الاختلاف الجوهرى لهذه الدراسة عن الدراسات السابقة.

- لقد كان للدراسات السابقة فائدة كبيرة في مساعدة الباحثان في تكوين تصور شامل لموضوع الدراسة الأمر الذي أسهم في تدعيم الآراء المتعلقة بالاطار النظري، صياغة مشكلة الدراسة وفرضياتها، تطوير أداة جمع المعلومات، واستخدام المعالجات الإحصائية المناسبة، وأيضاً التعرف على نتائج هذه الدراسات ومقارنتها بنتائج الدراسة الحالية.

٦- فرضيات الدراسة : اعتمد الباحثان في صياغة فرضيات الدراسة على مصادر متنوعة في مقدمتها الدراسات السابقة ذات العلاقة المباشرة وغير المباشرة بمشكلة الدراسة الحالية، والمقابلات والملاحظة، واستناداً إلى مشكلة الدراسة وعناصرها تمت صياغة فرضيات الدراسة في صورة فرضية عدم كما يلي:

الفرضية الرئيسية : لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدارة المواهب (استقطاب المواهب، الاحتفاظ بالمواهب، تطوير المواهب، إدارة أداء المواهب) وبين دعم الميزة التنافسية المستدامة للشركة المصرية للاتصالات مأخوذة بصورة إجمالية، وكل بُعد من أبعاد الميزة التنافسية المستدامة (الابتكار، التميز، التكلفة الأقل، التوقيت المناسب، الكفاءة) على حدة، وينبثق من هذه الفرضية الفرضيات الفرعية التالية :

١- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق الابتكار في الشركة المصرية للاتصالات.

٢- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق التميز في الشركة المصرية للاتصالات.

٣- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق التكلفة الأقل في الشركة المصرية للاتصالات.

٤- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق التوقيت المناسب في الشركة المصرية للاتصالات.

٥- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق الكفاءة في الشركة المصرية للاتصالات.

٧- منهج الدراسة : اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي والتحليلي، بجانب الدراسة التطبيقية في تناول متغيرات الدراسة، إذ اعتمدت الدراسة على المراجع النظرية من كتب عربية وأجنبية ودراسات من دوريات عربية وأجنبية، ورسائل وأطروحات جامعية. وتمت الدراسة التطبيقية من خلال تحليل متغيرات الدراسة واختبار الفرضيات وإعداد قائمة الاستقصاء التي تعد أحد أساليب القياس التي يعتمد عليها في جمع البيانات.

٨- مجتمع وعينة الدراسة : نظراً لأن الدراسة تهتم بدراسة دور إدارة المواهب في دعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات. ولذا فإن مجتمع البحث يتمثل في جميع العاملين بالشركة المصرية للاتصالات، ويوضح الجدول التالي رقم (١) عدد العاملين وفقاً للمستويات الوظيفية.

جدول (١) عدد العاملين بالشركة المصرية للاتصالات

العدد	المستويات الوظيفية	
٥	نائب الرئيس التنفيذي	الإدارة العليا
١٣	رئيس قطاعات	
٨٦	رئيس قطاع	
٢٦٢	مدير عام	
٣	مستشار	
٣٦٩	الاجمالي	
٢١١٣	مدير إدارة	الإدارة الوسطى
٦٣١٩	رئيس قسم	
٨٤٣٢	الاجمالي	
٢٢٧٣٥	وظائف نمطية	النمطية
٣١٥٣٦	الاجمالي	

المصدر : قطاع الموارد البشرية بالشركة المصرية للاتصالات عام ٢٠٢١

ونظراً للقيود الخاصة بالوقت والتكلفة فقد تقرر الاعتماد على أسلوب العينات لجمع البيانات الأولية اللازمة للدراسة. واعتمد الباحث على العينة الطبقية العشوائية في اختيار عدد المفردات من العاملين في الشركة. أما بالنسبة لحجم العينة فقد تم تحديدها من خلال المعادلة التالية (إدريس، ٢٠٠٤).

$$n = \frac{N \times (Z)^2 \times p(1-p)}{N e^2 + (Z)^2 \times p(1-p)}$$

حيث (n) حجم العينة، (N) حجم مجتمع الدراسة، (Z) حدود الخطأ المسموح به وهي ١.٩٦ عند درجة ثقة ٩٥%، (P) نسبة عدد المفردات التي تتوافر في الخاصية محل الدراسة وهي ٥٠%، (e) خطأ العينة المسموح به وهو ٠.٠٥%. وباستخدام المعادلة السابقة يتضح أن حجم العينة :

$$= 380 \quad n = \frac{(0.50 - 1) \times (1.96)^2 \times 31536}{(0.05)^2 \times 31536 (1.96)^2 + (0.50 - 1) 0.05 +}$$

وتتمثل وحدة المعاينة في العاملين بالمستويات الإدارية العليا والوسطى والوظائف النمطية، وقام الباحث بتوزيع العينة توزيعاً متناسباً على المستويات الإدارية طبقاً للجدول التالي رقم (٢) :

جدول (٢) : توزيع حجم العينة على العاملين وفقاً للنسبة

المستويات الوظيفية	العدد	النسبة	توزيع مفردات العينة وفقاً للنسبة
الإدارة العليا	٣٦٩	%١.١٧	٥
الإدارة الوسطى	٨٤٣٢	%٢٦.٧٣	١٠١
الوظائف النمطية	٢٢٧٣٥	%٧٢.١	٢٧٤
الإجمالي	٣١٥٣٦	%١٠٠	٣٨٠

المصدر : من إعداد الباحث

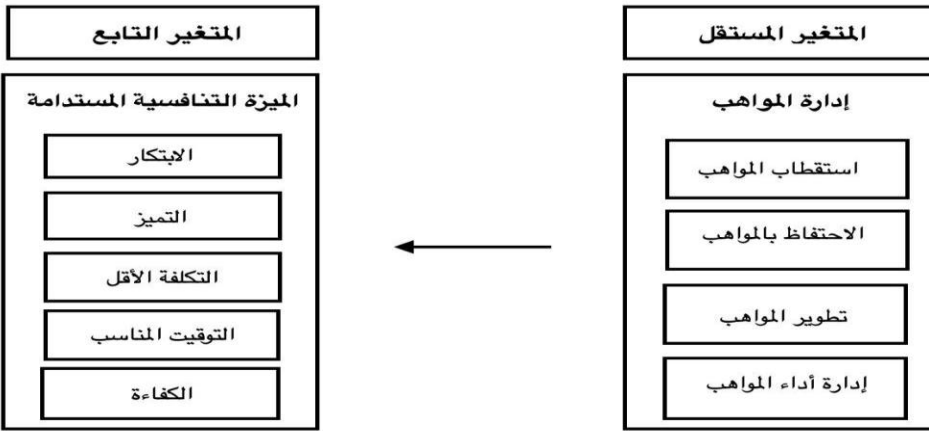
٩- أسلوب وطريقة جمع البيانات : اعتمدت الدراسة على أسلوب الاستقصاء في جمع البيانات الأولية التي تتطلبها طبيعة الدراسة. وتختص قائمة الاستقصاء بالتعرف على اتجاهات العاملين في الشركة المصرية للاتصالات نحو إدارة المواهب من ناحية، والميزة التنافسية المستدامة من ناحية أخرى. وتضمنت قائمة الاستقصاء عدد (٤٠) فقرة، وتكونت من ثلاثة أقسام، تضمن القسم الأول معلومات عن المستجيب، أما القسم الثاني اشتمل على إدارة المواهب بإجمالي عدد (٢٢) فقرة ، والقسم الثالث تضمن عدد (٢٠) فقرة عن الميزة التنافسية المستدامة. تم توزيع قوائم الاستقصاء على مفردات العينة المستهدفة حيث تم توزيع عدد (٣٨٠) قائمة استقصاء، وتم استرداد عدد (٣٦٣) قائمة استقصاء، وتم استبعاد عدد (١٨) قائمة استقصاء غير صالحة، ليستقر العدد النهائي للقوائم الصالحة (٣٤٥) قائمة استقصاء تمثل نسبة (٩٠.٧٨%)، وهي تعتبر نسبة مقبولة احصائياً. ولقد تمت عملية جمع البيانات الأولية للفترة من شهر مايو وحتى شهر أغسطس ٢٠٢١.

١٠- متغيرات الدراسة وأسلوب قياسها :

المتغير المستقل: إدارة المواهب (استقطاب المواهب، الاحتفاظ بالمواهب، تطوير المواهب، إدارة أداء المواهب). واعتمد الباحث في قياس إدارة المواهب على عدة دراسات ذات العلاقة بموضوع الدراسة وهي (Sewify, 2021)، (Al Rawashdeh, 2021)، (Alsakrneh and others, 2018)، (Van and others, 2017)، (Ortlieb and Sieben, 2012)، مع إجراء بعض التعديل والحذف والإضافة بما يتناسب مع طبيعة المستقصى منهم في هذه الدراسة. ولقياس أبعاد إدارة المواهب تم استخدام مقياس ليكرت المكون من خمس درجات للموافقة وعدم الموافقة (حيث

يشير الرقم ١ إلى عدم الموافقة التامة، بينما يشير الرقم ٥ إلى الموافقة التامة، مع وجود درجة حيادية في المنتصف). وقد تضمن المقياس ٢٢ فقرة (٦ فقرات لقياس بُعد استقطاب المواهب، ٥ فقرات لقياس بُعد الاحتفاظ بالمواهب، ٥ فقرات لقياس بُعد تطوير المواهب، ٦ فقرات لقياس بُعد إدارة أداء المواهب).

المتغير التابع: الميزة التنافسية المستدامة (الابتكار، التميز، التكلفة الأقل، التوقيت المناسب، الكفاءة). واعتمد الباحث في قياس الميزة التنافسية المستدامة على عدة دراسات ذات العلاقة بموضوع الدراسة (إسماعيل، ومحمد، ٢٠٢١)، (Cho, 2015)، (Wilden and Gudergan, 2017) مع إجراء بعض التعديل والحذف والإضافة بما يتناسب مع طبيعة المستقصى منهم في هذه الدراسة. وقياس الميزة التنافسية المستدامة تم استخدام مقياس ليكرت المكون من خمس درجات للموافقة وعدم الموافقة. وقد تضمن المقياس ٢٠ فقرة (٤ فقرات لقياس بُعد الابتكار، ٤ فقرات لقياس بُعد التميز، ٤ فقرات لقياس بُعد التكلفة الأقل، ٤ فقرات لقياس بُعد التوقيت المناسب، ٤ فقرات لقياس بُعد الكفاءة). ويمكن توضيح الاطار العام للمتغيرات التي اشتملت عليها الدراسة من خلال النموذج المقترح التالي:



نموذج متغيرات الدراسة

١١- تقييم الاعتمادية للمقاييس : تمثلت الخطوة الأولى في عملية تحليل البيانات الأولية الخاصة بهذه الدراسة في محاولة تقييم الاعتمادية للمقاييس التي تم الاعتماد عليها، وذلك بغرض تقليل أخطاء القياس العشوائية من ناحية، وزيادة درجة الثبات في المقاييس من ناحية أخرى. وقد تم

استخدام معامل الارتباط ألفا باعتباره أكثر أساليب تحليل الاعتمادية دلالة في تقييم درجة التناسق الداخلي بين بنود المقياس الخاضع للاختبار، وكذلك أيضاً تحديد مدى تمثيل بنود المقياس للبنية الأساسية المطلوب قياسها. ووفقاً للمبادئ العامة المتعلقة باختبار المقاييس في البحوث الاجتماعية، فقد تقرر استبعاد أي متغير من المتغيرات الخاضعة للاختبار الثقة والذي يحصل على معامل ارتباط إجمالي أقل من ٠.٣٠ بينه وبين باقي المتغيرات في المقياس نفسه. كما أن الحدود المقبولة لمعامل ألفا يتراوح من ٠.٦٠ إلى ٠.٨٠ وفقاً لمستويات الاعتمادية المستخدمة في العلوم الاجتماعية (إدريس، ٢٠١٦). ولقد تم تطبيق أسلوب ألفا الارتباط على كل من مقياس إدارة المواهب، والميزة التنافسية المستدامة وذلك بصورة إجمالية للمقياس الواحد ككل، ولكل مجموعة من المتغيرات التي يتكون منها المقياس، ولقد تم فحص معاملات الارتباط لجميع المتغيرات التي يتكون منها كل مقياس، وكذلك معاملات ألفا لكل مقياس إجمالي ولكل مجموعة من المجموعات التي يتكون منها على حدة. ويمكن توضيح درجة الاتساق الداخلي بين متغيرات الدراسة باستخدام معامل الارتباط ألفا وذلك من خلال الجدول التالي رقم (٣) : حيث يتضح أن نتائج تحليل الاعتمادية أظهرت أن معامل ألفا لمقياس إدارة المواهب ككل حوالي (٠.٨٢٨)، إلا أنه بفحص معاملات الارتباط الإجمالية لكل متغير من متغيرات هذه المجموعات، تبين أن هناك ثلاثة متغيرات لم يتمكننا من مقابلة المعيار الذي سبق تحديده (ذات معامل ارتباط أقل من ٠.٣٠)، لذلك تم استبعادهم من المقياس، وبذلك أصبح عدد المتغيرات التي يتكون منها هذا المقياس (١٩) متغيراً بدلاً من (٢٢) متغير، وربة منا في تحسين درجة الاعتمادية لنفس المقياس بعد تعديله، تم تطبيق أسلوب الارتباط ألفا مرة أخرى، وقد ارتفع معامل ألفا للمقياس ككل من (٠.٨٢٨) إلى (٠.٨٤٩). كما أظهرت نتائج تحليل الاعتمادية أن معامل ألفا لمقياس الميزة التنافسية المستدامة ككل حوالي (٠.٦٣٧)، إلا أنه بفحص معاملات الارتباط الإجمالية لكل متغير من متغيرات هذه المجموعات، تبين أن هناك متغيرين لم يتمكننا من مقابلة المعيار الذي سبق تحديده (ذات معامل ارتباط أقل من ٠.٣٠)، لذلك تم استبعادهم من المقياس، وبذلك أصبح عدد المتغيرات التي يتكون منها هذا المقياس (١٨) متغيراً بدلاً من (٢٠) متغير، وربة منا في تحسين درجة الاعتمادية لنفس المقياس بعد تعديله، تم تطبيق أسلوب الارتباط ألفا مرة أخرى، وقد ارتفع معامل ألفا للمقياس ككل من (٠.٦٣٧) إلى (٠.٦٨٣).

جدول رقم (٣) : تقييم درجة الاتساق الداخلي بين محتويات المقاييس المستخدمة باستخدام معامل الارتباط ألفا

المحاولة الثانية		المحاولة الأولى		المقاييس المستخدمة في الدراسة
معامل ألفا	عدد المتغيرات	معامل ألفا	عدد المتغيرات	
٠.٨٦٤	٥	٠.٨٤١	٦	استقطاب المواهب
٠.٨٥٧	٤	٠.٨٣٢	٥	الاحتفاظ بالمواهب
٠.٨١١	٥	٠.٨١١	٥	تطوير المواهب
٠.٨٥٩	٥	٠.٨١٥	٦	إدارة أداء المواهب
٠.٨٤٩	١٩	٠.٨٢٨	٢٢	اجمالي مقياس إدارة المواهب
٠.٦٢٩	٣	٠.٥١٥	٤	الابتكار
٠.٦٩٢	٤	٠.٦٩٢	٤	التميز
٠.٧٩٠	٤	٠.٧٩٠	٤	التكلفة الأقل
٠.٦٩٠	٣	٠.٥٨٤	٤	التوقيت المناسب
٠.٦٤٢	٤	٠.٦٤٢	٤	الكفاءة
٠.٦٨٣	١٨	٠.٦٣٧	٢٠	إجمالي مقياس الميزة التنافسية المستدامة

وبناء على نتائج التحليل السابقة، يتضح أن المقاييس السابقة تتمتع بدرجة جيدة من الاتساق الداخلي بين محتوياتها، وذات دلالة جيدة لتحقيق أهداف الدراسة ويمكن الاعتماد عليها في المراحل التالية من التحليل في هذه الدراسة.

١٢ - اختبار صدق أداة الدراسة :

الطريقة الأولى : الصدق الظاهري، للتأكد من صدق الأداة تم عرض قائمة الاستقصاء على عدد من المحكمين الأكاديميين من ذوي الاختصاص، للتأكد من الصدق الظاهري لاستمارة الاستقصاء، حيث كانت لهم بعض وجهات النظر والملاحظات وبعض التعديلات في صياغة بعض الفقرات التي رأى المحكمون إعادة صياغتها حتى تزداد وضوحاً وملائمة لقياس ما وضعت من أجله، وتم أخذ رأيهم بعين الاعتبار والذي كان له عظيم الأثر في اخراج استمارة الاستقصاء في شكلها النهائي، كما تم إجراء دراسة أولية على عدد من العاملين بالشركة محل الدراسة للتأكد من وضوح العبارات الواردة في قائمة الاستقصاء، وأنها فعلاً تستطيع قياس متغيرات الدراسة.

الطريقة الثانية : صلاحية بنية المقياس، يعد التحليل العاملي الاستكشافي (EFA) أفضل الأساليب لاختبار صلاحية بنية المقياس، من حيث قدرته على اقتراح الأبعاد الحقيقية للمقياس الخاضع للاختبار، والتحقق من ما إذا كانت هذه الأبعاد تتفق مع الأبعاد الأصلية في المقياس الأصلي الذي تم استخدامه في الاستقصاء، إضافة إلى دوره في تخفيض البيانات من خلال استبعاد محتويات المقياس التي تحصل على معاملات تحميل أقل من المعاملات التي يقررها الباحث، أو

تكون محملة على أكثر من عامل من العوامل المستخرجة (إدريس، ٢٠١٢). وفي ضوء ذلك تم تطبيق التحليل العاملي الاستكشافي (EFA) باستخدام طريقة المكونات الأساسية (Principale Component Analysis) لإستخلاص العوامل معززة بطريقة التدوير المتعاقب (Varimax Rotation) على اعتبار أنها تعد أفضل الوسائل التي تستخدم في تبسيط تفسير العوامل المستخرجة. ويمكن للباحثان إجراء اختبار مبدئي وإمكانية استخدام التحليل العاملي وذلك من خلال اختبار (KMO) لكفاية العينة (Kaiser Meyer Olkin Measure) واختبار (Bartlett) لتحديد المعنوية الكلية لمصفوفة الارتباط التي استخدمت في التحليل (Bartlett Test of Sphericity) كما يوضح الجدول التالي رقم (٤): كفاية حجم العينة على نحو جيد حيث ارتفعت قيمة (KMO) للمقاييس عن ٠.٧٠ وهو الحد الأدنى لكفاية حجم العينة. وجود ارتباط معنوي (استنادا إلى مستوى معنوية اختبار Bartlett) بين المتغيرات بما يكفي لتبرير استخدام التحليل العاملي في توضيح صدق تلك المقاييس.

جدول رقم (٤) اختبار KMO and Bartlett لمقياس إدارة المواهب والميزة التنافسية

المستدامة

مقياس		
الميزة التنافسية المستدامة	إدارة المواهب	
٠.٨٧٩	٠.٩٣٨	KMO
١٤٥٤.٣٦٧	٣٨٧٥.٢٣٣	كا
٠.٠٠٠	٠.٠٠٠	مستوى المعنوية
		Bartlett

نتائج التحليل العاملي لمقياس إدارة المواهب : تتمثل العوامل الرئيسية المستخرجة من المتغيرات الأصلية الخاصة بإدارة المواهب في أربعة عوامل تضم (١٩) متغير، وقد تم تحديد المتغيرات لتشكل العوامل الأربعة على أساس أن معاملات التحميل والتي تقرر أن تكون ٠.٠٤ أو أكثر لأي متغير. وبناء على ما تم التوصل إليه، أسهمت العوامل في تفسير نحو ٦٢% من التباين الكلي في المتغيرات الأصلية التي خضعت للتحليل وذلك كما موضح في الجدول التالي رقم (٥)، وبالتالي فإن هذه النتيجة تشير إلى نجاح التحليل العاملي في استخراج العوامل الرئيسية في البيانات الخاضعة للتحليل، وكذلك التحقق من مدى مصداقية المقياس الخاضع للاختبار على النحو الذي يساعد في تقليل احتمالات أخطاء القياس. وأن المقياس الخاضع للدراسة يتمتع بدرجة عالية من الصلاحية لمحتوياته في قياس إدارة المواهب في الشركة المصرية للاتصالات.

جدول رقم (٥) : نتائج التحليل العاملي لمقياس إدارة المواهب

عامل (٤) استقطاب المواهب	عامل (٣) إدارة أداء المواهب	عامل (٢) تطوير المواهب	عامل (١) الاحتفاظ بالمواهب	
١٤.٣٢٦	١٤.٥٩٢	١٦.١١٠	١٧.١٢٢	نسبة التباين الذي تم تفسيره لكل عامل مستخرج
٦٢.١٥	٤٧.٨٢٤	٣٣.٢٣٢	١٧.١٢٢	النسبة التجميعية للتباين الذي تم تفسيره لجميع العوامل المستخرجة

نتائج التحليل العاملي لمقياس الميزة التنافسية المستدامة : تتمثل العوامل الرئيسية المستخرجة من المتغيرات الأصلية الخاصة بإدارة المواهب في خمسة عوامل تضم (١٨) متغير، وقد تم تحديد المتغيرات لتشكيل العوامل الأربعة على أساس أن معاملات التحميل والتي تقرر أن تكون ٠.٠٤ أو أكثر لأي متغير. وبناء على ما تم التوصل إليه، أسهمت العوامل في تفسير نحو ٦٩% من التباين الكلي في المتغيرات الأصلية التي خضعت للتحليل وذلك كما موضح في الجدول التالي رقم (٦)، وبالتالي فإن هذه النتيجة تشير إلى نجاح التحليل العاملي في استخراج العوامل الرئيسية في البيانات الخاضعة للتحليل، وكذلك التحقق من مدى مصداقية المقياس الخاضع للاختبار على النحو الذي يساعد في تقليل احتمالات أخطاء القياس. وأن المقياس الخاضع للدراسة يتمتع بدرجة عالية من الصلاحية لمحتوياته في قياس الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات.

جدول رقم (٦) : نتائج التحليل العاملي لمقياس الميزة التنافسية المستدامة

عامل (٥) الابتكار	عامل (٤) التوقيت المناسب	عامل (٣) الكفاءة	عامل (٢) التكلفة الأقل	عامل (١) التميز	
١٢.٠٢٢	١٢.٢٤٠	١٣.١٠٢	١٥.٧٥٥	١٦.٢٤٦	نسبة التباين الذي تم تفسيره لكل عامل مستخرج
٦٩.٣٦٥	٥٧.٣٤٣	٤٥.١٠٣	٣٢.٠٠١	١٦.٢٤٦	النسبة التجميعية للتباين الذي تم تفسيره لجميع العوامل المستخرجة

١٣ - الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة

- مستوى تطبيق إدارة المواهب في الشركة المصرية للاتصالات: يمكن توضيح مستوى تطبيق إدارة المواهب في الشركة المصرية للاتصالات من خلال الجدول التالي رقم (٧). حيث تم قياس إدارة المواهب من خلال أربعة أبعاد : جاء بُعد استقطاب المواهب بالمرتبة الأولى بمستوى مرتفع، بمتوسط حسابي (٣.٧٤) وانحراف معياري (٠.٦٤٧). ويليه بُعد تطوير المواهب بمستوى مرتفع، بمتوسط حسابي (٣.٦٩)، وانحراف معياري (٠.٧٠١). ثم بُعد الاحتفاظ بالمواهب بمستوى متوسط، بمتوسط حسابي (٢.٨٦) وانحراف معياري (٠.٦٣٢)، وأخيراً بُعد إدارة أداء المواهب جاء بالمرتبة الرابعة والأخيرة بمستوى متوسط، بمتوسط حسابي (٢.٤٢)، وانحراف معياري (٠.٦١٢). وعلى

المستوى الإجمالي جاء تطبيق إدارة المواهب بمستوى متوسط، بمتوسط حسابي (٣.١٨) وانحراف معياري (٠.٥٩٥).

جدول رقم (٧) : مستوى تطبيق إدارة المواهب في الشركة المصرية للاتصالات

الترتيب	المستوى	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	إدارة المواهب
١	مرتفع	٠.٦٤٧	٣.٧٤	استقطاب المواهب
٣	متوسط	٠.٦٣٢	٢.٨٦	الاحتفاظ بالمواهب
٢	مرتفع	٠.٧٠١	٣.٦٩	تطوير المواهب
٤	متوسط	٠.٦١٢	٢.٤٢	إدارة أداء المواهب
	متوسط	٠.٥٩٥	٣.١٨	المتوسط العام

المصدر : من إعداد الباحث من واقع نتائج الدراسة الميدانية.

من ١.٣٣ إلى ٢.٣٣ منخفض، أكبر من ٢.٣٣ إلى ٣.٦٦ متوسط، أكبر من ٣.٦٦ مرتفع.

- مستوى الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات: يمكن توضيح مستوى الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات من خلال الجدول التالي رقم (٨). حيث تم قياس الميزة التنافسية المستدامة من خلال خمسة أبعاد: جاء بُعد التكلفة الأقل بالمرتبة الأولى بمستوى مرتفع، بمتوسط حسابي (٣.٨٨) وانحراف معياري (٠.٤٩٨)، ويليه بُعد التميز بمستوى مرتفع، بمتوسط حسابي (٣.٧٢)، وانحراف معياري (٠.٥٣٥)، ثم بُعد الابتكار بمستوى متوسط، بمتوسط حسابي (٣.٠٧) وانحراف معياري (٠.٥٤٧)، ثم بُعد التوقيت المناسب بمستوى متوسط، بمتوسط حسابي (٢.٨٢) وانحراف معياري (٠.٥٢١) وأخيراً بُعد الكفاءة جاء بالمرتبة الخامسة والأخيرة بمتوسط حسابي (٢.٧١)، وانحراف معياري (٠.٥٢٩). وعلى المستوى الإجمالي جاء مستوى الميزة التنافسية المستدامة متوسط، بمتوسط حسابي (٣.٢٤) وانحراف معياري (٠.٤١٢).

جدول رقم (٨) : مستوى الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات

الترتيب	المستوى	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الميزة التنافسية المستدامة
٣	متوسط	٠.٥٤٧	٣.٠٧	الابتكار
٢	مرتفع	٠.٥٣٥	٣.٧٢	التميز
١	مرتفع	٠.٤٩٨	٣.٨٨	التكلفة الأقل
٤	متوسط	٠.٥٢١	٢.٨٢	التوقيت المناسب
٥	متوسط	٠.٥٢٩	٢.٧١	الكفاءة
	متوسط	٠.٤١٢	٣.٢٤	المتوسط العام

٤١ - اختبار فرضيات الدراسة

- تحليل الارتباط لمتغيرات الدراسة : يوضح الجدول التالي رقم (٩) مصفوفة معاملات الارتباط بين أبعاد إدارة المواهب وأبعاد الميزة التنافسية المستدامة

جدول رقم (٩) مصفوفة معاملات الارتباط بين أبعاد إدارة المواهب وأبعاد الميزة التنافسية المستدامة

Y	Y5	Y4	Y3	Y2	Y1	X	X4	X3	X2	X1	
٠.٧٣٠ **	*.٥٣٩ *	٠.٥٨٩ **	٠.٥٨١ **	٠.٥٧١ **	٠.٥٣٢ **	٠.٨٣١ **	٠.٦٣٤ **	٠.٦٧٩ **	٠.٥٦٢ **	١	X1
٠.٧٦١ **	٠.٥٧٢ **	٠.٥٩٧ **	٠.٦١١ **	٠.٥٨٧ **	٠.٥٨٥ **	٠.٨٦٩ **	٠.٧٤٠ **	٠.٧٦٣ **	١		X2
٠.٧٨٩ **	٠.٥٦٩ **	٠.٦١٣ **	٠.٦٣١ **	٠.٦٢٢ **	٠.٦١٨ **	٠.٩١٢ **	٠.٧٧٠ **	١			X3
٠.٧٣٤ **	٠.٥٨٠ **	٠.٥٩١ **	٠.٦٤٨ **	٠.٥٢٢ **	٠.٥٠٤ **	٠.٨٩٣ **	١				X4
٠.٨٥٧ **	٠.٦٥٢ **	٠.٦٧٩ **	٠.٦٩٨ **	٠.٦٦٢ **	٠.٦٤١ **	١					X
٠.٧٥٩ **	٠.٤٤٢ **	٠.٤٤٧ **	٠.٤٤٩ **	٠.٦٣١ **	١						Y1
٠.٧٥٤ **	*.٣٨٤ *	٠.٥١١ **	٠.٤٠١ **	١							Y2
٠.٧٧٤ **	٠.٥٥٢ **	٠.٥٧٢ **	١								Y3
٠.٨٢٣ **	٠.٦١٤ **	١									Y4
٠.٧٧١ **	١										Y5
١											Y

(X1) استقطاب المواهب، (X2) الاحتفاظ بالمواهب، (X3) تطوير المواهب، (X4) إدارة أداء المواهب، (X) إدارة المواهب، (Y1) الابتكار، (Y2) التميز، (Y3) التكلفة الأقل، (Y4) التوقيت المناسب، (Y5) الكفاءة، (Y) الميزة التنافسية المستدامة. يتضح من مصفوفة معاملات الارتباط وجود علاقة ارتباط بين أبعاد إدارة المواهب (كمتغير مستقل) وجميع أبعاد الميزة التنافسية المستدامة (كمتغير تابع)، ويمكن القول أن تحليل الارتباط يعطي مؤشراً مبدئياً عن مدى تأثير أبعاد إدارة المواهب على أبعاد الميزة التنافسية المستدامة، إلا أن الحكم بمدى تأثير كل بُعد من أبعاد إدارة المواهب على الميزة التنافسية المستدامة متروك لنتائج تحليل الارتباط والانحدار المتعدد.

- العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب ودعم الميزة التنافسية المستدامة مأخوذة بصورة إجمالية:

تم تطبيق أسلوب تحليل الانحدار والارتباط المتعدد، لتحديد نوع ودرجة العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب كمغيرات مستقلة والميزة التنافسية المستدامة كمغير تابع ويوضح الجدول التالي رقم (١٠) ما يلي: - توجد علاقة خطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين أبعاد إدارة المواهب وبين دعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات (مأخوذة بصورة إجمالية)، وهذه العلاقة تمثل ٨٥.٧% (وفقاً لمعامل الارتباط)، وهذه العلاقة طردية أي كلما زاد اهتمام الشركة المصرية للاتصالات بإدارة المواهب تزداد الميزة التنافسية المستدامة للشركة.

- أن تطبيق إدارة المواهب في الشركة المصرية للاتصالات يمكن أن يفسر ٧٣.٤% (وفقاً لمعامل التحديد) من التباين الكلي في درجة دعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات.

- تبين أن جميع أبعاد إدارة المواهب تتمتع بعلاقة خطية ذات دلالة إحصائية فيما بينها وبين دعم الميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات، وأكثر الأبعاد تأثيراً في الميزة التنافسية المستدامة تطوير المواهب ثم الاحتفاظ بالمواهب ثم إدارة أداء المواهب ثم استقطاب المواهب. جدول رقم (١٠): تحليل الانحدار والارتباط المتعدد في علاقة أبعاد إدارة المواهب و دعم الميزة التنافسية المستدامة

المعنى	ت	معامل التحديد R^2	معامل الارتباط R	معامل الانحدار Beta	B	أبعاد إدارة المواهب الأكثر تأثيراً في دعم الميزة التنافسية المستدامة
٠.٠٣٥	٣.٠٢٢	٠.٥٣٣	٠.٧٣٠	٠.٢١٥	٠.١٤٧	استقطاب المواهب
٠.٠٠٠	٥.٥٣٨	٠.٥٧٩	٠.٧٦١	٠.٣١٤	٠.١٧٦	الاحتفاظ بالمواهب
٠.٠٠٠	٦.٦٢٢	٠.٦٢٢	٠.٧٨٩	٠.٣٥٨	٠.١٩٨	تطوير المواهب
٠.٠٠٠	٤.١٥٢	٠.٥٣٩	٠.٧٣٤	٠.٣٠٥	٠.١٦١	إدارة أداء المواهب
					٠.٨٥٧	معامل الارتباط في النموذج (R)
					٠.٧٣٤	معامل التحديد في النموذج (R^2)
					١٨١.٥٢٢	قيمة (ف) المحسوبة
					٤,٣٤٠	درجات الحرية
					٠.٠٠٠	مستوى الدلالة الإحصائية

وبناءً على ما سبق، فقد تقرر رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل، وذلك بعد أن أظهر نموذج الانحدار المتعدد أن هناك علاقة جوهرية عند مستوى معنوية ٠.٠٠٥ بين إدارة المواهب ودعم الميزة التنافسية المستدامة.

- **العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب والابتكار** : تم تطبيق أسلوب تحليل الانحدار والارتباط المتعدد، لتحديد نوع ودرجة العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب كمتغيرات مستقلة والابتكار (أحد أبعاد الميزة التنافسية المستدامة) كمتغير تابع والجدول التالي رقم (١١) يوضح ما يلي:

- توجد علاقة خطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين أبعاد إدارة المواهب وبين تحقيق الابتكار في الشركة المصرية للاتصالات (مأخوذة بصرة إجمالية)، وهذه العلاقة تمثل ٦٤.١% (وفقاً لمعامل الارتباط)، وهذه العلاقة طردية أي كلما زاد اهتمام الشركة المصرية للاتصالات بإدارة المواهب زاد ذلك من قدره الشركة على تحقيق الابتكار.

جدول رقم (١١) : تحليل الانحدار والارتباط المتعدد في علاقة أبعاد إدارة المواهب بالابتكار

المعنوية	ت	معامل التحديد R^2	معامل الارتباط R	معامل الانحدار Beta	B	أبعاد إدارة المواهب الأكثر تأثيراً في دعم الميزة التنافسية المستدامة
٠.٠٠٣	٢.٨٩٤	٠.٢٨٣	٠.٥٣٢	٠.٢٠٧	٠.١٣٩	استقطاب المواهب
٠.٠٠١	٣.٤٨٩	٠.٣٤٢	٠.٥٨٥	٠.٢٨٥	٠.٢١٩	الاحتفاظ بالمواهب
٠.٠٠٠	٣.٥٣٩	٠.٣٨١	٠.٦١٨	٠.٣٣٢	٠.٢٦١	تطوير المواهب
٠.٢٩٤	١.٠٧٢	٠.٢٥٤	٠.٥٠٤	٠.٠٩٣	٠.٠٦٩	إدارة أداء المواهب
					٠.٦٤١	معامل الارتباط في النموذج (R)
					٠.٤١١	معامل التحديد في النموذج (R^2)
					٤٤.١٤٢	قيمة (ف) المحسوبة
					٤,٣٤٠	درجات الحرية
					٠.٠٠٠	مستوى الدلالة الإحصائية

- أن تطبيق إدارة المواهب في الشركة المصرية للاتصالات يمكن أن يفسر ٤١.١% (وفقاً لمعامل التحديد) من التباين الكلي في درجة تحقيق الابتكار في الشركة المصرية للاتصالات.

- هناك ثلاثة أبعاد فقط من أبعاد إدارة المواهب تتمتع بعلاقة خطية ذات دلالة إحصائية فيما بينها وبين تحقيق الابتكار في الشركة المصرية للاتصالات، وهي تطوير المواهب، الاحتفاظ بالمواهب، استقطاب المواهب.

وبناءً على ما سبق، فقد تقرر رفض فرض العدم "لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق الابتكار في الشركة المصرية للاتصالات"، وقبول الفرض البديل، وذلك بعد أن أظهر نموذج الانحدار المتعدد أن هناك علاقة جوهريّة عند مستوى معنوية ٠.٠٠٥ بين إدارة المواهب وتحقيق الابتكار. كما تقرر رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل، لثلاثة أبعاد فقط من أربعة متغيرات في نموذج تحليل الانحدار وذلك لوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين كل منهم وبين تحقيق الابتكار عند مستوى معنوية ٠.٠٠٥ .

- **العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب والتميز:** تم تطبيق أسلوب تحليل الانحدار والارتباط المتعدد، لتحديد نوع ودرجة العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب كمتغيرات مستقلة والتميز (أحد أبعاد الميزة التنافسية المستدامة) كمتغير تابع والجدول التالي رقم (١٢) يوضح ما يلي :

- توجد علاقة خطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين أبعاد إدارة المواهب وبين تحقيق التميز في الشركة المصرية للاتصالات (مأخوذة بصورة إجمالية)، وهذه العلاقة تمثل ٦٦.٢% (وفقاً لمعامل

الارتباط)، وهذه العلاقة طردية أي كلما زاد اهتمام الشركة المصرية للاتصالات بإدارة المواهب زاد ذلك من قدره الشركة على تحقيق التميز.

- أن تطبيق إدارة المواهب في الشركة المصرية للاتصالات يمكن أن يفسر ٣٨.٤% (وفقاً لمعامل التحديد) من التباين الكلي في درجة تحقيق التميز في الشركة المصرية للاتصالات.

جدول رقم (١٢) : تحليل الانحدار والارتباط المتعدد في علاقة أبعاد إدارة المواهب بالتميز

المعنوية	ت	معامل التحديد R^2	معامل الارتباط R	معامل الانحدار Beta	B	أبعاد إدارة المواهب الأكثر تأثيراً في دعم الميزة التنافسية المستدامة
٠.٠٠٠	٣.١٧١	٠.٣٢٦	٠.٥٧١	٠.٢٥٩	٠.١٩٥	استقطاب المواهب
٠.٠٠٢	٣.٢١٢	٠.٣٤٤	٠.٥٨٧	٠.٢٦٣	٠.٢١١	الاحتفاظ بالمواهب
٠.٠٠٣	٣.٤١١	٠.٣٨٦	٠.٦٢٢	٠.٢٩٤	٠.٢٤٢	تطوير المواهب
٠.٥	٠.٦٧٦	٠.٢٧٢	٠.٥٢٢	٠.٠٦٢	٠.٠٥٣	إدارة أداء المواهب
					٠.٦٦٢	معامل الارتباط في النموذج (R)
					٠.٣٨٤	معامل التحديد في النموذج (R^2)
					٤٦.٢٢٥	قيمة (ف) المحسوبة
					٤، ٣٤٠	درجات الحرية
					٠.٠٠٠	مستوى الدلالة الإحصائية

- هناك ثلاثة أبعاد فقط من أبعاد إدارة المواهب تتمتع بعلاقة خطية ذات دلالة إحصائية فيما بينها وبين تحقيق التميز في الشركة المصرية للاتصالات، وهي تطوير المواهب، الاحتفاظ بالمواهب، استقطاب المواهب.

وبناءً على ما سبق، فقد تقرر رفض فرض العدم "لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق التميز في الشركة المصرية للاتصالات"، وقبول الفرض البديل، وذلك بعد أن أظهر نموذج الانحدار المتعدد أن هناك علاقة جوهرية عند مستوى معنوية ٠.٠٥ بين إدارة المواهب وتحقيق التميز. كما تقرر رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل، لثلاثة أبعاد فقط من أربعة متغيرات في نموذج تحليل الانحدار وذلك لوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين كل منهم وبين تحقيق الابتكار عند مستوى معنوية ٠.٠٥.

العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب والتكلفة الأقل : تم تطبيق أسلوب تحليل الانحدار والارتباط المتعدد، لتحديد نوع ودرجة العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب كمتغيرات مستقلة والتكلفة الأقل (أحد أبعاد الميزة التنافسية المستدامة) كمتغير تابع والجدول التالي رقم (١٣) يوضح ذلك :

جدول رقم (١٣) : تحليل الانحدار والارتباط المتعدد في علاقة أبعاد إدارة المواهب بالتكلفة الأقل

المعنوية	ت	معامل التحديد R^2	معامل الارتباط R	معامل الانحدار Beta	B	أبعاد إدارة المواهب الأكثر تأثيراً في دعم الميزة التنافسية المستدامة
٠.٠٧٣	١.٨٧٢	٠.٣٣٧	٠.٥٨١	٠.١٥٠	٠.١٢٥	استقطاب المواهب
٠.٠٢	٢.٣٤٥	٠.٣٧٣	٠.٦١١	٠.١٨١	٠.١٥٢	الاحتفاظ بالمواهب
٠.٠٠٢	٣.١٤٤	٠.٣٩٨	٠.٦٣١	٠.٢٠٨	٠.١٥٩	تطوير المواهب
٠.٠٠١	٣.٢٦٥	٠.٤١٩	٠.٦٤٨	٠.٣٥٦	٠.٢١٧	إدارة أداء المواهب
					٠.٦٩٨	معامل الارتباط في النموذج (R)
					٠.٤٨٧	معامل التحديد في النموذج (R^2)
					٥٧.٠١١	قيمة (ف) المحسوبة
					٤,٣٤٠	درجات الحرية
					٠.٠٠٠	مستوى الدلالة الإحصائية

- توجد علاقة خطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين أبعاد إدارة المواهب وبين تحقيق التكلفة الأقل في الشركة المصرية للاتصالات (مأخوذة بصورة إجمالية)، وهذه العلاقة تمثل ٦٩.٨% (وفقاً لمعامل الارتباط)، وهذه العلاقة طردية أي كلما زاد اهتمام الشركة المصرية للاتصالات بإدارة المواهب زاد ذلك من قدره الشركة على تحقيق التكلفة الأقل.

- أن تطبيق إدارة المواهب في الشركة المصرية للاتصالات يمكن أن يفسر ٤٨.٧% (وفقاً لمعامل التحديد) من التباين الكلي في درجة تحقيق التكلفة الأقل في الشركة المصرية للاتصالات.

- هناك ثلاثة أبعاد فقط من أبعاد إدارة المواهب تتمتع بعلاقة خطية ذات دلالة إحصائية فيما بينها وبين تحقيق التكلفة الأقل في الشركة المصرية للاتصالات، وهي إدارة أداء المواهب، تطوير المواهب، الاحتفاظ بالمواهب. وبناءً على ما سبق، فقد تقرر رفض فرض العدم "لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق التكلفة الأقل في الشركة المصرية للاتصالات"، وقبول الفرض البديل، وذلك بعد أن أظهر نموذج الانحدار المتعدد أن هناك علاقة جوهرية عند مستوى معنوية ٠.٠٠٥ بين إدارة المواهب وتحقيق التكلفة الأقل. كما تقرر رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل، لثلاثة أبعاد فقط من أربعة متغيرات في نموذج تحليل الانحدار وذلك لوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين كل منهم وبين تحقيق التكلفة الأقل عند مستوى معنوية ٠.٠٠٥ .

العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب والتوقيت المناسب : تم تطبيق أسلوب تحليل الانحدار والارتباط المتعدد، لتحديد نوع ودرجة العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب كمتغيرات مستقلة والتوقيت المناسب (أحد أبعاد الميزة التنافسية المستدامة) كمتغير تابع والجدول التالي رقم (١٤) يوضح ذلك :

- توجد علاقة خطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين أبعاد إدارة المواهب وبين تحقيق التوقيت المناسب في الشركة المصرية للاتصالات (مأخوذة بصورة إجمالية)، وهذه العلاقة تمثل ٦٧.٩% (وفقاً لمعامل الارتباط)، وهذه العلاقة طردية أي كلما زاد اهتمام الشركة المصرية للاتصالات بإدارة المواهب زاد ذلك من قدره الشركة على تحقيق التوقيت المناسب.

- أن تطبيق إدارة المواهب في الشركة المصرية للاتصالات يمكن أن يفسر ٤٦.١% (وفقاً لمعامل التحديد) من التباين الكلي في درجة تحقيق التوقيت المناسب في الشركة المصرية للاتصالات.

- هناك بُعدان فقط من أبعاد إدارة المواهب تتمتع بعلاقة خطية ذات دلالة إحصائية فيما بينها وبين تحقيق التوقيت المناسب في الشركة المصرية للاتصالات، وهما تطوير المواهب، الاحتفاظ بالمواهب.

جدول رقم (١٤) : تحليل الانحدار والارتباط المتعدد في علاقة أبعاد إدارة المواهب بالتوقيت

المناسب

المعنوية	ت	معامل التحديد R^2	معامل الارتباط R	معامل الانحدار Beta	B	أبعاد إدارة المواهب الأكثر تأثيراً في دعم الميزة التنافسية المستدامة
٠.١٢٣	١.٥٢١	٠.٣٤٦	٠.٥٨٩	٠.١٣٦	٠.١١٣	استقطاب المواهب
٠.٠٠٣	٢.٩٧٣	٠.٣٥٦	٠.٥٩٧	٠.٢٣٧	٠.٢١٤	الاحتفاظ بالمواهب
٠.٠٠٠	٤.١٨١	٠.٣٧٥	٠.٦١٣	٠.٢٨٤	٠.٢٢١	تطوير المواهب
٠.١١٢	١.٥٤٤	٠.٣٤٩	٠.٥٩١	٠.١٣٨	٠.١٢١	إدارة أداء المواهب
					٠.٦٧٩	معامل الارتباط في النموذج (R)
					٠.٤٦١	معامل التحديد في النموذج (R^2)
					٥٠.٤٣٥	قيمة (ف) المحسوبة
					٤،٣٤٠	درجات الحرية
					٠.٠٠٠	مستوى الدلالة الإحصائية

وبناءً على ما سبق، فقد تقرر رفض فرض العدم "لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق التوقيت المناسب في الشركة المصرية للاتصالات"، وقبول الفرض البديل، وذلك بعد أن أظهر نموذج الانحدار المتعدد أن هناك علاقة جوهرية عند مستوى معنوية ٠.٠٥ بين إدارة المواهب وتحقيق التوقيت المناسب. كما تقرر رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل، لبُعدان فقط من أربعة متغيرات في نموذج تحليل الانحدار وذلك لوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين كل منهم وبين تحقيق التوقيت المناسب عند مستوى معنوية ٠.٠٥ .

العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب والكفاءة : تم تطبيق أسلوب تحليل الانحدار والارتباط المتعدد، لتحديد نوع ودرجة العلاقة بين أبعاد إدارة المواهب كمتغيرات مستقلة والكفاءة (أحد أبعاد الميزة التنافسية المستدامة) كمتغير تابع والجدول التالي رقم (١٥) يوضح ذلك :

- توجد علاقة خطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين أبعاد إدارة المواهب وبين تحقيق الكفاءة في الشركة المصرية للاتصالات (مأخوذة بصورة إجمالية)، وهذه العلاقة تمثل ٦٥.٢% (وفقاً لمعامل الارتباط)، وهذه العلاقة طردية أي كلما زاد اهتمام الشركة المصرية للاتصالات بإدارة المواهب زاد ذلك من قدره الشركة على تحقيق الكفاءة.

- أن تطبيق إدارة المواهب في الشركة المصرية للاتصالات يمكن أن يفسر ٤٢.٥% (وفقاً لمعامل التحديد) من التباين الكلي في درجة تحقيق الكفاءة في الشركة المصرية للاتصالات.

- هناك ثلاثة أبعاد فقط من أبعاد إدارة المواهب تتمتع بعلاقة خطية ذات دلالة إحصائية فيما بينها وبين تحقيق الكفاءة في الشركة المصرية للاتصالات، إدارة أداء المواهب، الاحتفاظ بالمواهب، تطوير المواهب.

جدول رقم (١٥) : تحليل الانحدار والارتباط المتعدد في علاقة أبعاد إدارة المواهب بالكفاءة

المعنوية	ت	معامل التحديد R ²	معامل الارتباط R	معامل الانحدار Beta	B	أبعاد إدارة المواهب الأكثر تأثيراً في دعم الميزة التنافسية المستدامة
٠.٣١٢	١.٠٠٥	٠.٢٩٠	٠.٥٣٩	٠.٠٩٥	٠.٠٧٥	استقطاب المواهب
٠.٠٠٥	٢.٨٤٣	٠.٣٢٧	٠.٥٧٢	٠.٢٢٦	٠.١٦٢	الاحتفاظ بالمواهب
٠.٠٣١	٢.١١٢	٠.٣٢٣	٠.٥٦٩	٠.١٨٩	٠.١٤٦	تطوير المواهب
٠.٠٠٢	٣.١٩٩	٠.٣٣٦	٠.٥٨٠	٠.٢٣٥	٠.١٨٥	إدارة أداء المواهب
					٠.٦٥٢	معامل الارتباط في النموذج (R)
					٠.٤٢٥	معامل التحديد في النموذج (R ²)
					٤١.٥١٣	قيمة (ف) المحسوبة
					٤،٣٤٠	درجات الحرية
					٠.٠٠٠	مستوى الدلالة الإحصائية

وبناءً على ما سبق، فقد تقرر رفض فرض العدم "لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق الكفاءة في الشركة المصرية للاتصالات"، وقبول الفرض البديل، وذلك بعد أن أظهر نموذج الانحدار المتعدد أن هناك علاقة جوهرية عند مستوى معنوية ٠.٠٠٥ بين إدارة المواهب وتحقيق الكفاءة. كما تقرر رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل، لثلاثة أبعاد فقط من أربعة متغيرات في نموذج تحليل الانحدار وذلك لوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين كل منهم وبين تحقيق الكفاءة عند مستوى معنوية ٠.٠٠٥ .

١٥ - النتائج والتوصيات ودلالات الدراسة

توصل الباحثان إلى مجموعة من النتائج تتمثل فيما يلي :

١- أظهرت النتائج من خلال المتوسطات الحسابية أن تطبيق إدارة المواهب جاء بمستوى متوسط. وتتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسات (Dzimiri and Molefi, 2021)، (عناي، ٢٠١٩)، (Bibi, 2019)، (الصباغ، وآخرون، ٢٠١٨). وتختلف مع دراسات (وهبة، وآخرون، ٢٠٢١)، (زيادة، ٢٠٢١)، (عبد الهادي، ٢٠٢٠)، (خليل، ٢٠٢٠)، (Salau and others, 2018)، (داود، وعلي، ٢٠١٧) والتي توصلت إلى أن مستوى تطبيق إدارة المواهب جاء مرتفعاً. وقد جاء ترتيب أبعاد إدارة المواهب كما يلي : بُعد استقطاب المواهب بمستوى مرتفع، يليه بُعد تطوير المواهب بمستوى مرتفع، ثم بُعد الاحتفاظ بالمواهب بمستوى متوسط، وأخيراً بُعد إدارة أداء المواهب بمستوى متوسط. وتعكس هذه النتيجة احتياج إدارة المواهب إلى مزيد من الاهتمام والدعم من قبل الشركة المصرية للاتصالات خاصة الاحتفاظ بالمواهب، وإدارة أداء المواهب. كما تعكس هذه النتيجة قدرة الشركة المصرية على استقطاب وتطوير المواهب، في حين تنخفض قدرتها على الاحتفاظ بالمواهب وإدارة أدائها. ويرجع ذلك لقصور نظام الأجور والحوافز المطبق بالشركة، عدم وجود معايير دقيقة للمكافآت والحوافز، غياب العدالة في توزيع المكافآت، عدم وجود معايير واضحة للتقدم والتقدم، عدم وجود خطة استراتيجية لتطوير المسار الوظيفي، ضعف نظام تقييم الأداء المطبق بالشركة.

٢- أظهرت النتائج من خلال المتوسطات الحسابية أن مستوى الميزة التنافسية المستدامة جاء متوسط. وتتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسات (محمد، ٢٠٢٠)، (موسى، ٢٠٢٠)، (Mahdi and others, 2019). وتختلف مع دراسات (إسماعيل، ومحمد، ٢٠٢١)، (منصور، ٢٠٢١)، (الأيوبي، ٢٠٢٠)، (عناي، ٢٠١٩)، (عثمان، وآخرون، ٢٠١٩) والتي توصلت إلى أن مستوى الميزة التنافسية المستدامة كان مرتفعاً، ودراسة (عبد العزيز، ٢٠١٩) والتي توصلت إلى أن مستوى الميزة التنافسية المستدامة كان منخفض. وقد جاء ترتيب أبعاد الميزة التنافسية المستدامة كما يلي : بُعد التكلفة الأقل بمستوى مرتفع، يليه بُعد التميز بمستوى مرتفع، ثم بُعد الابتكار بمستوى متوسط، وبعده التوقيت المناسب بمستوى متوسط، وبعده الكفاءة بمستوى متوسط، وتعكس هذه النتيجة وجود اهتمام إلى حد ما من قبل الشركة المصرية للاتصالات بتحقيق ميزة تنافسية مستدامة خاصة فيما يتعلق بتحقيق التكلفة الأقل والتميز، ولكن ما زال يحتاج كلاً من الابتكار، والتوقيت المناسب، والكفاءة إلى مزيد من الدعم والاهتمام من قبل الشركة المصرية للاتصالات. ويرجع ذلك لضعف قدرة الشركة على استحداث منتجات وخدمات جديدة وفريده، عدم قدرتها على ملاحقة حاجات ورغبات العملاء، عدم الاستخدام الكفء للموارد المتاحة، وبالإضافة لذلك يرى الباحثان أن ما سبق يرجع لضعف قدرة الشركة على الاحتفاظ بالمواهب، حيث أنها القادرة على الابتكار وتقديم منتجات وخدمات متميزة وتنافسية.

٣- توجد علاقة معنوية بين تطبيق إدارة المواهب ودعم الميزة التنافسية المستدامة للشركة المصرية للاتصالات، وهذه العلاقة طردية أي كلما زاد اهتمام الشركة بإدارة المواهب تزداد الميزة التنافسية المستدامة للشركة. وهذا يعني أن الشركة المصرية للاتصالات يمكنها دعم الميزة التنافسية المستدامة من خلال تصميم وتنفيذ استراتيجيات وسياسات استباقية لاستقطاب الموهوبين، وضع وتنفيذ خطط لتطوير وتنمية الموهوبين، توفير نظام حوافز متميز، التقييم الدوري للموهوبين، الاهتمام بتطوير المسار الوظيفي للموهوبين، العدالة في تقييم أداء الموهوبين. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (مير، وتيطراوي، ٢٠١٩) والتي توصلت إلى أن إدارة المواهب لها علاقة وطيدة بالميزة التنافسية، ودراسة (قريشي، وبوقفة، ٢٠١٩) والتي توصلت إلى أن إدارة المواهب البشرية تساهم في تحقيق ميزة تنافسية لمنظمات الأعمال، ودراسة (عناني، ٢٠١٩) التي توصلت لوجود أثر إيجابي لإدارة المواهب في تحقيق الميزة التنافسية، ودراسة (Faria and others, 2015) التي توصلت إلى أن إدارة المواهب مصدر هام لتحقيق الميزة التنافسية، ودراسة (Pruthvirajsinh, 2014) والتي توصلت لوجود تأثير إيجابي لإدارة المواهب على نجاح المنظمة في الحصول على الميزة التنافسية. وتتمثل أهم أبعاد إدارة المواهب الأكثر قدره على تفسير التباين في دعم الميزة التنافسية المستدامة مرتبة حسب درجة أهميتها كما يلي: تطوير المواهب ثم الاحتفاظ بالمواهب ثم إدارة أداء المواهب ثم استقطاب المواهب.

٤- توجد علاقة معنوية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق الابتكار في الشركة المصرية للاتصالات وهذه العلاقة طردية أي كلما زاد اهتمام الشركة بإدارة المواهب زاد ذلك من قدرتها على تحقيق الابتكار. وهذا يعني أن الشركة المصرية للاتصالات يمكنها تحسين الابتكار من خلال الاهتمام باستقطاب المواهب التي لديها القدرة على الابتكار واستحداث منتجات وخدمات جديدة، والاهتمام بتدريبهم من خلال البرامج التدريبية التي تركز على تنمية القدرات الابتكارية لديهم، كذلك تطبيق نظم حوافز متنوعة للحفاظ على المواهب. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (Ibrahim and Al Omari, 2020) والتي توصلت إلى أن إدارة المواهب لها تأثير كبير وإيجابي على ابتكارات المنتجات والعمليات والتسويق. ودراسة (بوزيدي، ٢٠٢٠) والتي توصلت إلى وجود أثر لإدارة المواهب على الابتكار التنظيمي في حال تم الاهتمام فعلاً بهذه المواهب. ودراسة (عناني، ٢٠١٩) التي توصلت لوجود أثر لإدارة المواهب بأبعادها في تحقيق الابتكار، ودراسة (Mnim and others, 2018) والتي أظهرت وجود علاقات إيجابية وهامة بين متغيرات إدارة المواهب والمتغيرات المقابلة للابتكار، ودراسة (Iman and others, 2017) والتي توصلت لوجود علاقة معنوية بين إدارة المواهب والسلوك الابتكاري للموظفين. في حين تختلف هذه النتيجة مع دراسة (Dzimbiri and Molefi, 2021) حيث أظهرت نتائج الدراسة أن ممارسات إدارة المواهب لم تسهم في سلوك العمل المبتكر للمبجوثين، ولذا أوصت الدراسة إدارة المستشفيات الاهتمام بممارسات إدارة المواهب، وأشارت الدراسة إلى أن الطريقة المؤكدة لتحقيق سلوك عمل مبتكر هي من خلال تطبيق إدارة المواهب. وتتمثل أهم أبعاد إدارة المواهب الأكثر قدره على تفسير التباين في تحقيق

الابتكار مرتبة حسب درجة أهميتها كما يلي : تطوير المواهب ثم الاحتفاظ بالمواهب ثم استقطاب المواهب.

٥- توجد علاقة معنوية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق التميز في الشركة المصرية للاتصالات وهذه العلاقة طردية أي كلما زاد اهتمام الشركة بإدارة المواهب زاد ذلك من قدرتها على تحقيق التميز. ويعني ذلك أن الشركة المصرية للاتصالات يمكنها تحقيق التفوق والحصول على مركز قيادي بين المنافسين وتقديم خدمات مميزة عن المنافسين من خلال قدرتها على تطوير سياسات الاستقطاب المتبعة داخل الشركة، وتركيزها على استقطاب الموهوبين القادرين على تحقيق التميز، وزيادة المخصصات المالية والبرامج التدريبية اللازمة لتنمية وتطوير المواهب، وبذل المزيد من الجهد للحفاظ على المواهب من خلال تقديم الحوافز. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (السعيد، ٢٠٢٠) والتي توصلت إلى أن استقطاب وتنمية وتطوير الموارد البشرية، والاستبقاء عليها باستخدام طرق تحفيزية متنوعة يحقق التميز التنافسي المستدام. ودراسة (Van and others, 2017) والتي توصلت الدراسة إلى تحديد أهم استراتيجيات إدارة المواهب والقادرة على تحقيق التميز للمنظمات المبحوثة وهي جذب وتطوير المواهب، تحديد المواهب، المحافظة على المواهب، ودراسة (Katarzyna et al., 2015) التي بينت دور سياسات جذب المواهب وبرامج تطوير المواهب في تحقيق التميز للمنظمات، ودراسة (خليل، ٢٠١٤) والتي توصلت لوجود علاقة ارتباط بين إدارة المواهب بأبعادها وتحقيق التميز. وتتمثل أهم أبعاد إدارة المواهب الأكثر قدره على تفسير التباين في تحقيق التميز مرتبة حسب درجة أهميتها كما يلي : تطوير المواهب، الاحتفاظ بالمواهب، استقطاب المواهب.

٦- توجد علاقة معنوية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق التكلفة الأقل في الشركة المصرية للاتصالات وهذه العلاقة طردية أي كلما زاد اهتمام الشركة بإدارة المواهب زاد ذلك من قدرتها على تحقيق التكلفة الأقل. ويمكن للشركة المصرية للاتصالات خفض تكلفتها بالاهتمام بإدارة أداء المواهب من خلال تحديد جيد لمعايير الأداء وتحديد الفجوات بين الأداء المخطط والأداء الفعلي، مع التدريب المستمر للموهوبين بما يؤدي إلى تقليل فجوات الأداء وزيادة الإنتاجية. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (عناني، ٢٠١٩) والتي توصلت لوجود تأثير إيجابي لإدارة المواهب على تخفيض التكلفة. وتتمثل أهم أبعاد إدارة المواهب الأكثر قدره على تفسير التباين في تحقيق التكلفة الأقل مرتبة حسب درجة أهميتها كما يلي : إدارة أداء المواهب، تطوير المواهب، الاحتفاظ بالمواهب.

٧- توجد علاقة معنوية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق التوقيت المناسب في الشركة المصرية للاتصالات وهذه العلاقة طردية أي كلما زاد اهتمام الشركة بإدارة المواهب زاد ذلك من قدرتها على تحقيق التوقيت المناسب. ويعني ذلك أن الشركة المصرية للاتصالات يمكنها تحقيق التفوق التنافسي بسرعة الاستجابة والاهتمام بتقديم خدماتها ومنتجاتها في التوقيت المناسب للعملاء من خلال تدريب الموهوبين والتأكيد على أهمية الوقت بالنسبة للعميل. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (Alma'aitah et al., 2013) والتي بينت تأثير إدارة المواهب في تحسين سرعة استجابة الشركات لتقديم خدمات تشبع احتياجات العملاء، ودراسة (Katarzyna et al., 2015) والتي توصلت لوجود علاقة ارتباط بين إدارة المواهب وتحقيق التوقيت المناسب لإنتاج وتقديم سلع وخدمات بشكل أفضل من

المنافسين. وتتمثل أهم أبعاد إدارة المواهب الأكثر قدره على تفسير التباين في تحقيق التوقيت المناسب مرتبة حسب درجة أهميتها كما يلي: تطوير المواهب، الاحتفاظ بالمواهب.

٨- توجد علاقة معنوية بين تطبيق إدارة المواهب وتحقيق الكفاءة في الشركة المصرية للاتصالات وهذه العلاقة طردية أي كلما زاد اهتمام الشركة بإدارة المواهب زاد ذلك من قدرتها على تحقيق الكفاءة. ويعني ذلك أن الشركة المصرية للاتصالات يمكنها تحسين مستوى الكفاءة في عملياتها والاستغلال الأمثل للموارد المتاحة من خلال اهتمامها بعمليات تطوير وتنمية المواهب الذين لديهم القدرة على تحقيق أهداف الشركة، وتوفير نظام حوافز متميز يحافظ على الموهوبين، كذلك توفير فرص للتقدم والتقدم للموهوبين، ووضع نظام فعال لإعادة التوزيع والإحلال للمواهب بما يضمن الاستمرارية في تحسين الكفاءة. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (داود، وعلي، ٢٠١٧) والتي توصلت لوجود تأثير معنوي لإدارة الموهب في الكفاءة والفاعلية، ودراسة (Franculino and Gomes, 2017) التي توصلت إلى أن إدارة المواهب ساهمت بشكل كبير في زيادة القدرة التنافسية من خلال رفع كفاءة العمليات والابداع في المنظمات الدوائية في البرازيل والهند. ودراسة (Sabuncu and Karacay, 2016) التي توصلت إلى أن إدارة المواهب تحقق الكفاءة في تخصيص الموارد، ودراسة (Faria and others, 2015) التي توصلت إلى أن إدارة المواهب مصدر هام لتحقيق الميزة التنافسية، حيث أنها تساهم في تحسين كفاءة وفاعلية العمليات التنظيمية، ودراسة (Ramadan, 2012) التي توصلت إلى أن إدارة المواهب تعتبر مصدراً أساسياً لتعزيز كفاءة العمليات الداخلية والخارجية وتعزيز انتاجية المنظمات والوصول لاستدامة الميزة التنافسية. وتتمثل أهم أبعاد إدارة المواهب الأكثر قدره على تفسير التباين في تحقيق الكفاءة مرتبة حسب درجة أهميتها كما يلي : إدارة أداء المواهب، الاحتفاظ بالمواهب، تطوير المواهب.

وفي ضوء نتائج الدراسة وتحقيقاً لأهدافها قدم الباحثان مجموعة من التوصيات كما يلي :

فيما يخص استقطاب المواهب: إعادة النظر في تصميم وتنفيذ استراتيجيات استباقية لاستقطاب الموهوبين تركز على جذب ذوي القدرات الابتكارية القادرة على خلق واستدامة الميزة التنافسية وذلك بتحليل بيئة الشركة الداخلية والخارجية لتحديد نقاط القوة والضعف في الموارد البشرية للشركة واستثمار الفرص وتجنب التهديدات، تحديث تحليل وتوصيف الوظائف بناءً على نتائج تحليل البيئة الداخلية والخارجية، وضع معايير لقياس الموهبة، تدريب اللجان القائمة بالاختبار علي كيفية اختيار الموهوبين، تخصيص الموازنات اللازمة.

فيما يخص الاحتفاظ بالمواهب : توفير نظام فعال للأجور والحوافز، تحديد معايير دقيقة لتقييم الموهوبين وربط نتائج التقييم بالحوافز، وضع نظم حوافز متنوعة (مادية، معنوية)، توفير مسار وظيفي واضح يضمن الترقى والتقدم الوظيفي للموهوبين، تنمية الولاء لدى الموهوبين، الاهتمام بجودة الحياة الوظيفية للموهوبين.

فيما يخص تطوير المواهب : إعادة النظر في استراتيجيات التدريب والتطوير المطبقة في الشركة بحيث تشمل استراتيجية خاصة لتنمية وتطوير الموهوبين، الاهتمام بتقييم فاعلية البرامج التدريبية

الخاصة بالموهوبين، توفير ميزانية خاصة بتطوير وتنمية الموهوبين، الاهتمام بالتغذية العكسية من المديرين عن مدى التقدم في أداء الموهوبين بعد حضورهم للبرامج التدريبية.

فيما يخص إدارة أداء المواهب : إعادة تصميم نظام تقييم الأداء للموهوبين بحيث يعتمد على معايير دقيقة وعادلة لقياس الأداء ويسمح بتتبع الأداء ويقدم مؤشرات عن مدى التقدم في أداء الموهوبين، الاهتمام بتطوير القدرات القيادية للموهوبين للاستفادة منهم في وظائف أكثر تقدماً في الشركة، ووضع نظام فعال لإعادة التوزيع والإحلال للمواهب بما يضمن استمرارية التميز التنافسي للشركة، تدقيق معايير أداء الأعمال لتحديد الفجوات بين الأداء المخطط والأداء الفعلي بدقة.

وقد أسفرت مناقشة نتائج الدراسة عن وجود بعض الدلالات على مستوى النظرية والتطبيق يمكن إبرازها فيما يلي :

على مستوى النظرية : أكدت الدراسة الحالية على الدور الهام لاستراتيجيات وسياسات إدارة المواهب في دعم وتعزيز الميزة التنافسية المستدامة للشركة المصرية للاتصالات، ومن ثم فإن الدراسة الحالية تضيف إلى الأدبيات القليلة نسبياً والمتاحة في هذا المجال - حيث لم يرصد الباحثان أي سبق في هذا الصدد في البيئة المصرية - من البحث، بما يعمل على توسيع قاعدة البحث في هذا الجانب من دراسات إدارة الموارد البشرية، كما أن اتفاق نتائج هذه الدراسة فيما يتعلق بمستوى تطبيق أبعاد إدارة المواهب ومستوى أبعاد الميزة التنافسية المستدامة مع نتائج دراسات عديدة تم إجراؤها في دول عربية وأجنبية، يدل على وجود أبعاد عامة في إدارة المواهب والميزة التنافسية المستدامة مع اختلاف الثقافات.

على مستوى التطبيق : تعتبر نتائج الدراسة الحالية وبما أكدته من وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدارة المواهب والميزة التنافسية المستدامة في الشركة المصرية للاتصالات، تعطي دلالة على أن سبيل تحقيق الميزة التنافسية المستدامة للشركة المصرية للاتصالات تعتمد على إدارة المواهب، حيث أن ارتفاع مستوى استخدام وتطبيق استراتيجيات إدارة المواهب (استقطاب المواهب، الاحتفاظ بالمواهب، تطوير المواهب، إدارة أداء المواهب) يؤدي إلى دعم الميزة التنافسية المستدامة للشركة المصرية للاتصالات.

١٦ - البحوث المستقبلية : أظهرت نتائج الدراسة الحالية عدداً من المجالات التي تستحق الاهتمام والدراسة والتحليل، ومن أهم هذه المجالات ما يلي :

- علاقة إدارة المواهب بالأداء الابداعي
- علاقة إدارة المواهب بالأداء الريادي
- العلاقات مع العملاء والميزة التنافسية المستدامة

المراجع العربية

- ١- إسماعيل، عمار فتحي، ومحمد، نجاح عوض (٢٠٢١) دور التسويق الريادي في تدعيم الميزة التنافسية المستدامة: دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية بمدينة السادات، *المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والإدارية*، كلية التجارة، جامعة مدينة السادات، المجلد ٩، العدد ١، ص ٩٨.
- ٢- إسماعيل، محمود طه (٢٠١٨) أثر التمكين الإداري على استراتيجيات إدارة المواهب، دراسة ميدانية، *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية*، كلية التجارة بالإسماعيلية، جامعة قناة السويس، المجلد ٩، العدد ١، ص ٥٧-١٠٤.
- ٣- السيد، هاني محمد (٢٠٢٠) تحليل العلاقة بين إدارة المواهب البشرية للجيل الثالث وتحقيق معايير بناء منظمات الأعمال الذكية، بالتطبيق على شركات السياحة في مصر، *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية*، كلية التجارة بالإسماعيلية، جامعة قناة السويس، المجلد ١١، العدد ٣، ص ١٣٤٥.
- ٤- الصباغ، شوقي محمد، وعمار، أمجد حامد، منصور، معن حسين (٢٠١٨) دور إدارة المواهب في دعم القدرة التنافسية لمنظمات الأعمال : دراسة تطبيقية على شركات صناعة الأدوية في الأردن، *المجلة العلمية للبحوث التجارية*، كلية التجارة، جامعة المنوفية، المجلد ٢٩، العدد ١، ص ١٠-٢٩.
- ٥- الأيوبي، منصور محمد (٢٠٢٠)، استراتيجية المحيط الأزرق كمدخل لتحقيق الميزة التنافسية المستدامة، دراسة تطبيقية، *مجلة جامعة العين للأعمال والقانون*، كلية فلسطين التقنية، المجلد ٤، العدد ٢.
- ٦- بلقرع، فاطنة (٢٠١٨) مساهمة إدارة المواهب في تحقيق الفاعلية التنظيمية، *مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية*، العدد ٧، ص ٩٧.
- ٧- بوزيدي، شهزاد (٢٠٢٠) أثر إدارة المواهب على الابتكار التنظيمي، *مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة*، المجلد ٥، العدد ١، ص ١٢٢-١٣٣.
- ٨- خليل، أريج سعيد (٢٠١٤) ، تأثير أبعاد إدارة الموهبة في إدارة التميز بحث تحليلي لعينة من شركات وزارة الصناعة في بغداد، *مجلة القادسية للعلوم الإدارية و الاقتصادية*، المجلد ١٢، العدد ٢.
- ٩- خليل، جيهان أحمد (٢٠٢٠) إدارة المواهب كمتغير وسيط في العلاقة بين تكنولوجيا المعلومات والإستدامة البيئية التشغيلية، دراسة ميدانية على شركات الصناعات الكيماوية في مصر، *مجلة البحوث المالية والتجارية*، كلية التجارة جامعة بورسعيد، المجلد ٢١، العدد ٣، ص ٤٥٣.
- ١٠- داود، فضيلة سلمان، وعلي، أسرار عبد الزهرة (٢٠١٧) الأداء الريادي للمنظمة وفق استراتيجية إدارة الموهبة، *مجلة دراسات اقتصادية*، العدد ٢٧، ص ١١٣-١٢٩.
- ١١- زيادة، رانيا (٢٠٢١) دور نظام إدارة المواهب البشرية في تحقيق الأداء الوظيفي المتميز لموظفي مصرف الراجحي، *مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية*، المجلد ٢٩، العدد ١، ص ١٠٠.
- ١٢- سمالي، يحضيه (٢٠٢٠) تحليل الإطار المفاهيمي والوظيفي لتنمية المواهب وفق نظرية تنمية الموارد البشرية، *المجلة الدولية للأداء الاقتصادي*، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، العدد الخامس، يونيو، ص ٤٠.

- ١٣- عابدين، شيرين حسين (٢٠١٩) العلاقة بين استراتيجية إدارة المواهب وفاعلية الأداء الوظيفي للعاملين في الشركات متعددة الجنسيات، *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية*، كلية التجارة بالإسمايلية، جامعة قناة السويس، المجلد ١٠، العدد ٢، ص ٣٣٧.
- ١٤- عبد العزيز، عبد الكريم محمد (٢٠١٩) دور التماثل التنظيمي في دعم الميزة التنافسية المستدامة، دراسة تطبيقية على العاملين بالشركة المصرية للاتصالات بمحافظة المنوفية، *المجلة العلمية للبحوث التجارية*، كلية التجارة، جامعة المنوفية، المجلد ٣٤، العدد ٣، ص ٢٧٦.
- ١٥- عبد الهادي، محمد جمال (٢٠٢٠) أثر إدارة المواهب على تحسين الأداء الوظيفي، دراسة تطبيقية على الشركة المصرية للاتصالات، *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية*، كلية التجارة، جامعة قناة السويس، المجلد ١١، العدد ٤، ص ص ٦١٧-٦٥١.
- ١٦- عثمان، مروة السيد، وعواد، محمد أحمد، وحسيب، السيد فتحي (٢٠١٩) تحليل العلاقة بين بطاقة الأداء المتوازن والميزة التنافسية المستدامة، دراسة ميدانية، *مجلة البحوث المالية والتجارية*، كلية التجارة، جامعة بورسعيد، المجلد ٢٠، العدد الثاني، ص ١٨١.
- ١٧- عناني، مسعودة (٢٠١٩) أثر إدارة المواهب في تحقيق ميزة تنافسية، دراسة حالة مؤسسة العسكرية للاسمنت، بسكرة، *رسالة ماجستير*، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خضير، الجزائر، ص ٨٦ - ٨٨.
- ١٨- قريشي، هاجر، وبوقفة، أحلام (٢٠١٩) إدارة المواهب كميزة تنافسية في منظمات الأعمال، نماذج عالمية، *مجلة المنهل الاقتصادي*، جامعة الشهيد حمه لخضر، الجزائر، المجلد ٢، العدد ١، ص ٢٥١.
- ١٩- محمد، مصطفى محمد (٢٠٢٠) تصور مقترح لتنفيذ دور استراتيجية المحيط الأزرق في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة في جامعة أسبوط، *المجلة التربوية*، العدد ٧٦، أغسطس، ص ١٩٣٢.
- ٢٠- مقري، زكية، وبحياوي، نعيمة (٢٠١٤) أثر إدارة المواهب على أداء المؤسسة من خلال الالتزام التنظيمي، دراسة ميدانية، *مجلة الدراسات الإدارية*، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة البصرة، المجلد ٧، العدد ١٣، ص ١١.
- ٢١- منصور، نسرين السعيد (٢٠٢١) أثر تمكين العميل من إدارة حساباته الرقمية كمدخل لتحقيق مزايا تنافسية في بنوك الأعمال من وجهة نظر العميل المصري، دراسة على بعض البنوك المصرية والعربية والاجنبية بالسوق المصري، *مجلة البحوث المالية والتجارية*، كلية التجارة جامعة بورسعيد، المجلد ٢٢، العدد ٤، ص ٣٦١.
- ٢٢- موسى، زهراء جعفر، (٢٠٢٠) أثر رأس المال المهني على الميزة التنافسية المستدامة قابليات إدارة الموارد البشرية متغير معدل، *رسالة ماجستير*، كلية الأعمال، جامعة الشرق الأوسط، ص ص ل- م.
- ٢٣- مير، أحمد، وتيطراوي آمنه (٢٠١٩) إدارة المواهب كميزة تنافسية في المؤسسات الاقتصادية، دراسة ميدانية بمؤسسة لافارج بالمسيلة، *مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية*، المجلد ١، العدد ١، ص ص ١-١٢.
- ٢٤- هلال، طارق عبد الله (٢٠١٤) أثر إدارة المعرفة في تحقيق الميزة التنافسية بالتطبيق على القطاع المصرفي السوداني، *رسالة دكتوراه*، كلية العلوم الإدارية، جامعة أم درمان الإسلامية.

٢٥- وهبة، وآخرون (٢٠٢١) أثر إدارة المواهب على الأداء المؤسسي، دراسة تطبيقية على هيئة أبحاث العلوم الطبيعية والتكنولوجيا، *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية*، كلية التجارة، جامعة قناة السويس، المجلد ١٢، العدد ١، ص ص ٤٠٩-٤١٨.

المراجع الأجنبية

- 1-Alma'aitah,M.,Al-Shalabi,F.,and Aljamal ,W.,(2013)Talent Management and Competitive Advantage: The Moderating Effect of Knowledge Integration , *International Journal of Computer Applications*,V(66), No(11).
- 2- Al Rawashdeh, E. (2021). The Impact of Applying Talent Management Strategies on Achieving Happiness in the Work Environment: An Applied Study on the Royal Jordanian Airlines Company, *International Review of Management and Marketing*, 11(1), pp 68-77.
- 3- Bibi, M. (2019).Impact of Talent Management Practices on Employee Performance. *SEISENSE Journal of Management*, 2(1), pp 22-32.
- 4- Cappelli, P., & Keller, J. R. (2014). Talent management: Conceptual approaches and practical challenges. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 1, pp 305-331.
- 5- Cho, J., (2017). Contribution of talent analytics in change management within project management organizations The case of the French aerospace sector. *Procedia Computer Science*, 121, pp 625-629.
- 6- Cho, Y. S. (2015). "The relationships between managerial metacognition, total quality management, and a firm's sustainable competitive advantages: An empirical investigation based on structural equation modeling analysis", *Ph.D, The University of Texas-Pan American*.
- 7-Dalayga, B., & Baskaran, S. (2019). Talent Development Practices: Does It Really Matters. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 9(6), pp 896-906.
- 8-Della Corte, V., & Aria, M.(2016)."Coopetition and sustainable competitive advantage.The case of tourist destinations", *Tourism Management*, Vol. (54), pp 524-540.
- 9- Dzimhiri, G. L. & Molefi, M. A., (2021). Talent Management and Its Impact on Innovative Work Behaviour Among Registered Nurses in Public Hospitals of Malawi. *Africa Journal of Nursing and Midwifery*, 23(1), p21.
- 10- Faria Rabbi , Nouman Ahad, Tahira Kousar and Tanzila Ali , (2015) , Talent management as A Source of Competitive Advantage , *Journal of Asian Business Strategy* , Vol. 5, Issue 9, pp. 208-214.
- 11-Harimurti, C., & Hermawan, R. (2021). The Role of Talent Management in Improving the Quality of Human Resources: A Case Study approach of National Private Companies, *Technium Social Sciences Journal*, 17, pp 386-397.
- 12- Ibrahim, R., & Al Omari, G. (2020). The effect of talent management on innovation: Evidence from Jordanian Banks, *Management Science Letters* 10 pp 1295- 1306
- 13- Katarzyna,S.,Copp,T.,And Lis,M.,(2015),Talent Management In The Development Of Chinese Companies' Competitiveness , *ZN WSH Zarządzanie* (4), s, pp107-117.

- 14- Kati Järvi , Violetta Khoreva , (2020) , The role of talent management in strategic renewal , *Employee Relations: The International Journal* ,Vol. 42 , No. 1, pp. 75-89 .
- 15- Kevin Groves, talent management best practices : identifying and developing high potential leaders, American society for healthcare human resources administration ASHHRA, **American hospital association**, USA, August p:31.
- 16- Kuncoro, W., & Suriani, W. O. (2017). "Achieving sustainable competitive advantage through product innovation and market driving", **Asia Pacific Management Review**, pp 1-7 .
- 17-Latukha, M.O. (2018)."Can Talent Management Practices Be Considered as a Basis for Sustainable Competitive Advantages in Emerging-Market Firms? Evidence from Russia ", **Thunderbird International Business Review**, Vol. (60), No.(1), pp.69-87.
- 18- Li, J., Hedayati-Mehdiabadi, A., Choi, J., Wu, F., & Bell, A. (2018). Talent management process in Asia: multiple case study. **European Journal of Training and Development**, 42(7–8), pp499–516.
- 19- Martins, I., & Belo, O. (2017, September). "**A Balanced Scorecard Approach for Evaluating the Utility of a Data Warehousing System**", In European, Mediterranean, and Middle Eastern Conference on Information Systems .
- 20- Mahdi, O. R., Nassar, I. A., & Almsafir, M. K. (2019). Knowledge management processes and sustainable competitive advantage: An empirical examination in private universities. **Journal of Business Research**, 94, pp 320-334.
- 21- Mensah, J. K. (2015). A “coalesced framework” of talent management and employee performance: For further research and practice. **International Journal of Productivity and Performance Management**, 64(4), pp 544-566.
- 22- Mehdiabadi, A. H., & Li, J. (2016). Understanding Talent Development and Implications for Human Resource Development: An Integrative Literature Review. **Human Resource Development Review**, pp 1–32.
- 23-Meyer, K.E , Xin, K.R , (2018), Managing talent in emerging economy multinationals: integrating strategic management and human resource management , **The International Journal of Human Resource Management**, Vol. 29, No. 11, pp. 1827-1855.
- 24- Mnim, O.; Chima, O., & Fabin, U. (2018). Talent Management and Innovation in Indigenous Hotels in Port Harcourt, Rivers State, **IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)** 20 (3) . IX, pp 31-40
- 25- Ott, D. L., Tolentino, J. L., & Michailova, S. (2018). Effective talent retention approaches. **Human Resource Management International Digest**, 26(7), pp16–19.
- 26- Pasaribu, D., & Sinulingga, S. (2021). Analysis of the Impact of Talent Management Practice on Employee Performance with Employee Engagement as an Intervening Variable in Bank XYZ Region I, **International Journal of Research and Review**, 1(8), pp 342-356.
- 27- Panda, S, Sahoo, C.K, (2015), Strategic talent development interventions: an analysis, **Industrial and Commercial Training**, Vol. 47 No. 1, pp. 15-22.
- 28-Pérez, C. Á., Montequín, V. R., Fernández, F. O., & Balsera, J. V. (2017). "Integration of Balanced Scorecard (BSC), Strategy Map, and Fuzzy Analytic Hierarchy Process (FAHP) for a Sustainability Business Framework: A Case Study of a Spanish Software Factory in the Financial Sector", **Sustainability**, Vol.(9), No.(4), pp 1-23.

- 29- Sabuncu K.; Gaye K. (2016). Exploring Professional Competencies for Talent Management in Hospitality and Food Sector in Turkey., *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, pp 443-452.
- 30- Salau, O.; Osibanjo, A.; Adeniji, A.; Oludayo, O.; Falola, H.; Igbinoaba, E. & Ogueyungbo, O. (2018). Data Regarding Talent Management Practices and Innovation Performance of Academic Staff in A Technology-Driven Private University, *Data in Brief*, 19, pp1040-1045
- 31- Sewify, A. (2021). The effect of talent management on organizational identification: Field study on the Office of Innovation Support, Technology Transfer and Marketing at Al-Azhar University (TAICO) -Egypt, *Journal of Economic, Administrative and Legal Sciences*, 5 (2), pp153-177
- 32- Singh, R. K., & Arora, S. S. (2018). "The adoption of balanced scorecard: an exploration of its antecedents and consequences", *Benchmarking: An International Journal*, Vol .(25), No.(3),pp 874-892.
- 33- Tlaiss, H. A., Martin, P., & Hofaidhllaoui, M. (2017). Talent retention: evidence from a multinational firm in France. *Employee Relations*, 39(4), 426–445.
- 34- Van Zyl, E., Mathafena,R.B., & Ras, J., (2017). The Development of a Talent Management Framework for the private sector.SA Journalof **Human Resource Management**,15(0), a820.
- 35- Wejdan A. L. Dayel, Yaw A. Debrah, John Mulyata , (2020) ,To Explore the Effect of Talent Management Developments in Saudi Healthcare Sector , *Management Studies*, , Vol. 8, No. 1, pp. 1-13.
- 36- Widodo, W., & Mawarto, M. (2020) .Investigating the role of innovative behavior in mediating the effect of transformational leadership and talent management on performance, *Management Science Letters*, 10 (10), 2175-2182
- 37- Wilden, R., & Gudergan, S. (2017). Service - dominant orientation, dynamic capabilities and firm performance. *Journal of Service Theory and Practice*, Vol .(27), No.(4), pp 808-832.

تعزير تنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية في ضوء الوضع التنافسي العالمي الجديد (دراسة مقارنة)

د. احمد عيد ابراهيم عيد *

(* احمد عيد ابراهيم عيد : مدرس الاقتصاد والمالية العامة كلية التجارة جامعة كفر الشيخ وخبير الدراسات الاقتصادية بالهيئة العامة للتخطيط العمرانى ، وتتمثل الاهتمامات البحثية فى اقتصاديات التنمية والتخطيط ، اقتصاديات التجارة الخارجية ، الاقتصاد الحضرى والتخطيط الاقليمى ، الآثار الديموغرافية للتنمية الاقتصادية ، التنافسية .

Email : drahmedeidaboelala@gmail.com

ملخص البحث:

يهدف هذا البحث إلى توضيح أهمية ووضع صناعة المنسوجات والملابس المصرية، حيث يستعرض أهم ملامح تهديد تنافسية هذه الصناعة وما يواجهها من تحديات مقارنة بمجموعة من الدول المنافسة، وينتهي البحث باستخلاص مجموعة من الإجراءات والسياسات المقترحة التي من شأنها أن تمكن مصر من تحقيق طفرة في هذه الصناعة والتفوق على منافسيها عالميا في ضوء ما تواجهه من عقبات، كما يهدف البحث إلى إجراء تحليل تفصيلي لوضع صناعة المنسوجات والملابس في مصر اعتمادا على كافة البيانات المحلية والدولية المتوفرة، ومن ثم استغلال كافة مقومات الصناعة وإمكاناتها والتغلب على ما يواجهها من تحديات داخلية وخارجية لكي تلحق بل وتتفوق على منافسيها عالميا، ومن خلال دراسة التجارب الدولية التي حققت تقدما ملحوظا في هذه الصناعة محليا وعالميا مثل الهند وبنجلاديش يظهر بوضوح النمو المستمر لصادرات هذه الدول من المنسوجات والملابس.

Abstract:

This study aims to clarify the importance and status of the Egyptian textile and clothing industry, as it reviews the most important features of the competitive threat to this industry and the challenges it faces compared to a group of competing countries. The research aims to conduct a detailed analysis of the status of the textile and clothing industry in Egypt, based on all available local and international data, and then exploiting all the components of the industry and its capabilities and overcoming the internal and external challenges it faces in order to catch up and even surpass its competitors globally, and by studying international experiences that have achieved remarkable progress in this industry locally and globally, such as India and Bangladesh, the continuous growth of these countries' textile exports and clothing clearly shows.

١- الإطار العام للبحث:

١-١ مقدمة:

تحظى الصناعة بصفة عامة وصناعة المنسوجات والملابس بصفة خاصة باهتمام بالغ سواء على المستوى الأكاديمي أو التطبيقي نظراً لدورها المتزايد في محاولات التنمية الاقتصادية التي تسعى مختلف الدول لتحقيقها، فالصناعة بصفة عامة تأتي في مقدمة الأنشطة الاقتصادية التي تحدث تغيرات شاملة وجذرية وسريعة في المجتمعات وصناعة المنسوجات والملابس بصفة خاصة لما لها من روابط أمامية وخلفية تطبيقاً لفكرة الصناعات المغذية، ولما لها من تأثير واضح على التركيبة السكانية والمكانية والاقتصادية للمجتمع، وتعتبر ظاهرة التنافسية Competitiveness من أهم الظواهر التي تمثل تحدياً للدول الصناعية المتقدمة والدول النامية على حد سواء، وخاصة تلك الدول التي تسعى لإتباع استراتيجية التوسع في الصادرات والتوجه نحو الخارج، ويتطلب التوسع في صادرات المنسوجات والملابس زيادة قدرتها التنافسية، وتمثل الميزة التنافسية عملية ديناميكية يمكن خلقها أو اكتسابها، وتزايد القدرة التنافسية لاقتصاد أي دولة على المستوى العالمي إذا كانت مؤسساتها وسياساتها تدعم وتساند النمو الاقتصادي .

وتعد صناعة المنسوجات والملابس من أهم الصناعات القادرة على المساهمة الكبيرة في تحقيق مستهدفات التنمية لما تولده من مكاسب للاقتصاد المصري من حيث توفير العملة الصعبة من خلال التصدير من ناحية، وتوفير فرص العمل ومساهمتها بشكل فعال في رفع مستويات المعيشة خاصة للنساء من ناحية أخرى؛ فهي صناعة تحويلية قادرة على إضافة قيمة محلية عالية إذا ما تم تقوية وتحقيق نوع من التكامل في سلسلة القيمة الخاصة بها، وتذليل العقبات التي تواجهها.

وتشكل صناعة الملابس والمنسوجات في مصر ثاني أكبر مشغل من بين الصناعات التحويلية، وأكبر مشغل للنساء حيث تشكل المشتغلات من الإناث في هذه الصناعة ما يزيد عن ٤٠% من إجمالي المشتغلات من الإناث في الصناعات التحويلية عام ٢٠١٩، كما أنها صناعة تصديرية بالأساس حيث تقدر صادراتها بنحو ٣.٣ مليار دولار عام ٢٠١٩ وهو ما يمثل ١٣% وتزيد هذا النسبة كثيراً لو تم استبعاد الأسمدة من إجمالي الصادرات الصناعية، كما أنها تولد أرخص فرصة عمل في مصر، والتي لا تزيد تكلفتها عن ١٥ ألف جنيه فقط في المتوسط.

وعلى الجانب الآخر، تواجه صناعة المنسوجات والملابس المصرية منافسة شرسة في السوقين المحلية والعالمية لأسباب عدة منها ما هو خاص بطبيعة الصناعة ذاتها، وهو ضعف ربحيتها

وتحقيقها للمكاسب من خلال البيع بجودة مرتفعة وبكميات كبيرة. أما الأسباب الأخرى فتتعلق بالظروف العالمية فهناك العديد من الدول المنافسة التي ظهرت وغيرها ممن طورت من صناعتها. ومن هنا جاء الدافع وراء إعداد هذا البحث لإبراز ما لهذه الصناعة من أهمية كبيرة للاقتصاد المصري، وتوضيح وضع صناعة المنسوجات والملابس عالمياً مقارنة بالدول المنافسة في ظل التحديات العالمية والمحلية التي تواجهها وما يستتبع ذلك من إجراءات يجب على الحكومة اتخاذها لكي تتمكن من الاستمرار في المنافسة واقتناص الفرص المتاحة أمام هذه الصناعة.

في هذا الإطار ينقسم هذا البحث إلى ثلاثة أجزاء على النحو التالي:

أولاً: أهمية صناعة المنسوجات والملابس في مصر وتقييم وضعها الحالي

ثانياً: مظاهر وأسباب تهديد تنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية عالمياً ومحلياً

ثالثاً: توصيات بالإجراءات والسياسات المقترحة التي من شأنها أن تعزز من تنافسية صناعة

المنسوجات والملابس المصرية في ضوء المشكلات الحالية وأفضل التجارب العالمية.

٢-١ المشكلة البحثية:

تتمثل مشكلة البحث في تحديد العلاقة بين تغيرات الوضع التنافسي العالمي الجديد وصادرات مصر من المنسوجات والملابس وكيفية تعزيز تنافسيتها في ضوء مجموعة التحديات التي تواجهها، حيث يشير مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لصادرات المنسوجات والملابس المصرية إلى ضعف القدرة التنافسية مقارنة ببعض الدول المنافسة، بالإضافة إلى ضعف الموقف التفضيلي لمصر مقارنة بالدول التي ترتبط مع الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي باتفاقيات تجارة تفضيلية، ذلك في الوقت الذي تمثل فيه صادرات المنسوجات والملابس الجاهزة نحو ١١.٦% من إجمالي الصادرات الصناعية المصرية عام ٢٠١٨.

ويشير الباحث بتغيرات الوضع التنافسي العالمي الجديد إلى ظروف الاقتصاد العالمي الجديد من انفتاح اقتصادي وزوال للحواجز وانسياب السلع والخدمات بين الدول، ومحدودية الاعتماد على استراتيجية الميزة النسبية للمنافسة في السوق العالمية، وتحول المنافسة من منافسة بين المؤسسات إلى منافسة بين الدول، وتسارع التطورات التكنولوجية وكثافة مخرجات الإبداع والابتكار مع سهولة الاتصالات وحرية وسهولة انتقال عوامل الإنتاج وتلاشي المسافات، وهو ما عظم من تعزيز حدة التنافس الاقتصادي الدولي على مستوى الإنتاج والتبادل التجاري، كما شهدت التجارة العالمية

تغيرات هيكلية تمثلت في تراجع حصة السلع الأولية لصالح الصناعات التحويلية والصناعات عالية المحتوى النقائي

في ظل هذه البيئة (الاقتصادية الجديدة) التي تركز على المزيد من الانفتاح والتنافس وتطبيق سياسات اقتصادية تحررية وتزايد الاتجاه نحو إقامة مناطق تجارة حرة وشراكات بين الدول برز دور الدولة الداعم للتنافسية وأصبحت الدول تسعى للاستجابة للأسواق الدولية لتحتمل مكانة مرموقة على الساحة الدولية ويتمكن من الحصول على أسواق محتملة أكبر وبالتالي أصبح لازماً على الدول تغيير استراتيجياتها لتكون مؤهلة لمواجهة هذه التغيرات و باعتبار مصر دولة نامية تسعى إلى كسب مقومات وإمكانيات تمكنها من مواجهة الوضع التنافسي العالمي الجديد كان لابد من البحث عن حلول لزيادة الصادرات المصرية من المنسوجات والملابس وتدعيم مركزها التنافسي في الأسواق الدولية. وفي هذا الإطار يمكن طرح عدد من التساؤلات:

- إلى أي مدى تنطبق نظرية بورتر في التنافسية علي صناعة المنسوجات والملابس المصرية؟
- كيف تستفيد صناعة المنسوجات والملابس المصرية من الوضع التنافسي العالمي الجديد؟
- ما هي الاجراءات والآليات والسياسات المقترحة لتعزيز تنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية؟

١-٣ فرضية البحث:

تتمثل فرضيات البحث فيما يلي:

- " تساهم الأوضاع الداخلية الحالية للصادرات المصرية من المنسوجات والملابس الجاهزة في عدم الاستفادة من تحرير التجارة الدولية في مجال المنسوجات والملابس "
- " يؤدي تراجع تنافسية المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية إلى عدم القدرة على مواجهة المنافسة واستيفاء شروط النفاذ للأسواق و تراجع نسبة الصادرات المصرية في أسواقها الرئيسية"

١-٤ أهمية البحث:

تأتي أهمية البحث كونه يسلط الضوء على قطاع المنسوجات والملابس وما يمثله من أهمية في الاقتصاد المصري كأحد أكبر القطاعات إسهاما في التشغيل والانتاج والتصدير، وتعد صناعة المنسوجات والملابس من أهم الصناعات القادرة على المساهمة الكبيرة في تحقيق مستهدفات التنمية لما تولده من مكاسب للاقتصاد المصري من حيث توفير العملة الصعبة من خلال التصدير من ناحية، وتوفير فرص العمل ومساهمتها بشكل فعال في رفع مستويات المعيشة خاصة للنساء من

ناحية أخرى؛ فهي صناعة تحويلية قادرة على إضافة قيمة محلية عالية إذا ما تم تقوية وتحقيق التكامل في سلسلة القيمة الخاصة بها، وتذليل العقبات التي تواجهها، حيث تواجه صناعة المنسوجات والملابس المصرية منافسة شرسة في السوقين المحلية والعالمية ولذلك ظهرت الحاجة إلى تطبيق وإيجاد بعض الحلول العملية لتعزيز تنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية.

١-٥ الهدف من البحث:

يهدف هذا البحث إلى إثبات صحة أو خطأ الفرضيات السابقة من خلال دراستها وتحليلها للوصول إلى الحقائق والنتائج بهدف:

- تقييم الوضع الحالي لصناعة المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية والتعرف على أهم التحديات العالمية والمحلية التي تواجهها.

- تقييم النتائج والآثار المترتبة على الوضع التنافسي العالمي الجديد لصناعة المنسوجات والملابس وتأثيره على صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية.

- التعرف على تطبيقات نظرية بورتير في التنافسية على صناعة المنسوجات والملابس المصرية.

- التعرف على المكاسب المحتملة للوضع التنافسي العالمي الجديد وشروط تحقق هذه المكاسب.

- التعرف على الإجراءات المقترحة لتعزيز تنافسية صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية وما يستتبع ذلك من إجراءات يجب على الحكومة اتخاذها لكي تتمكن من الاستمرار في المنافسة واقتناص الفرص المتاحة أمام هذه الصناعة.

١-٦ منهجية البحث:

استخدم الباحث المنهج الوصفي في جمع المعلومات لكتابة الإطار النظري وتحديد خصائص الظاهرة، ووصف طبيعتها ونوعية العلاقة بين متغيراتها، وأسبابها، واتجاهاتها، كما استخدم الباحث المنهج الاستقرائي وذلك لاستقراء العلاقات والاتجاهات ودراسة وتحليل العلاقة والمقارنة بين البيانات والمعلومات؛ بهدف الوصول إلى نتائج تحقق الهدف من البحث وسوف يأتي استخدام منهج دراسة الحالة نظراً لاعتماده على أسلوب المقارنة كأحد أكثر الأساليب استخداماً في ضوء هذا المنهج لذا فإن الباحث سوف يركز على بعض المتغيرات مثل الصادرات والواردات والاستثمار والعمالة،

وكذلك دراسة التجارب العالمية التنافسية الناجحة كحالة مقارنة ينبغي الاستفادة منها ومقارنتها بالنتائج التي تحدث في الحالة المصرية.

٧-١ الدراسات السابقة:

المسار الذي اتخذته الدراسة الحالية لعرض الدراسات السابقة هو عرض زمني للدراسات المتخصصة التي تناولت ظاهرة تنافسية القطاع الصناعي وتنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية، وكذلك أثر المستجدات على تنافسية الصناعة، سواء في صورة تقارير أو دراسات متخصصة، ولقد تعددت الدراسات في هذا السياق على النحو الآتي:

- دراسة (جابر محمد، ١٩٩٧) بعنوان "محددات الميزة التنافسية للصادرات الصناعية المصرية" تناولت الدراسة مفهوم التنافسية ومناهج قياسها، ومحددات التنافسية بصفة عامة ومحددات تنافسية الاقتصاد المصري والصادرات الصناعية المصرية بصفة خاصة، وقياس القدرة التنافسية للاقتصاد المصري وتحديد وسائل الارتقاء بها، و تناولت الدراسة تأثير محددات الميزة التنافسية على الصادرات الصناعية المصرية خلال الفترة (١٩٨٥-١٩٩٤)، وتوصلت الدراسة إلى أن بعض الصناعات المصرية التي تمتعت بميزة تنافسية خلال الفترة مثل المنسوجات والملابس تتأثر بمحددات تتمثل في رأس المال البشري والبنية الأساسية وكفاءة أداء العمليات التصديرية والطلب المحلي والقدرة على متابعة متطلبات التصدير.

- دراسة (سميحة فوزي، ندى مسعود ٢٠٠٣) بعنوان "مستقبل الصادرات المصرية من المنسوجات والملابس الجاهزة في ظل القواعد الجديدة للتجارة العالمية" تناولت الدراسة إلغاء نظام الحصص الكمية، وانضمام الصين لمنظمة التجارة العالمية، وظهور أدوات جديدة للحماية، وتنامي التجارة البينية داخل التكتلات الإقليمية، وسيطرة الشبكات السلعية العالمية على إنتاج وتجارة تلك المنتجات. كما سعت الدراسة إلى استشراف الآثار المتوقعة لهذه التغيرات على مستقبل صادرات مصر من المنسوجات والملابس الجاهزة.

- دراسة (هيلين ميخائيل، ٢٠٠٤) بعنوان "آليات رفع القدرة التنافسية للصادرات الصناعية المصرية" تناولت الدراسة الإطار النظري لمفهوم الميزة التنافسية، وأهم السياسات الاقتصادية الداعمة للميزة التنافسية، وتحليل الصادرات الصناعية المصرية واتجاهاتها وأهم العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية المصرية، وقياس الميزة التنافسية للصادرات الصناعية المصرية، وتأثير محددات الميزة التنافسية على الميزة التنافسية لبعض الصادرات الصناعية. وتوصلت الدراسة إلى

بعض الأدوات والآليات المقترحة لرفع القدرة التنافسية للصادرات الصناعية المصرية خاصة فيما يتعلق بالسياسات الواجب اتباعها على المستوى الكلي و الجزئي لدعم الميزة التنافسية.

- دراسة (آمال ضيف، ٢٠٠٦) بعنوان " القدرة التنافسية للاقتصاد المصري في ظل اتفاقية الجات دراسة تطبيقية علي القطاع الصناعي مع التركيز علي قطاع الغزل والنسيج تناولت الدراسة نتائج جولة أوروغواي والاتفاقيات الدولية المتعلقة بالمنسوجات والملابس، والآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات واتفاقية الالياف المتعددة على التجارة الخارجية لصناعة الغزل والنسيج في مصر في اطار منظمة التجارة العالمية، وبيان أهمية القدرة التنافسية في زيادة الوزن النسبي لتجارة مصر الدولية من الغزل والنسيج، وتوصلت إلى ضرورة التكامل بين الميزتين النسبية والتنافسية في الاقتصاد القومي خاصة في الغزل والنسيج من اجل تحقيق وزن تنافسي قوى لمصر يتيح لها فرصة التواجد بين الدول المتنافسة في اسواق التصدير الدولية في ظل تحرير التجارة الدولية.

- دراسة (أحمد عيد، ٢٠٠٨) بعنوان "الآثار المتوقعة للمناطق الصناعية المؤهلة (كوبز) على الصادرات المصرية" تناولت الدراسة الميزة التنافسية للمنسوجات والملابس المصرية في ضوء نظرية بورتر، وقياس تنافسية الصادرات المصرية من المنسوجات والملابس، وأداء قطاع المنسوجات والملابس قبل الكوبز، والآثار الناجمة عن الكوبز على المنسوجات والملابس المصرية وتوصلت الدراسة إلى ضرورة تعظيم البنية الصناعية في مصر كشرط لنجاح تجربة الكوبز.

- دراسة (مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار ٢٠٢١) بعنوان "الصناعات النسيجية بين الواقع والمأمول" التحديات والحلول المقترحة لتعزيز الصادرات" تناولت الدراسة تحليل الوضع الحالي لصناعة المنسوجات في مصر، والإطار الداعم لتلك الصناعة، وأهم الأسواق التصديرية المستهدفة لكل من صناعة المنسوجات والملابس ، وأهم المجموعات السلعية ذات الطلب العالمي مع تحديد أهم الدروس المستفادة لمصر في تلك الصناعة من واقع التجارب الدولية الرائدة.

التعليق على الدراسات السابقة:

من خلال استعراض الدراسات والبحوث السابقة فقد قام الباحث بتحديد الفجوة البحثية من وجهة نظر الباحث وهي استعراض أهم ملامح تهديد تنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية وما يواجهها من تحديات مقارنة بمجموعة من الدول المنافسة وبناء عليها قام بإجراء بحثه، حيث أن الدراسات السابقة لم تحقق فيها النتائج المرجوة في معالجة المشكلة الظاهرة وهو ما نسعى على

توضيحه في ذلك البحث وبذلك يكون قد توصل الباحث إلى ما يمكن أن يتوصل إليه بحثه من نتائج تسد هذه الفجوة، حيث تختلف الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة فيما يلي:

- تتناول الدراسة الحالية ملامح تهديد تنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية وما يواجهها من تحديات مقارنة بمجموعة من الدول المنافسة
- تناولت الدراسة الحالية مؤشرات قياس التنافسية بصفة عامة وتم التركيز على مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA) لقياس تنافسية المنسوجات والملابس المصرية، وقد تم حساب هذا المؤشر وفقاً لأحدث إحصائيات منظمة التجارة العالمية (WTO) والتي قام الدارس بتجميعها وحسابها في الجداول وتوصل الباحث إلى النتائج التي تعمل على معالجة وسد الفجوة البحثية السابقة.
- حداثة الفترة الزمنية محل الدراسة وحداثة الإحصائيات والتغيرات والتطورات التي حدثت خلال فترة الدراسة وكيفية الاستفادة منها وهو ما مكن الباحث من استخدام أدوات تحليلية مبتكرة وحديثة عن الأدوات المطبقة في البحوث السابقة التي طبقت في نفس السياق.

١-٨ الخطة البحثية:

تشمل الخطة البحثية عدة نقاط حيث يتناول البحث العناصر التالية بالإضافة للملخص:

- الإطار العام للبحث: المقدمة، المشكلة البحثية، الفرضية، الهدف من البحث، أهمية ومنهجية البحث والدراسات السابقة والخطة البحثية.
- الاطار النظري للبحث: مفهوم التنافسية، الميزة التنافسية لبورتر، وقياس التنافسية.
- الدراسة التطبيقية: تقييم الوضع الحالي لصناعة المنسوجات والملابس المصرية وتوضيح مظاهر وأسباب تهديد تنافسياتها في ضوء المشكلات الحالية والتجارب العالمية والدروس المستفادة منها وكذلك الإجراءات والسياسات المقترحة التي من شأنها أن تعزز من تنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية
- النتائج والتوصيات
- المراجع

٢- الإطار النظري للبحث:

٢-١ ماهية التنافسية

على الرغم من عدم وجود تعريف متفق عليه لمفهوم التنافسية إلا أنه يمكننا الاعتماد على أشهر تعريفاتها^١ وهو ما أشار إليه بورتر Porter بأن مفهوم التنافسية على مستوى الدولة يعني "العمل على زيادة إنتاجية الدولة مما يؤدي إلى رفع مستوى المعيشة داخلها" وهذا يتوقف على قدرة منشآت الدولة على تحقيق مستوى مرتفع من الإنتاجية، والعمل على زيادة هذا المستوى مع مرور الوقت. وهناك اختلاف في مفهوم التنافسية على مستوى الشركة أو المنشأة ومفهوم التنافسية على مستوى الاقتصاد ككل، حيث يشير مفهوم التنافسية على مستوى الشركة أو المنشأة إلى قدرة المنشأة الفردية على الحفاظ على أو زيادة نصيبها السوقي وهو ما يعني وجود رابحون وخاسرون، أما مفهوم التنافسية على مستوى الاقتصاد ككل فإنه يشير إلى قدرة الدولة على خلق قيمة مضافة وزيادة الثروة القومية من خلال إدارة الأصول والعمليات، وهو ما يعني قدرة الدولة على الاستجابة للأسواق العالمية وتخصيص الموارد اللازمة لتلبية احتياجات مستهلكيها وبالتالي لا يعني بالضرورة فشل دول أخرى، لأن نمو الصادرات يحدث طلباً على الواردات.

التنافسية ليست لها تعريف محدد متفق عليه بشكل واضح إذ تتراوح بين مفهوم ضيق يركز على تنافسية السعر والتجارة، وبين حزمة شاملة تكاد تتضمن كل أنشطة الاقتصاد والمجتمع، حيث تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) التنافسية على مستوى الاقتصاد الوطني بأنها: "القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه أنواق الأسواق الدولية في ظل شروط سوق حرة وعادلة في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي للمواطنين على المدى الطويل. وتعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) التنافسية الدولية في وثيقة أخرى، بأنها "القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاومة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي، كما يمكن تعريف التنافسية الدولية بأنها "قدرة الدولة على زيادة حصصها في الأسواق المحلية والدولية".

وطبقاً لتعريف المنتدى الاقتصادي العالمي للتنافسية فإن التنافسية هي "القدرة على توفير البيئة الملائمة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة"، وفي نص آخر عرفها على أنها "قدرة الاقتصاد

^١ أحمد عيد إبراهيم، " الآثار المتوقعة للمناطق الصناعية المؤهلة (كوبز) على الصادرات المصرية"، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، ٢٠٠٨.

الوطني على التوصل إلى معدلات مستدامة من النمو الاقتصادي محسوبة بمعدلات التغير السنوي لدخل الفرد".

كما عرف المعهد الدولي للتنمية الإدارية للتنافسية التنافسية على أنها قدرة الدولة على توليد القيم المضافة، ومن ثم زيادة الثروة الوطنية عن طريق إدارة الأصول والعمليات وبالعملية والاقتراب يربط هذه العلاقات في نموذج اقتصادي اجتماعي قادر على تحقيق هذه الأهداف"، ويربط هذا التعريف تحقيق النمو بمقدرة الدولة على إدارة أصولها بطريقة فعالة تسمح لها بالتفوق في الأسواق الدولية. وأخيرا إذا ما نظرنا إلى تعريف مجلس التنافسية الصناعية الأمريكي للتنافسية فهو "قدرة الدولة على إنتاج السلع والخدمات التي تستوفي شروط الأسواق الدولية وفي الوقت نفسه تسمح بتنمية المداخل الحقيقية"، ويعكس هذا التعريف رؤية الدول المتقدمة للتنافسية باعتبارها وسيلة لتحقيق رفاهية السكان والتنافس فقط في المجالات التي تحقق ذلك.

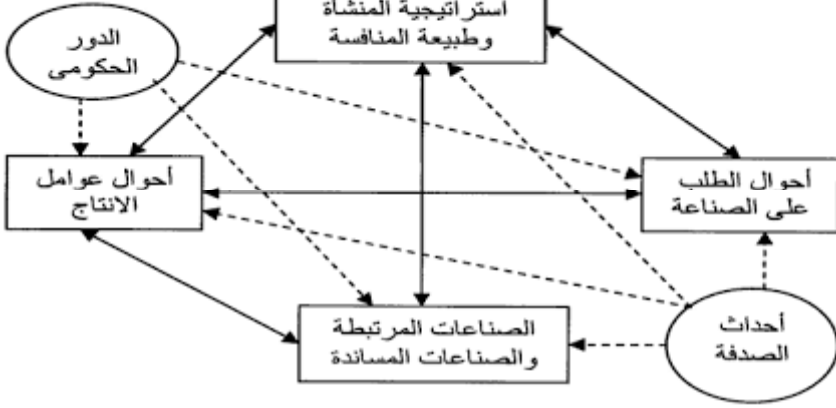
وفي الوقت الذي تعتمد فيه بعض التعاريف للتنافسية على فكرة ميزان المدفوعات نجد البعض الآخر يعتمد على تطبيق عدد من المؤشرات الموضوعية والذاتية، ولقد نجم عن تعدد تعاريف التنافسية خاصة تلك التي تبنتها المؤسسات التي تصدر تقارير دورية عن التنافسية، محاولات لقياسها عن طريق مؤشرات مركبة تضم مجموعة كبيرة من المتغيرات والعوامل، ونجم عند هذا التوسع في القياس والتعريف خلط أو اندماج وصعوبة في التفرقة ما بين التنافسية والتنمية الاقتصادية بمفهومها الواسع.

٢-٢ نموذج التنافسية لبورتر

إن صياغة أي استراتيجية لمواجهة المنافسة يحتم على المؤسسة تحديد علاقتها مع محيطها التنافسي ومعرفته من أجل التعرف على القوى المؤثرة في اشتداد حدة المنافسة في السوق، ولقد وضع مايكل بوتر (porter) نموذجا لتحليل البيئة التنافسية يعد من أكثر النماذج قبولا وشمولية لتحليل البيئة التنافسية للمؤسسة، والشكل التالي يوضح هذه القوى المؤثرة على المنافسة^٢.

² Michael E Porter, (1990), "The competitive Advantage of Nations" The Free Press, New York, p.72.

شكل (١) العلاقة التبادلية بين محددات الميزة التنافسية لبورتير



Source: Michael E Porter, (1990), "The competitive Advantage of Nations" The Free Press, New York, p.72.

وتتمثل هذه القوى المؤثرة فيما يلي :

- **ظروف عوامل الإنتاج:** وتمثل المواد الخام والمدخلات الضرورية اللازمة لدعم قدرة صناعة ما على المنافسة، وتأخذ هذه العوامل الشكل التقليدي (العمالة والأرض والموارد الطبيعية ورأس المال) بالإضافة إلى البنية الأساسية وما تم تطويره من خلال الاستثمارات المستمرة في كل من رأس المال البشري والمادي مثل المعاهد البحثية ونظم الاتصالات الحديثة وقواعد البيانات
- **ظروف الطلب المحلي:** الطلب المحلي من أكثر العوامل تأثيراً في الميزة التنافسية فوجود طلب من المستهلكين علي المنتجات الجديدة يدفع المنشآت لإجراء مزيد من الابتكار والتجديد لإشباع رغبات هؤلاء المستهلكين قبل أن تحقق منشأة أخرى ذلك الهدف وهو ما يقوي من المركز التنافسي للمنشأة. ولم يركز بورتير فقط علي طبيعة الطلب المحلي بل أهتم أيضاً بمعدل نمو هذا الطلب. ويأتي تأثير ظروف الطلب المحلي على الميزة التنافسية من خلال ظروف هيكل الطلب المحلي فإذا ما كان هذا الهيكل يتميز بارتفاع الأهمية النسبية للسلع كثيفة التكنولوجيا فإن ذلك يحفز على تطوير المنتجات وزيادة مستوى جودتها مع تحقيق ميزة تنافسية لهذه المنتجات في السوق العالمي، والارتفاع التدريجي في الطلب المحلي غالباً ما يدفع الشركات إلى البحث عن أسواق تصديرية.
- **الصناعات المغذية والمرتبطة:** أي أن تتواجد لدى الدولة صناعات ذات مستوى عالي بحيث تكون مرتبطة ومساندة لبعضها البعض مما يساهم في إثراء الميزة التنافسية للدولة في أنشطة أو صناعات محددة أو في أجزاء منها ، والصناعات المرتبطة هي تلك الصناعات التي تشترك معاً في التقنيات والمدخلات وقنوات التوزيع والعلاء. ومن العوامل الهامة أيضاً أن تتسم هذه الصناعات

المغذية والمرتبطة بالمرونة في تلبية احتياجات صناعات الميزة التنافسية من المدخلات بما يترتب عليه انخفاض أسعار المنتجات النهائية. فالشبكة المعقدة من التفاعلات داخل هذه التجمعات تستطيع أن تكون مصدراً رئيسياً من مصادر الميزة التنافسية.

• **استراتيجية المنشأة وهيكلها وطبيعة المنافسة المحلية** : ويقصد بها البيئة المحلية التي تتواجد بها المنشأة بما فيها من سياسات ومؤسسات وما تسود فيها من عادات وتقاليد ، كما يشمل هذا المحدد الأهداف والاستراتيجيات وأساليب تنظيم المنشأة ، بالإضافة إلى طبيعة المنافسة المحلية والتي تشجع على الاختراع وتهيئ للنجاح على المستوى العالمي . ويترتب على الاختلافات في المناهج الإدارية والمهارات التنظيمية خلق مزايا للعديد من الدول في أنواع مختلفة من الصناعات.

• **دور الحكومة** : وهو الدور الذي ادخله بورتر في تحليله للتنافسية وهو دور تلعبه الحكومة في التأثير علي اكتساب ميزة تنافسية وذلك من خلال تأثيرها علي المحددات الأربعة الرئيسية للميزة التنافسية السابق الإشارة إليهم سواء بالإيجاب أو السلب. حيث تستطيع الحكومة أن تحسن أو تعرقل تواجد الميزة التنافسية القومية ، والدور السليم للحكومة هو أن تلعب دور المحفز ، وتشير التجارب المختلفة إلى نجاح الشركات المحلية في اكتساب الميزة التنافسية عندما تلعب الحكومة دوراً غير مباشر لتحقيق التوافق المطلوب.

• **الصدفة**: وتعني حدوث طفرات مفاجئة تؤثر على مجموعة من المحددات فيؤدي إلى نجاح صناعة من الصناعات عن غيرها وهي عادة ما تكون خارج نطاق السيطرة ومثال ذلك الاختراعات البحتة ، التقدمات المفاجئة في التكنولوجيا الأساسية حدوث تقلب مفاجئ في الطلب والحروب والكوارث وهو ما يؤدي إلى تغير في الظروف المحيطة بالمنشأة قد يؤدي إلى ازدهار أو تآكل ميزتها التنافسية. وتتفاعل المحددات السابقة مع بعضها البعض بشكل جماعي ويستطيع أي محدد من هذه المحددات أن يؤثر في المحددات الأخرى وتعتبر بعض التفاعلات أقوى من غيرها.

وتتميز هذه المحددات كونها تعمل كنظام ديناميكي متكامل وتتفاعل مع بعضها البعض، بحيث يؤثر كل محدد في المحددات الأخرى، ويتأثر هو بدوره ببقية المحددات، وعندما تتحقق كل هذه المحددات تتمكن الدولة من تحقيق ميزة تنافسية ديناميكية ومطردة وتتجح صناعاتها عالمياً، والعكس عندما لا يتحقق بعض هذه المحددات أو تكون غير مدعمة ومحفزة لاستمرارية الميزة التنافسية تؤدي إلى تآكلها وتدهورها، فإذا لم تقم الدولة بخلق وتنمية عناصر الإنتاج لصناعة ما بالمعدلات المرغوب فيها فقد تتدهور الميزة التنافسية لهذه الصناعة. ويفرق بورتر كغيره من الاقتصاديين في تحليله لموضوع التنافسية بين وجهة النظر الجزئية والكلية فيعرف التنافسية علي المستوي الجزئي بأنها قدرة المنشآت الفردية علي اكتساب نصيب سوقي والمحافظة عليه علي أساس مستمر، بينما يري أن الميزة التنافسية للصناعة تتمثل في قدرة الصناعة علي زيادة نصيبها من التجارة الدولية وفي نفس الوقت

تتمكن من جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إليها، ولعل الفرق بين التعريف الأول والثاني أن التعريف الأول أعم وأشمل من الثاني، إلا إن بورتر يرى أن هناك تكاملاً بين التعريفين فالصناعة الناجحة هي التي تشتمل علي منشآت تشارك بفاعلية في التجارة الدولية³.

٢-٣ مؤشرات قياس التنافسية :

ثمة العديد من مؤشرات التنافسية، ولهذا فإن من المناسب أن يجري التحليل على مستويات ثلاثة : مستوى المنشأة، مستوى الصناعة أو القطاع ومستوى الاقتصاد الوطني، ويمكن أيضاً أن يضاف مستوى التكامل الإقليمي⁴.

٢-٣-١ مؤشرات قياس تنافسية المنشأة: إن مفهوم التنافسية الأكثر وضوحاً يبدو على مستوى المنشأة أو المؤسسة، فالمؤسسة قليلة الربحية ليست تنافسية، وحسب النموذج النظري للمزاومة الكاملة فإن المؤسسة لا تكون تنافسية عندما تكون تكلفة إنتاجها المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في السوق، وهذا يعني أن موارد المؤسسة يساء تخصيصها وأن ثروتها تتضاءل، وضمن فرع النشاط معين ذي منتجات متجانسة يمكن للمؤسسة أن تكون قليلة الربحية لأن تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيها، وقد يعود ذلك إلى أن إنتاجيتها أضعف أو أن عناصر الإنتاج تكلفها أكثر أو للسببين معاً، ولهذا فإن الربحية وتكلفة الصنع والإنتاجية والحصة من السوق تشكل جميعاً مؤشرات للتنافسية على مستوى المؤسسة.

٢-٣-٢ مؤشرات قياس تنافسية القطاع أو النشاط: يمكن حساب مقاييس التنافسية على مستوى القطاع أو النشاط حينما تكون المعطيات عن المؤسسات التي تشكله كافية، وإجراء تحليل التنافسية على مستوى قطاع النشاط أو العناقيد (تجمع أنشطة) يشترط أن تكون المتوسطات على هذا المستوى ذات معنى وفوارق مؤسسات القطاع محدودة، وتعود تلك الفوارق عادة إلى تفسيرات عديدة مثل توليفة المنتجات، عوامل الإنتاج، عمر المؤسسة، الحجم، الظروف التاريخية وعوامل أخرى، وتطبق غالبية مؤشرات تنافسية المشروع على تنافسية القطاع والنشاط،

- مؤشرات التكاليف والإنتاجية : يكون النشاط أو القطاع تنافسياً إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل فيه مساوية أو أعلى منها لدى المشروعات الأجنبية المزاومة أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمزاحمين الأجانب، وغالباً ما يتم لذلك إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة أو التكلفة الحدية لليد العاملة،

³Michael E Porter, (1990), "The competitive Advantage of Nations" The Free Press, New York, p.74.

⁴ سوزان سميحة، "التنافسية الدولية ومعايير قياسها"، المؤتمر الأول للجمعية العربية للإدارة بعنوان : التنافسية ضمان البقاء"، الإسكندرية، ٣٠-٣١ أكتوبر ١٩٩٦.

- مؤشرات التجارة الخارجية والحصة من السوق الدولي : يستخدم الميزان التجاري والحصة من السوق كمؤشر لقياس تنافسية قطاع نشاط معين، فالقطاع يخسر تنافسيته عندما تتخفص حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو حصته من الواردات تتزايد لسلعة معينة أخذاً في الاعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو الاستهلاك الوطنيين الكلي.

- مؤشر الميزة النسبية الظاهرة : أنشأ بورتر (١٩٩٠) مقياساً للتنافسية مستنداً على الميزة التنافسية الظاهرة (RCA: Revealed Comparative Advantage index) وعندما يكون مؤشر الميزة النسبية الظاهرة RCA أكبر من الواحد الصحيح فإن الدولة تمتلك ميزة تنافسية نسبية ظاهرة، ويمكن حسابه لدولة ما كما يلي:

$$RCA_{xl} = [X_{xl} / X_{xt}] / [X_{we} / X_{wt}]$$

X xl : صادرات الدولة من السلعة (L) X xt : إجمالي صادرات الدولة الكلية

X we : الصادرات العالمية من السلعة (L) X wt : إجمالي الصادرات العالمية الكلية

٢-٣-٣ مؤشرات قياس تنافسية الدول: تنتشر العديد من المنظمات والهيئات الدولية (المعهد الدولي لتنمية الإدارة IMD، المنتدى الاقتصادي العالمي WEF، منظمة الأمم المتحدة UN، وغيرها..) تقارير سنوية، تتضمن مؤشرات تهدف إلى تصنيف دول العالم بدلالة معايير مختلفة مثل التنافسية، التطور البشري، الحرية الاقتصادية، تكلفة الأعمال... الخ.

- تقرير المعهد الدولي لتنمية الإدارة (IMD) : ويصدر هذا المعهد سنوياً ومقره سويسرا منذ بداية التسعينات، وهذا في إطار التحضير للمنتدى الاقتصادي العالمي كتاب عن التنافسية في العالم (WCY : World Competitiveness Yearbook)، والهدف منه جمع عناصر أساسية لمقارنة خصائص بيئة الأعمال وتلخص على شكل مؤشر وحيد يتم على أساسه تصنيف الدول بدلالة نوعية البيئة الموفرة للمؤسسات، حوالي ٢٠٠ نوع من المعطيات الأساسية تجمع في مجالات مختلفة : تنافسية واستقرار الاقتصاد الكلي، نوعية وتكلفة عوامل الإنتاج، الهياكل القاعدية، البحث والتطوير، تسيير المؤسسة، البيئة الإدارية والجبابة^٥.

- تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) World Economic Forum : ويتخذ من جنيف بسويسرا مقراً له، ويصدر سنوياً تقرير التنافسية العالمية مؤشر التنافسية العالمي Global Competitiveness Index (GCI) وهو أداة شاملة تقيس أسس الاقتصاد الجزئي والكلي للتنافسية المحلية، ويتم تحديد مؤشر التنافسية من خلال قياس ١٢ مجموعة من المؤشرات التي تشمل المتطلبات الأساسية، معززات الكفاءة، جاهزية التكنولوجيا والابتكار^٦.

⁵ www.imd.org

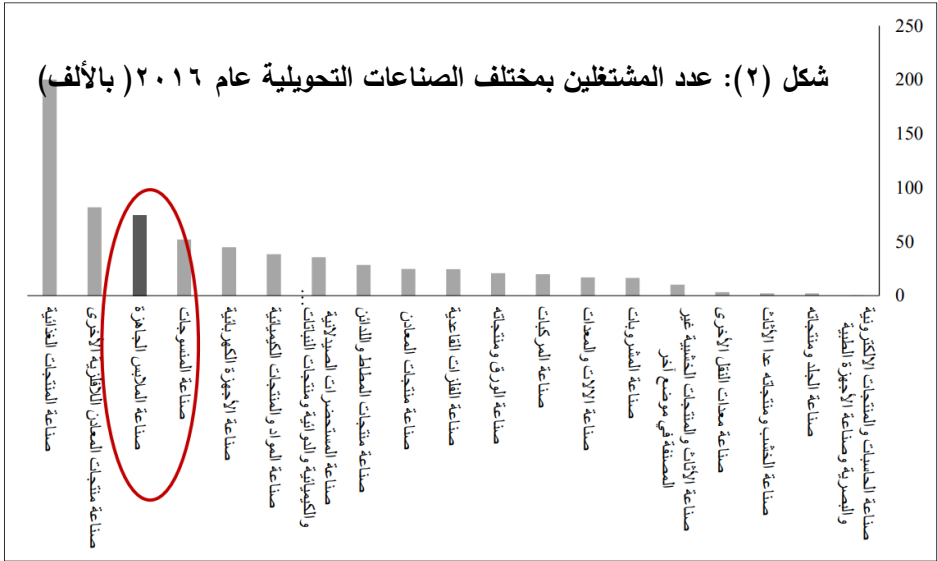
⁶ www.weforum.org

- مؤشرات البنك الدولي (WB) : يقوم البنك الدولي بإعداد مؤشرات عن التنافسية لعدد من الدول، وتنتشر دوريا على شبكة الانترنت، وتشمل العديد من الدول العربية منها مصر ويعتمد على العديد من المتغيرات في ٥ عوامل وهي ^٧ :
- الإنجاز الإجمالي (الناتج القومي الإجمالي للفرد، معدل النمو السنوي المتوسط).
- الديناميكية الكلية وديناميكية السوق (النمو والاستثمار، الإنتاجية، حجم التجارة الإجمالي، تنافسية التصدير).
- البنية التحتية ومناخ الاستثمار (شبكة المعلومات والاتصالات، البنية التحتية المادية، الاستقرار السياسي الاجتماعي).
- رأس المال البشري والفكري. - الديناميكية المالية.
- مؤشرات صندوق النقد الدولي (IMF) : يقوم بنشر عدد محدد من المؤشرات (أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار المستهلك، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، السعر النسبي للسلع المتداولة وغير المتداولة، تكلفة وحدة العمل في الصناعة التحويلية)^٨.
- ٣- الوضع الراهن لصناعة المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية محليا وأهميته
- ٣-١ صناعة كثيفة العمالة ذات قدرة تشغيلية عالية خاصة للنساء
- تولد المنسوجات والملابس الجاهزة أرخص فرصة عمل في مصر بقيمة ١٥ ألف جنيه فقط، وهما ثالث ورابع أكبر الصناعات التحويلية من حيث عدد المشتغلين من إجمالي ١٩ صناعة أخرى عام ٢٠١٦ كما يتضح من الشكل ٢. هذا بالرغم من أن عدد منشآت صناعة الملابس الجاهزة لا يمثل سوى ٨.٣% من إجمالي منشآت الصناعات التحويلية في مصر، وهو ما يعكس ارتفاع القدرة التشغيلية لهذه الصناعة كونها من أكثر الصناعات التحويلية كثافة في العمالة^٩.
- كما تميل هذه الصناعة إلى تشغيل النساء بطبيعتها، وهي بذلك تعالج مشكلة ارتفاع البطالة بين صفوف الإناث في مصر لذلك فإن دعم هذه الصناعة في حد ذاته قد يكون أحد أهم سبل تمكين المرأة والتغلب على المشاكل التي تواجهها في سوق العمل.

⁷ www.worldbank.org

⁸ www.imf.org

^٩ الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، الإحصاء الصناعي السنوي ٢٠١٨



المصدر: الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، الإحصاء الصناعي السنوي ٢٠١٨.

٢-٣ مصدر للعملة الصعبة

تساهم صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية في توليد العملة الصعبة للاقتصاد المصري من خلال الصادرات التي بلغت ٢.٢ مليار دولار عام ٢٠١٨ بما يعادل ١١.٦% من إجمالي الصادرات الصناعية المصرية، وقد شهدت الصادرات المصرية من المنسوجات والملابس الجاهزة طفرة كبيرة في قيمها منذ عام ٢٠١٠ مقارنة بالأعوام السابقة لها، كما ارتفع نصيبها من الصادرات الصناعية وذلك كما يتضح من الجدول رقم ١

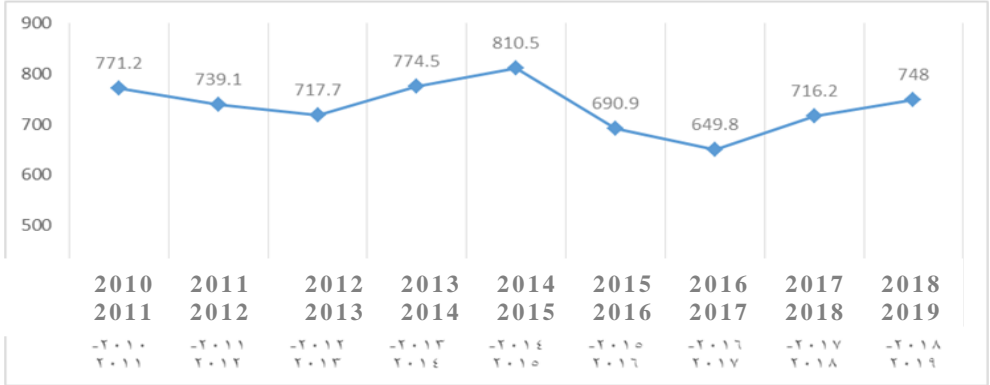
جدول ١ : الوضع التجاري لصناعة المنسوجات والملابس الجاهزة في مصر

المؤشر	٢٠٠٣	٢٠٠٦	٢٠١٠	٢٠١٤	٢٠١٨
النصيب من الصادرات الصناعية	١١.٦	٥.١	١٢.٥	١٢	١١.٦
قيمة الصادرات (مليون دولار)	٣٥٢	٢٧٢	١٨٩٥	٢٠٢٩	٢١٧٥

وتحتل صادرات الملابس الجاهزة نسبة لا يستهان بها من إجمالي الصادرات المصرية، كما أنها شهدت ارتفاعاً على مدار السنوات الماضية وفقاً لإحصائيات البنك المركزي والمؤشرات الصادرة عن

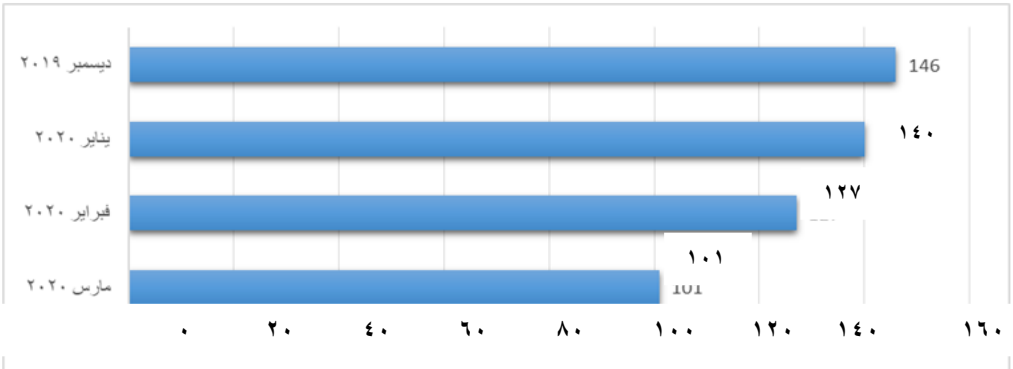
غرفة الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية باتحاد الصناعات في ضوء الاحصائيات الرسمية الصادرة عن البنك المركزي^{١٠} . ويوضح الشكل (٣) قيمة صادرات الملابس الجاهزة خلال الأعوام المالية (٢٠١١/٢٠١٠ - ٢٠١٩/٢٠١٨).

شكل (٣): قيمة صادرات الملابس الجاهزة (مليون دولار)



ويتضح من الشكل السابق أن قيمة صادرات مصر من الملابس الجاهزة بدأت تتراجع شهريا من يناير ٢٠٢٠ حيث بلغت ١٤٠ مليون دولار خلال شهر يناير إلى أن وصلت إلى ١٠١ مليون دولار في شهر مارس ٢٠٢٠ وهو ما يتضح من خلال الشكل التالي:

شكل (٤): قيمة صادرات الملابس الجاهزة شهرياً (مليون دولار)



المصدر: البنك المركزي المصري.

ويتضح من الشكل السابق أن صادرات مصر من الملابس سجلت انخفاضا في الفترة من يناير حتى مارس ٢٠٢٠، وبناء على ما سبق تراجع قيمة صادرات مصر من الملابس الجاهزة خلال

^{١٠} البنك المركزي المصري.

الربع الأول من ٢٠٢٠ بنسبة ٨% لتبلغ ٣٧٢ مليون دولار في مقابل ٤٠٦ ملايين دولار خلال الربع الأول من ٢٠١٩.

٣-٣ تنافسية المنسوجات والملابس المصرية وموقفها عالمياً

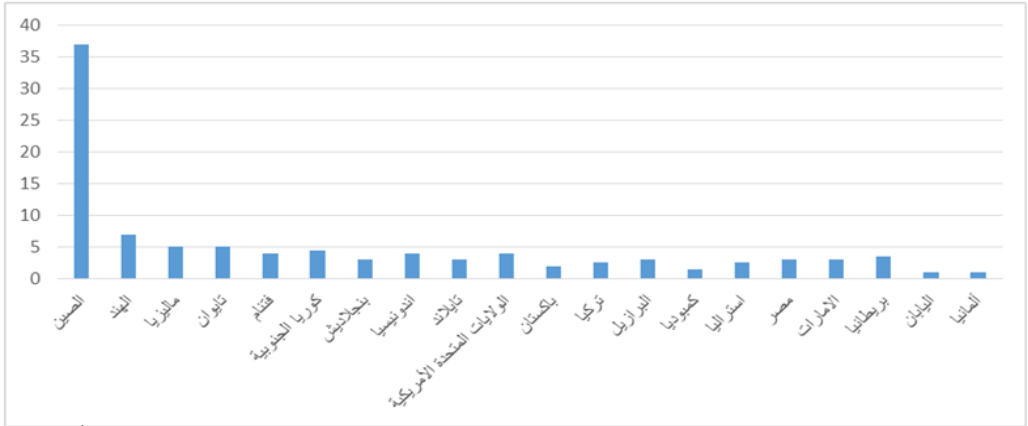
تتميز صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة عن باقي الصناعات المصرية بأن حوالي ٨٥% من صادراتها تتجه لأكثر من ٢٠ دولة مستوردة للملابس الجاهزة في العالم، تستحوذ منها الولايات المتحدة الأمريكية وحدها على نحو ٥٠% من إجمالي الصادرات المصرية في الملابس الجاهزة عام ٢٠١٨، وتأتي الدول الأوروبية في المركز الثاني كأكثر مستورد للملابس الجاهزة المصرية بإجمالي يقدر بنحو ٦.٣٤% من الصادرات المصرية للملابس الجاهزة وهو ما يعني وجود سوق تصديري ضخم لهذه الصناعة قائم بالفعل، يستلزم العمل على استغلاله والتوسع فيه ودعمه بكافة السبل حيث إن الجهود في هذا الشأن ستترجم مباشرة في شكل فرص عمل وعوائد دولارية.

وتمثل صناعة المنسوجات والملابس في مصر أكبر الصناعات المصدرة وهو ما يجعلها الصناعة الأولى في إمكانيات التصدير وسهولة التوسع في الإنتاج وسرعة النتائج ، وليس ثمة شك أن ما ساعد هذه الصناعة على أن تحتل هذه المكانة هو اعتمادها على القطن المصري الذي تتمتع فيه مصر بميزة نسبية ، إذ تتبوأ مصر المرتبة الأولى عالمياً في إنتاج القطن طويل التيلة الفائق الجودة ، كما أن السمة الأخرى التي تتميز بها هذه الصناعة هي أنها كثيفة العمل وهو ما تتمتع فيه مصر أيضاً بميزة نسبية حيث تتمتع بقوة عاملة كثيفة ورخيصة.

ويوضح الشكل التالي رقم (٥) أهم ٢٠ دولة مصدرة للمنسوجات والملابس (%) من الصادرات العالمية) في عام ٢٠١٩. حيث يتضح أن الصين تستحوذ على أكثر من ٣٥% من إجمالي صادرات الملابس العالمية بما في ذلك المنسوجات ومدخلات الإنتاج، وهو ما يعني أن حدوث أي ضرر بسيط في معدلات إنتاج مصانع الملابس الصينية أو قدرتها التصديرية، سيُلقي بظلاله على باقي دول العالم^{١١}

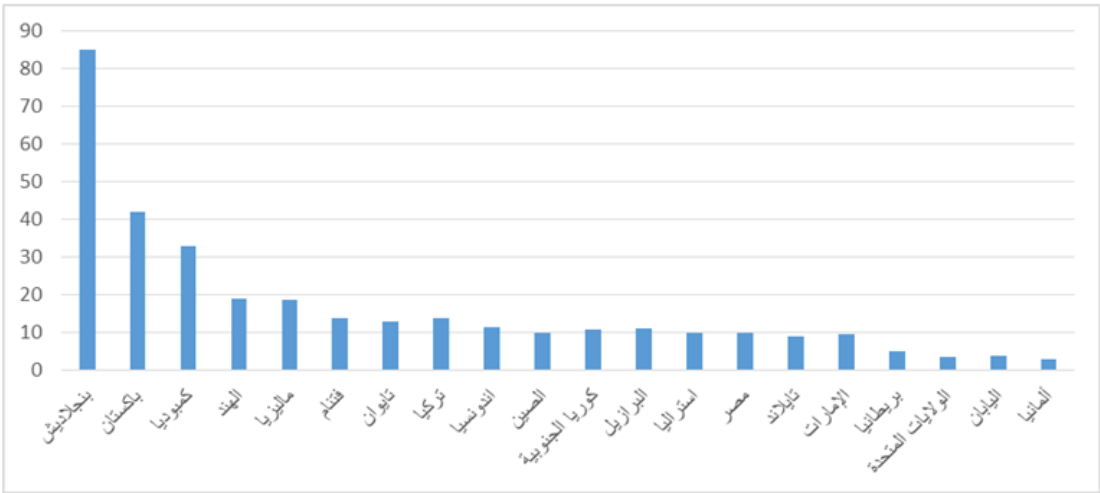
¹¹ UNCTAD, May 2020

شكل (٥): أهم ٢٠ دولة مصدرة للمنسوجات والملابس (% من الصادرات العالمية) عام ٢٠١٩



ويوضح الشكل رقم (٦) النسبة التي تمثلها صادرات الملابس من إجمالي صادرات أهم ٢٠ دولة مصدرة للمنسوجات والملابس (حصة من إجمالي صادرات الدولة) عام ٢٠١٩

شكل (٦):



يمثل قطاع الملابس الجاهزة والصناعات النسيجية عنصرا أساسيا في الاقتصاد المصري فيعد واحدا من أكبر القطاعات إسهاما في التشغيل؛ إذ يوظف حوالي ١.٥ مليون عامل، ويساهم بنحو ٣% من الناتج المحلي الإجمالي، كما يمثل حوالي ١٢% من الصادرات غير البترولية، وفقاً للهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات. كما تحتل مصر مكانة أساسية بين أهم ٢٠ دولة مصدرة

للمنسوجات والملابس، حيث تشارك بنسبة أقل من ٥% في صادرات الملابس العالمية، فيما تحتل هذه الصناعة أكثر من ١٠% من إجمالي الصادرات المصرية كما هو واضح من الشكلين السابقين^{١٢}. وتجدر الإشارة إلى أن صناعة المنسوجات والملابس في مصر تعتمد بشكل مكثف على استيراد المواد الخام والسلع الوسيطة من الخارج، ليس ذلك فحسب بل إن معظم هذه الواردات تتركز في الصين فقط دون غيرها، وهو ما يعزز حساسية الصناعة المحلية لأي تغيرات اقتصادية خارجية مرتبطة بالصين كالحرب التجارية بينها وبين الولايات المتحدة الأمريكية وفيروس كورونا الذي انتشر في الصين مؤخرًا وأدى إلى خسائر تقدر بمليارات الدولارات للمصانع والشركات الصينية بمختلف المجالات وكذلك للشركات المرتبطة ارتباط وثيق بالصين. وهو ما يطرح تساؤلاً جوهرياً، حول الدول البديلة التي يمكن لصناعة الملابس الجاهزة الاستيراد منها، ومدى ديناميكيته على المدى المتوسط والبعيد، بحيث يمكننا التوجه للاستيراد من أسواق صاعدة وهو ما يضيف نوعاً من الاستقرار والاستدامة على تأمين مدخلات الصناعة في مصر.

٣-٢ مظاهر تهديد تنافسية صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية

إذا ما تتبعنا الخطوات العلمية لتحليل وضع مصر التنافسي في صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة من الضروري اختيار عدد من الدول محل المقارنة للتمكن من رصد أداء مصر في ضوء ما يشهده السوق العالمي من تغيرات وتطورات في هذه الصناعة. وقد تم اختيار دول المقارنة من خلال تحديد مجموعة من الدول التي تنافس مصر في تصنيع وتصدير نفس المنتجات محل الدراسة، وتقسيمها إلى مجموعتين: الدول التي يحتذى بها (مثل الصين، الهند، تركيا، فيتنام، البرتغال) والدول المنافسة (مثل بنجلاديش، كمبوديا، المكسيك، هندوراس)

• انخفاض قيم الصادرات المصرية من الملابس الجاهزة والمفروشات^{١٣} إلى ٢.٢ مليار دولار مقارنة بالدول المنافسة فعلى سبيل المثال تمثل الصادرات المصرية من الملابس الجاهزة ٧.٢% فقط من صادرات فيتنام لذات المنتج، وبنجلاديش ٥.٤% وتركيا ١٠.٨% ودول أخرى تنافس الصناعة في السوق المحلية من أهمها الصين التي تصدر عالمياً ما يقدر ١٨٠.٥ مليار دولار أي أن الصادرات المصرية تمثل منها نحو ١.٢% فقط، والهند بما يقدر بنحو ٩.٥% عام ٢٠١٨.

¹² UNCTAD, May 2020

¹³ Map Trade

• انخفاض نصيب صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات من إجمالي صادرات مصر وكان أقل قيمة له عام ٢٠٠٦، وتعد بنجلاديش وكمبوديا من أكبر الدول اعتمادا على صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات في هيكل صادراتها للعالم بنصيب ٨٩.٥ % و ٦٢.٧% على التوالي عام ٢٠١٨ ، وذلك كما يتضح من الجدول التالي:

جدول ٢ : نصيب صادرات صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات من إجمالي صادرات الدولة %

201	201	201	200	200	الدولة	مجموعات المقارنة
7.24	8.93	10.0	10.6	12.2	الصين	الدول التي يحتذى بها
7.03	7.24	6.74	10.3	13.6	الهند	
12.4	14.1	15.3	14.8	17.9	فيتنام	
11.7	13.2	13.6	16.7	24.4	تركيا	
6.58	7.25	7.82	9.28	13.3	البرتغال	
89.59	-	81.04	73.93	82.39	بنجلاديش	الدول المنافسة
62.7	78.5	54.6	74.4	75.8	كمبوديا	
1.20	1.42	1.70	2.86	4.93	المكسيك	
6.24	0.37	0.28	1.19	4.94	هندوراس	
7.40	7.57	7.20	1.98	5.73	مصر	

Source: Map Trade

• انخفاض الحصة السوقية لمصر ٠.٤% من الصادرات العالمية وهي أقل من العديد من الدول محل المقارنة، وتستحوذ الصين على ٣١.٥% وبنجلاديش ٧.١% وفيتنام ٥.٣% والهند ٤% ويشير ذلك إلى وجود فرصة لزيادة صادرات مصر من الملابس الجاهزة والمفروشات في السوق العالمية حال حصولها على الدعم المناسب، دون أن يشكل ذلك خطرا على الدول المنافسة.

جدول ٣ : نسبة صادرات الملابس الجاهزة والمفروشات لمصر ودول المقارنة من صادرات العالم منها %

2018	2014	2010	2006	2003	الدولة	مجموعات المقارنة
31.5	37.1	29.1	29	20.5	الصين	الدول التي يحتذى بها
4.0	4.1	3.6	3.5	3.1	الهند	
5.3	3.8	2.7	1.7	1.4	فيتنام	
3.5	3.7	3.7	4.0	4.4	تركيا	
0.8	0.8	0.9	1.2	1.6	البرتغال	
7.1	-	3.7	2.4	2.0	بنجلاديش	الدول المنافسة
2.3	1.0	0.7	0.7	0.6	كمبوديا	
0.9	1.0	1.2	2.0	3.1	المكسيك	
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	هندوراس	
0.4	0.4	0.5	0.1	0.1	مصر	

Source: Map Trade

- تراجع نصيب الصادرات المصرية منذ عام ٢٠٠٣ وحتى عام ٢٠١٨ لدى أكبر ٢٠ دولة مستوردة عالميا للملابس الجاهزة حيث لم تتجاوز حصة مصر السوقية ١% هذا بالرغم من انخفاض متوسط الجمارك التي تواجهها مصر مقارنة بالدول محل الدراسة^{١٤}.

¹⁴ International Trade Center·Investment map

جدول ٤: متوسط الجمارك التي تواجه صادرات مصر والدول محل المقارنة في الملابس الجاهزة
والمفروشات %

Dressing and dyeing of fur; manufacture of articles of fur تصنيع وصباغة الملابس وتصنيع المصنوعة من الفراء أصناف من الفراء		Manufacture of wearing apparel, except fur apparel تصنيع الملابس والثياب باستثناء المصنوعة من الفراء		Manufacture of knitted and crocheted fabrics and articles تصنيع الأقمشة والأصناف المحيكة والكروشيه		الدولة	مجموعات المقارنة
2017	2014	2017	2014	2017	2014		
12.9	12.9	18	18	13.4	13.4	الصين	الدول التي يحتذى بها
12.6	12.6	17.7	17.7	13.3	13.3	الهند	
12.7	12.7	17.5	17.5	13	13	فيتنام	
12.5	12.5	16.1	16.1	11.8	11.8	تركيا	
11.7	11.7	15.3	15.3	11.2	11.2	البرتغال	
12.6	12.6	16.2	16.2	11.9	11.9	بنجلاديش	الدول المنافسة
12.6	12.6	16	16	11.8	11.8	كمبوديا	
12.5	12.5	15.8	15.8	11.6	11.6	المكسيك	
12.9	12.9	16.7	16.7	12.2	12.2	هندوراس	
10.7	10.7	13.1	13.1	10	10	مصر	

Source: International Trade Center, Investment map

• تهديد استراتيجية الحكومة لتطوير قطاع المنسوجات بسبب ما يشهده السوق العالمي من تغيرات وتطورات في هذه الصناعة حيث أصدرت وزارة قطاع الأعمال العام في سبتمبر ٢٠١٩ استراتيجية جديدة تهدف إلى تعزيز مكانة صناعة النسيج المصرية محليا وعالميا، وتضمنت الخطة تقليل خسائر الشركات وزيادة الأرباح بتكلفة استثمارية إجمالية تبلغ ٢١ مليار جنيه، كما خططت الحكومة لزيادة صادرات المنسوجات والملابس إلى أربعة أضعاف بحلول عام ٢٠٢٥. ولكن لم تضع الحكومة المصرية بالطبع ما يشهده السوق العالمي من تغيرات وتطورات في هذه الصناعة وتطورات فيروس كورونا في اعتبارها عند رسم هذه الاستراتيجية، ولهذا من الممكن أن تهدد تلك التغيرات والتطورات تنفيذ الخطة ويعيق تنفيذها إذا لم يتم تعديلها بحيث تتلائم مع الظروف ، وتعد

المراجعة الاستراتيجية آداة هامة تساعد متخذي القرار في عملية مراجعة هذه الاستراتيجية حيث أوضح المؤلف والاستراتيجي الشهير ليدل هارت (Liddell Hart ١٩٧٠) ثمانية مبادئ رئيسية للاستراتيجية من أهمها المرونة.

٣-٣ أسباب تهديد تنافسية صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة في مصر

• عدم تكامل سلسلة القيمة الخاصة بها وضعف علاقات الترابط الخلفية، حيث تعتمد هذه الصناعة في مصر بشكل كثيف على الواردات، وهو ما انعكس بشكل واضح في ضعف القيمة المضافة لصناعة المنسوجات والملابس الجاهزة في مصر كما يتضح من الشكل رقم (٧)، حيث يتم استيراد المواد الخام وأهمها الغزول والقطن لاعتمادها على القطن قصير ومتوسط النيلة، وذلك لسيطرة القطاع العام على أنشطة ومكونات الترابط الخلفية (غزل، خيط، قماش، الصباغة والتجهيز) بكفاءة محدودة وعلى القطن طويل النيلة غير المطلوب بكثرة في صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة في مصر، حيث تتميز مصر بصناعة الغزل الرفيع من القطن طويل النيلة وإن كان يواجه بعض المشاكل التي تعمل وزارة الزراعة على حلها الذي يُستخدم في المنتجات الرقيقة عالية الجودة كالقمصان الرجالي والملاءات ذات الجودة المرتفعة، ويتم تصديره إلى الخارج، أما الغزل السميك الذي تعتمد عليه معظم الصناعات المصرية من المنسوجات فيتم استيراد معظمه، حيث يمثل الغزل نحو ٥٠% من تكلفة المنتج النهائي.

شكل (٧): القيمة المضافة لمختلف الصناعات التحويلية عام ٢٠١٦ (بالآلاف جنيه)



المصدر: الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، الإحصاء الصناعي السنوي ٢٠١٨.

- على الجانب الآخر استطاع العديد من الدول التي يُحتذى بها المنافسة تطوير سلسلة القيمة بشكل يعزز من القيمة المضافة المحلية والتنافسية العالمية، ولعل أبرز هذه الدول هي تركيا والمكسيك، حيث يتم استخدام القطن المحلي على نطاق واسع وفي نفس الوقت الاستيراد أيضا لتلبية الطلب المتزايد محليا وخارجيا، وبناء عليه استطاعت هذه الدول تعظيم استفادتها من جميع مراحل سلسلة القيمة وهو ما مكنها ليس فقط من تصدير الملابس الجاهزة ولكن غيرها من المدخلات الوسيطة أيضا^{١٥}، وذلك كما يتضح من الجدول التالي:

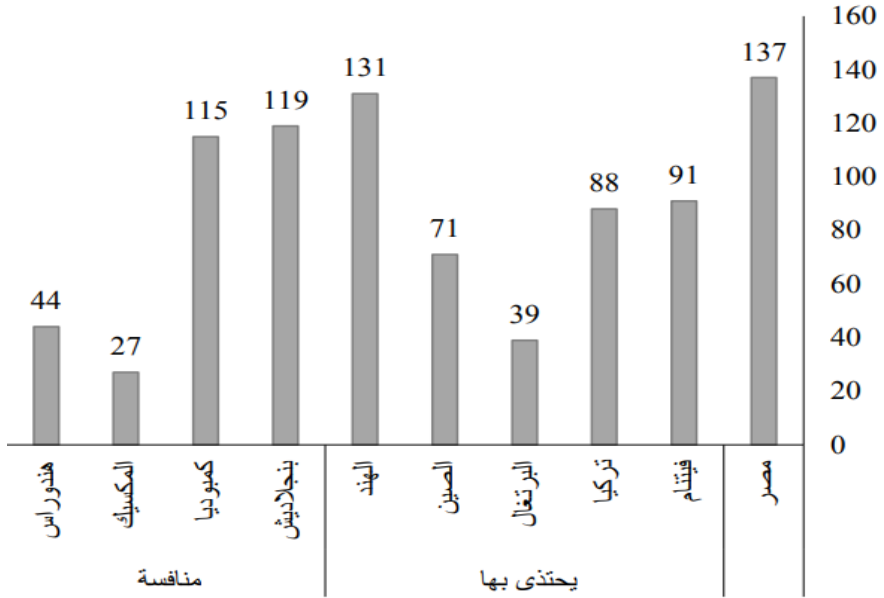
^{١٥} المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العالمية ٢٠١٩

• جدول ٥: سلسلة القيمة في صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات

مجموعات المقارنة	الدولة	المواد الخام المستوردة مثل: الألياف والأقمشة والقطن، ...	علاقات الترابط الخلفية Backward linkage industries
الدول التي يحتذى بها	الصين	√ (ITC 2011)	تعمل على نطاق جيد: تعد الصين أكبر منتج ومستهلك للقطن في العالم في الوقت نفسه، وتحتل مكانة متقدمة في صناعة الغزل والنسيج والملابس الجاهزة على مستوى العالم، ومع ذلك تستورد الألياف الطبية بشكل كثيف، ونفس الأمر بالنسبة لـ Technical Textiles (EUSME Centre 2017)
	الهند	√	تعمل على نطاق جيد، حيث تعد الهند ثالث أكبر منتج للقطن في العالم ويمثل الغزل والنسيج والقص والخياطة الجزء الأكبر من القطاع في الهند، وفي الواقع طبقت الحكومة تعريفات جمركية هدفها تعزيز الصناعة المحلية والحد من الواردات (Ratings CARE)
	تركيا	√	تنوفر وقوية، بالرغم من استيرادها لجزء من القطن، إلا أنها تعتبر مورد هام للمواد الخام تعمل على نطاق ضيق ومن خلال شركات القطاع العام
	فيتنام البريتغال	√ √	تعمل على نطاق ضيق
الدول المنافسة	بنجلاديش	√	تعمل على نطاق ضيق
	كمبوديا	√	غير متواجدة
	المكسيك	√	تعمل على نطاق جيد: تعتمد المكسيك على كل من النسيج والقماش المصنع محليا والمستورد في الوقت نفسه لتلبية معدلات الطلب المرتفعة
	هندوراس	√	تعمل على نطاق ضيق نظرا لاستيراد معظم مدخلات الإنتاج من الخارج
	مصر	√	تعمل على نطاق ضيق ومن خلال شركات القطاع العام التي تحقق خسائر، وشركات القطاع الخاص

- وجود العديد من المشاكل الإجرائية (التخليص الجمركي، النقل، وغيرها) التي تزيد من تكلفة المعاملات وتقلل من كفاءة سلسلة القيمة، وهو ما انعكس جليا في تدرج مصر في مؤشر الانفتاح التجاري الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي والذي يقيس مستوى التعريفية وكفاءة التخليص الجمركي مقارنة بالدول محل الدراسة، كما يتضح من الشكل التالي:

شكل (٨): الانفتاح التجاري - ترتيب مصر وفقا لمؤشر التنافسية العالمية ٢٠١٩



المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العالمية ٢٠١٩ (كلما ارتفعت القيمة كلما تأخر الترتيب)

• **تأثر صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة بشكل مضاعف بهذه المشاكل على الرغم من أن المشكلات سالفة الذكر تنطبق على جميع الصناعات الأخرى، إلا أنها تؤثر بشكل أكبر على صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة نظرا لخصوصيتها ووجود العديد من المتغيرات التي لا تنطبق إلا عليها من بين جميع الصناعات التحويلية الأخرى لارتباطها بالموضة العالمية. وقد أدى ضعف سلسلة القيمة المحلية وما تتضمنه من روابط خلفية ومن ثم الاعتماد على الواردات وتعدد إجراءات التخليص الجمركي إلى التأثير سلبا على تنافسية هذه الصناعة في السوق العالمي، من خلال التأثير سلبا على سرعة استجابتها للطلبات الخارجية كما يتضح من الشكل التالي؛ حيث يرتفع الوقت المستغرق لتلبية الطلبات الخارجية للملابس الجاهزة إلى ٩٠ يوما في حالة استيراد المادة الخام من الخارج مقابل ٦٠ يوما فقط في حالة توافر المادة الخام محليا، أما في حالة المفروشات،**

فتتراوح المدة للوبريات والبياضات من ٣٠ إلى ٦٠ يوماً وللسجاد^{١٦} من ٣٠ إلى ٤٥ يوماً، وهو ما يمنح الدول الأخرى ميزة الوصول إلى الأسواق العالمية والاستجابة إلى تغيرات الموضة بشكل أسرع من مصر

• ارتفاع تكلفة العمالة في مصر مقارنة بالعديد من الدول الأخرى وهو ما دفع الصين إلى الاستثمار بكثافة في صناعة المنسوجات والملابس في الدول ذات التكلفة الأقل من حيث العمالة من خلال مجموعة من المناطق الصناعية المتخصصة أشهرها مجمع أواسا الذي يوظف ٦٠ ألف شخص، إلا أن هذا الأجر المنخفض لا يعول عليه في الأجل المتوسط أو الطويل كونه لا يغطي احتياجات العمالة الأساسية من ناحية وأنه يقترب من انخفاض الإنتاجية من ناحية أخرى. لكن النقطة التي يجب التركيز عليها هنا أن مصر لم تعد الأرخص من حيث تكلفة العمالة مقارنة بالدول الأخرى، حيث تمثل العمالة الهندية والبنجلاديشية والفلبينية عمالة رخيصة مقارنة بالعمالة المصرية^{١٧}.

جدول ٦: تكلفة العمالة الشهرية الإجمالية بالدولار في مصر مقارنة ببعض منافسيها

الدول المقارنة	كمبوديا	تونس	مصر	الهند	اثيوبيا	سوريا	بنجلاديش	الفلبين
تكلفة العمالة (\$/شهر)	182	166	102	51	25	20	18	10

المصدر (منظمة العمل الدولية ٢٠١٩) International Labour Organization

وقد ساهم انخفاض قيمة العملة المحلية في بعض الدول المنافسة في انخفاض تكلفة العمالة في هذه الدول وبالتالي أصبحت أرخص بكثير من مصر، بالإضافة إلى اتجاه الحكومة المصرية إلى تطبيق سياسات جديدة من شأنها زيادة الحد الأدنى للأجور بقيمة ٢٤٠٠ جنيه أي ما يقارب ٣٠ دولار شهرياً، فضلاً عن التوسع في إنشاء مصانع الملابس الجاهزة مما جعلها تلجأ لرفع رواتب العمالة للاستفادة من العمالة المدربة في الشركات الأخرى وهو ما يطلق عليها عملية (صيد العمالة) بين الشركات.

^{١٦} تشكل صادرات قطاع الوبريات والبياضات مع قطاع السجاد نحو ٨٨% من صادرات قطاع المفروشات المنزلية وفقاً للمجلس التصديري للمفروشات

^{١٧} International Labour Organization: ilostat.ilo.org/topics/labour-costs

لكن يجب التأكيد على أهمية توافر إنتاجية عالية لوحدة العمل المنخفضة التكلفة ، حيث أن توافر عمالة رخيصة دون إنتاجية عالية أكثر تكلفة من توافر عمالة ذات تكلفة عالية وإنتاجية كبيرة، فزيادة الأجور في صناعة الغزل والنسيج محكومة بالإنتاج وليس أدل علي ذلك بأن رواتب العمال في بعض الدول تصل إلي ثلاثة اضعاف العمال في مصر لكن معدل انتاجية العامل في هذه الدول تعادل ٥ أضعاف انتاجية العامل في مصر فالمصانع تسعى دائما الي تغطية التكلفة.

• **انخفاض متوسط الجمارك** التي تفرضها مصر على وارداتها من هذه الصناعة مقارنة بمعظم الدول محل الدراسة فيما عدا البرتغال وتركيا وفيتنام وهو ما قد يهدد في بعض الأحيان بمواجهة الصناعة المصرية لمنافسة شرسة في سوقها المحلي من دول مصدرة كبيرة كالصين والهند، قد لا تقوى الصناعة المحلية على الوقوف في مواجهتها، وفي المقابل هناك عوائق غير جمركية تعوق استيراد مدخلات إنتاج هذه الصناعة.

جدول ٦ : متوسط الجمارك التي تفرضها مصر ودول المقارنة على واردات صناعة المنسوجات والملابس ومستلزمات إنتاجها %

Dressing and dyeing of fur; manufacture of articles of fur تصنيع وصباغة الملابس المصنوعة وتصنيع أصناف من الفراء من الفراء		Manufacture of wearing apparel, except fur apparel تصنيع الملابس والثياب باستثناء المصنوعة من الفراء		Manufacture of knitted and crocheted fabrics and articles تصنيع الأقمشة والأصناف المحيكة والكروشيه		الدولة	مجموعات المقارنة
2017	2014	2017	2014	2017	2014		
26.3	26.3	23.9	23.9	20.6	20.6	الصين	الدول التي يحتذى بها
4	4	20.7	20.7	13	13	الهند	
11.1	11.1	21.9	21.9	15.4	15.4	فيتنام	
0.9	0.9	5	5	4.2	4.2	تركيا	
0.4	0.4	3.2	3.2	2.6	2.6	البرتغال	
16.9	16.9	24	24	25	25	بنجلاديش	الدول المنافسة
12.6	12.6	13.9	13.9	8.7	8.7	كمبوديا	
15.7	15.7	29.3	29.3	18.4	18.4	المكسيك	
14.6	14.6	14.4	14.4	10.7	10.7	هندوراس	
14.6	14.6	22.5	22.5	11.9	11.9	مصر	

Source: International Trade Center, Investment

- **تعدد وتفاقم المشاكل والمعوقات التي تؤثر على صناعة المنسوجات والملابس:**
- يواجه القطاع الصناعي بصفة عامة وصناعة المنسوجات والملابس بصفة خاصة عدد من المعوقات المؤقتة والدائمة منها:
- صعوبة إجراءات التخليص الجمركي وتعقدها وصعوبة المعاملة الضريبية وخاصة التقدير الجزافي للضرائب، وعدم مرونة النظام الضريبي بما يحد من قدرته على الاستجابة لتغير حجم المنشأة، وصعوبة حصول المصانع على الأرض مجانا في المحافظات الأقل تنمية خاصة الصعيد، بالإضافة إلى عدم ثبات برنامج دعم الصادرات في مصر وتغيره باستمرار مع التأخر في صرف مستحقات المصدرين وعدم وضوح القواعد الجديدة لهم، كما ترفض الحكومة إجراء مقاصة بحيث يتم خصم قيمة الدعم من الضرائب التي تدفعها المصانع.
- ضعف سلسلة القيمة في مصر لقطاع الملابس الجاهزة والمفروشات خاصة الأجزاء المتعلقة بالنسيج وصناعة الإكسسوار والطباعة والصبغة.
- تعدد الجهات المنوط بها وضع السياسات والإجراءات الخاصة بهذه الصناعة ، بالإضافة إلى عدم وجود جهة مختصة بإجراء البحوث لكل صناعة
- ارتفاع تكلفة العمالة ومحدودية أعداد الفنيين وضعف القدرات التسويقية للقطاع وخصوصا المنشآت الصغيرة والمتوسطة.
- ضعف القدرة الإنتاجية والتكنولوجية لشركات غزل القطن طويل التيلة.
- تواجه المناطق الصناعية العديد من المشاكل في توصيل المرافق خاصة المياه.
- طول الإجراءات وتعدها وتفرقها بين العديد من الجهات، بالإضافة إلى طول إجراءات التقاضي وفض المنازعات المتعلقة بالاستثمار وتعقدها.
- تعدد الجهات المعنية بتسجيل الملكية العقارية، وارتفاع تكلفة الإجراءات وتحصيل عدد من الجهات رسوم مبالغ فيها نظير التسجيل، بالإضافة إلى صعوبة وطول إجراءات التسجيل حيث تستغرق المدة الزمنية لتحديد مساحة وحدة عقارية في بعض الأحيان من عام ونصف إلى عامين
- أحكام الإفلاس كانت دائما مصدرا للتقييم السلبي لمصر في مؤشرات أداء الأعمال الدولية فعدم وجود قانون للإفلاس كان يؤدي بالعديد من المنشآت خاصة المتوسطة والصغيرة إلى العزوف عن الاستثمار في مصر.

- عدم وجود خطة متكاملة معلنة لصناعة الملابس الجاهزة والمفروشات متبناة من الحكومة رغم وجود العديد من الصناعات المهاجرة من دول العالم لم تستطيع مصر الاستفادة منها.

٣-٤ تطبيق نموذج بورتر في التنافسية علي المنسوجات والملابس المصرية

٣-٤-١ ظروف عناصر الإنتاج: من العناصر المميزة لصناعة المنسوجات والملابس في مصر هو اعتمادها علي جميع عوامل الإنتاج سواء المادية أو البشرية، وإذا ما قمنا بدراسة عنصر العمل علي سبيل المثال نجد أنه رغم ارتفاع متوسط الأجور في هذه الصناعة في السنوات الأخيرة إلا أن معدل النمو في الإنتاجية أقل من معدل النمو في الأجور ذلك فضلاً عن تواضع مستوي العمالة نظراً لقصور مراكز التأهيل والتدريب المنوط بها تنمية مهارة العاملين. أما فيما يتعلق بالبنية التحتية المتمثلة في الآلات والمصانع والطرق والكهرباء ووسائل النقل وغيرها فإن صناعة المنسوجات والملابس المصرية تتمتع ومنذ قديم الأزل ببنية أساسية لا بأس بها حيث تتوفر لها العديد من خطوط النقل وكذلك الكهرباء والعديد من المصانع ، وعلي الرغم من القصور في بعض المرافق وعدم مسايرة العديد منها للتطورات العصرية إلا أن هناك أساس يمكن الاعتماد عليه في إحداث نهضة جيدة. ويمثل رأس المال أحد أهم عوامل الإنتاج التي تحتاج لزيادتها ومن ثم زيادة الاستثمار في هذه الصناعة، كذلك تعاني الصناعة من قصور في مجال تكنولوجيا المعلومات والبحوث والتطوير.

٣-٤-٢ ظروف الطلب: تتميز صادرات المنسوجات والملابس المصرية بتوافر الطلب عليها سواء الطلب المحلي أو الطلب الخارجي ، وهناك ارتفاع في هذا الطلب خاصة الطلب الخارجي الذي تزايد خلال السنوات الأخيرة مع دخول اتفاقية الشراكة المصرية الأوروبية حيز التنفيذ وكذلك بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة ، ويعد الاتحاد الأوروبي من أهم الأسواق التي تستوعب الصادرات المصرية من الملابس والمنسوجات يليه سوق الولايات المتحدة. ولعل ما يميز محددات ظروف الطلب من نقاط قوة هو زيادة الطلب المحلي ، في حين يمثل انخفاض معدل نمو الطلب بالإضافة لعدم مسايرة الطلب المحلي لتفضيلات المستهلك الأجنبي أهم نقاط الضعف لهذه المحددات.

٣-٤-٣ الصناعات المغذية والمرتبطة: يعد محصول القطن أكثر الأنشطة ارتباطاً وتغذيةً لصناعة الملابس والمنسوجات بالإضافة إلي صناعات الأزرار والسوست والإكسسوار(صناعات معدنية) والصناعات الكيماوية المتمثلة في مواد الصباغة والتلوين والتجفيف وغيره ، فإذا ما حدث

قصور في أحد هذه الصناعات المغذية يؤثر بالسلب علي صناعة المنسوجات والملابس. ولعل وفرة المدخلات اللازمة لصناعة المنسوجات والملابس وتركز الصناعات في المدن الجديدة والمناطق الصناعية أهم مواطن القوة في محددات الصناعات المغذية ، إلا أن صغر حجم شركات الصناعات المغذية والمرتبطة وكذلك قدم أساليب التكنولوجيا المستخدمة واستيراد معظم أجهزة الإنتاج من أهم نقاط الضعف التي تعانيه محددات الصناعات المغذية والمرتبطة.

٣-٤-٤ استراتيجية المنشأة وطبيعة المنافسة: تنقسم صناعة الملابس والمنسوجات إلي أربع قطاعات فرعية هي(قطاع غزل القطن، قطاع النسيج والتجهيز، قطاع التريكو، قطاع الملابس الجاهزة

وهو ما يترجم إلي ما يقرب من ٣١ شركة قطاع عام تعمل في ظل ثلاث شركات قابضة متنوعة النشاط وتقوم استراتيجيات هذه الشركات علي تغطية الطلب المحلي سواء من القطن أو الغزل أو المنسوجات أو الملابس الجاهزة ثم التوجه بعد ذلك للتصدير^{١٨}.

وفيما يتعلق بطبيعة المنافسة نجد أن صناعة المنسوجات والملابس من أكثر الصناعات المصرية تعرضاً للمنافسة الشرسة خاصة مع تحرير التجارة الدولية في مجال المنسوجات والملابس وإزالة كافة القيود الجمركية وغير الجمركية بالإضافة لإلغاء نظام الحصص الكمية بنهاية عام ٢٠٠٤ إعمالاً لقواعد منظمة التجارة العالمية ، وهو ما يخدم صادرات تلك الدول التي كانت الحصص الكمية بالنسبة لها قيوداً علي نموها مثل الهند باكستان وإندونيسيا، ومما يزيد من حدة المنافسة التي تتعرض لها الصادرات المصرية خاصة في السوق الأمريكي منتجات الدول التي ترتبط مع الولايات المتحدة باتفاقيات تجارة تفضيلية والتي تمكنت من خلالها من زيادة حصتها في السوق الأمريكي علي حساب الحصة السوقية لمنتجات الدول الأخرى ومن بينها مصر، ولعل المثال الواضح علي ذلك هو المنافسة القادمة من المنتجات الكندية والمكسيكية من خلال النافتا، وكذلك الكويز الأردنية الذي أعطي إعفاء جمركي كامل للمنتجات الأردنية المؤهلة وهو ما ترتب عليه زيادة واضحة للصادرات الأردنية من الملابس والمنسوجات في حين تراجع الصادرات المصرية خلال نفس الفترة، كما يشمل الوضع منتجات دول إفريقيا جنوب الصحراء ودول الكاريبي والتي تتمتع بإعفاء ضريبي كامل بموجب قانون التجارة والتنمية الأمريكي، ذلك فضلا عن المنافسة من بعض

^{١٨} أحمد عيد إبراهيم، " الآثار المتوقعة للمناطق الصناعية المؤهلة (كويز) على الصادرات المصرية"، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التجارة وإدارة الأعمال ، جامعة حلوان ، ٢٠٠٨.

الدول والتي وإن كانت ستواجه بتعريفه جمركية إلا أن قدرتها التنافسية تفوق نظيرتها المصرية وفي مقدمة تلك الدول العملاق الصيني.

٣-٤-٥ دور الحكومة: تؤثر الحكومة المصرية علي صناعة المنسوجات والملابس بأكثر من أداة، فعلي مستوى السياسات الزراعية قد تتخذ بعض الإجراءات الخاصة كما حدث عندما اتخذت الحكومة بعض الإجراءات لتحرير تجارة القطن المصري ، والتحرير الكامل لزراعة وتسويق القطن بوضع نظام جديد لتسويقه موسم ١٩٩٤/٩٣ بدلاً من نظام التسويق التعاوني، كما تم تعديل السياسات القطنية بإعطاء أولوية في تخصيص الأقطان للتصدير وما يتبقى يخصص لتغطية احتياج السوق المحلي وتستكمل باقي احتياجات هذا السوق عن طريق استيراد الأقطان القصيرة والمتوسطة ، وقد تساهم هذه السياسة في استعادة القطن المصري لمكانته إلا أنها لا تفي باحتياجات المغازل المحلية بالإضافة للمشاكل التي قد تصاحب عملية الاستيراد من تأخير، كذلك الحال فيما يتعلق بالقوانين والتشريعات التي تصدر عن الحكومة ومنها القانون رقم ٢١٠ لسنة ١٩٩٤ والخاص بتنظيم تجارة القطن، قانون اتحاد مصدري الأقطان، قانون إنشاء بورصة مينا البصل الخاصة بالبضاعة الحاضرة للأقطان والقرار الوزاري رقم ٩٨٤ لسنة ١٩٩٤ بشأن نظام التسويق التعاوني للقطن

أما علي مستوى تحرير التجارة الدولية ، فنجد أن دور الحكومة يتمثل في عدة نقاط منها تبني الحكومة المصرية نظاماً جديداً لتحرير سعر الصرف اعتباراً من يناير ٢٠٠٣، وكذلك التزام الحكومة المصرية بتخفيف القيود الجمركية والضرائب في ضوء اتفاقية تحرير تجارة المنسوجات وما تبع ذلك من صدور القرار الجمهوري رقم ٣٥ لسنة ٢٠٠٤ بإلغاء الجمارك علي جميع مستلزمات الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة ، فضلاً عن التعديلات الجمركية والتخفيض الذي حدث في التعريفات الجمركية، حيث انخفضت التعريفات الجمركية علي الغزول إلي ١٢% وعلي الأقمشة بنسبة ٢٢% والملابس الجاهزة بنسبة ٤٥% ، تنفيذ برنامج الخصخصة المصري والذي تطرق إلي بعض شركات الغزل والمنسوجات الخاسرة إما عن طريق التصفية أو الدمج.

وعلي صعيد عمليات التهريب قامت الحكومة المصرية بإحكام الرقابة علي التهريب لحماية الصناعة المحلية من إغراق السوق المصري بالسلع المهربة، ذلك فضلاً عن تبسيط إجراءات التصدير وإلغاء قرارات الحظر وحصص التصدير، وأخيراً تنفيذ التزامات ترتيب الألياف المتعددة (MFA) وإلغاء نظام الحصص، واشتراك مصر في بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة (QIZ) واتفاقية الشراكة المصرية الأوروبية.

ويأتي توقيع مصر علي بروتوكول الكويز نتيجة التحرير الكامل لسوق الملابس والمنسوجات الدولي وذلك بدءاً من يناير ٢٠٠٥ حيث تم انتهاء العمل بنظام الحصص وهو ما يعني تعرض الصادرات المصرية للمنافسة القوية . وقد شهد عام ١٩٩٦ بداية العمل بنظام المناطق الصناعية المؤهلة لأول مرة وذلك عندما أقر الكونجرس الأمريكي القرار رقم ٦٩٥٥ والذي يجيز منح إعفاء جمركي بالولايات المتحدة الأمريكية للسلع الصناعية التي يتم إنتاجها بين إسرائيل ومناطق صناعية مؤهلة ، وذلك مع تطبيق قواعد المنشأ التراكمي علي هذه الدول^{١٩} . وفي نوفمبر عام ١٩٩٧ وقعت الأردن بروتوكول الكويز الخاص بها والذي دخل حيز التنفيذ بعد ذلك في عام ١٩٩٩، وهو ما مهد الطريق فيما بعد لإبرام اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة عام ٢٠٠١، أما مصر فقد قامت بإبرام بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة (QIZ) مع إسرائيل في ١٤ ديسمبر ٢٠٠٤ وبموافقة الولايات المتحدة.

وكانت مصر إحدى الدول الموقعة علي ترتيب الألياف المتعددة (والمعروف اختصاراً بـ"MFA Multi Fiber Arrangement) وكانت صادراتها من المنسوجات والملابس الجاهزة تتم من خلال نظام للحصص يحدده هذا الترتيب، وكانت الصادرات المصرية- باستثناء المنسوجات والملابس - تواجه قيوداً منخفضة عند دخولها للسوق الأمريكي، إلا أن إلغاء نظام الحصص في ٢٠٠٥/١/١ تطبيقاً لقواعد اتفاقية منظمة التجارة العالمية أدى لزيادة المنافسة التي تواجهها المنتجات المصرية في السوق الأمريكي ، تلك المنافسة ناتجة عن التكلفة المنخفضة التي تتمتع بها المنتجات القادمة من الدول النامية وكذلك منتجات الدول التي ترتبط بمعاملة تفضيلية مع الولايات المتحدة، وبالتالي فإن بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة يمثل أحد الحلول لزيادة الصادرات المصرية عن طريق إزالة القيود والحصص والتعريفات.

ومما سبق يتضح أنه فيما يتعلق بدور الحكومة فقد ينتج عن هذا التدخل بعض الآثار الإيجابية كزيادة حجم الاستثمارات في البنية التحتية وتنظيم قواعد الصناعة، إلا أنه ومع هذا التدخل نلاحظ انخفاض حجم الاستثمارات في البحث العلمي والتطور وكذلك ارتفاع نسبة مساهمة القطاع العام في عمليات الإنتاج والتسويق فضلاً عن البيروقراطية الناجمة عن هذا التدخل التي تعرقل العمل.

¹⁹ United States – Egypt Friendship Society , "QIZ in Egypt: What will they mean for Egypt, the U.S., and trade?"

٣-٤-٦ دور الصدفية: و يقصد بهذا الدور المفاجأة ، فمن أهم أحداث الصدفية التي تؤثر علي الميزة التنافسية القرارات السياسية والتغير بسعر الصرف والصدمات البترولية والتقلبات الدولية و انتشار الأوبئة مثل الكورونا. وإذا ما تتبعنا دور الصدفية وآثرها علي الميزة التنافسية للمنسوجات والملابس الجاهزة المصرية نلاحظ تأثر صادرات و واردات هذه الصناعة بالتغيرات التي تحدث في سعر الصرف كما يتأثر محصول القطن المصري بالتقلبات التي تحدث في الأسعار العالمية ، وتؤثر التغيرات المناخية علي المساحات المنزرعة ومتوسط الإنتاجية. وعلى صعيد القرارات السياسية فقد يصدر قرار بفرض أو إلغاء ضريبة أو رسوم أو إعفاء لمنتجات معينة وكذلك الحال في حالة إصدار قرار بالحظر أو قرار آخر برفع هذا الحظر، إلي جانب ذلك وفي منطقة تعج بالحروب مثل منطقة الشرق الأوسط يتأثر التبادل التجاري بلا شك بهذه الحروب.

وعلى صعيد تأثير فيروس كورونا تعتبر صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة في مقدمة القطاعات المتضررة من انتشار الوباء، حيث أضفى المزيد من الصعوبات على هذه الصناعة، والتي كانت تعاني قبل الأزمة من تقادم فوائض الإنتاج، وارتفاع المخزونات بالمصانع، وزادها انتشار الفيروس سوءا مع توقف أغلب الطلبات من الأسواق الرئيسية المستهلكة.^{٢٠} وقد ألقى فيروس كورونا بالمزيد من العقبات أمام صناعة الملابس الجاهزة حول العالم بسبب ارتباطها بظاهرة العولمة بشكل كبير في ظل اعتمادها في العديد من البلدان على مدخلات الإنتاج الصينية، ولهذا أدى انتشار الوباء في الصين أولاً إلى تعطيل سلاسل التوريدات العالمية مع اضطراب حركة الشحن الجوي والبحري والبري، كما تضررت الصناعة في ظل حالات الإغلاق التي شهدتها المصانع ومناجر التجزئة مع فرض حظر التجوال على حركة المواطنين، هذا بالإضافة إلى إلغاء أو تأجيل العديد من الدول لطلباتها من الموردين، أما المستهلكون فقد لجأ قطاع عريض منهم بشكل كبير إلى شراء السلع الأساسية كالغذاء، مع تأجيل فكرة شراء ملابس جديدة، خاصة في ضوء انخفاض معدلات الخروج من المنازل.

٣-٥ قياس تنافسية المنسوجات والملابس المصرية

لقياس تنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية فقد رأى الباحث أن يتم الاعتماد على مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA) وقد تم حساب هذا المؤشر وفقاً لإحصائيات منظمة التجارة

^{٢٠} تعرضت صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة لصدمة حادة ليس فقط على المستوى المحلي بل على المستوى العالمي أيضاً، وبالنظر إلى التقارير الدولية لمنظمة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الونكتاد" UNCTAD تأتي صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة في قمة القطاعات المتضررة من جراء كورونا.

العالمية (WTO) والتي قام الدارس بتجميعها وحسابها في الجداول أرقام { ٨، ٩، ١٠، ١١، ١٢ } وفيما يلي البناء الحسابي لهذا المؤشر:

$$RCA_{xi} = [X_{xi} / X_{xt}] / [X_{we} / X_{wt}]$$

٣-٥-١ قياس تنافسية صادرات مصر من المنسوجات:

إذا ما تتبعنا التطور الذي حدث للتنافسية الصادرات المصرية من المنسوجات بالإضافة لصادرات بعض الدول المنافسة من خلال الجداول (٨، ١١، ١٠) يتضح لنا الآتي:

- أن مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لصادرات المنسوجات في مصر قد أخذ في التدهور وهو ما يوضح ضعف القدرة التنافسية في الأسواق الدولية.

- في الوقت الذي اتجه فيه مؤشر الميزة النسبية الظاهرة للصادرات المصرية من المنسوجات نحو الانخفاض، شهد هذا المؤشر اتجاهاً تصاعدياً لصادرات المنسوجات في الدول المنافسة وهو ما يوضح زيادة قدرتهم التنافسية في الأسواق الدولي.

٣-٥-٢ قياس تنافسية صادرات مصر من الملابس:

علي الجانب الآخر إذا ما تتبعنا التطور الذي حدث للتنافسية صادرات الملابس في مصر والدول المنافسة من خلال الجداول (٩، ١٢، ١٠) يتضح لنا الآتي:

- يتمتع قطاع الملابس بوضع أفضل نسبياً مقارنة بقطاع المنسوجات ، وهو ما ظهرت آثاره واضحة على مؤشر الميزة النسبية الظاهرة لصادرات مصر من الملابس.

- على الرغم من الاتجاه العام لصادرات مصر من الملابس نحو التزايد في السنوات الأخيرة وما واكبه من تزايد مؤشر الميزة النسبية الظاهرة إلا أن وضع مصر بين منافسيها ما زال في مرتبة متأخرة خاصة مع الزيادة الكبيرة التي تشهدها صادرات منافسيها من الملابس .

جدول ٨ صادرات مصر من المنسوجات وبعض الدول المنافسة والدول التي يحتذى بها (مليون دولار)

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014		
1249	1293	1379	1279	1221	1452	1548	مصر	Xxi
154146	119684	118575	109595	104605	108934	111664	الصين	
15042	17189	18115	17078	16121	17263	18266	الهند	
9798	9073	8228	7199	6108	5628	5330	فيتنام	
11697	11777	11881	11648	11155	11120	12516	تركيا	
2265	2213	2365	2199	2046	2018	2284	البرتغال	
1677	1548	1616	1677	1564	1626	2361	بنجلاديش	
277	198	172	154	163	123	57	كمبوديا	
2858	2732	2664	2535	2369	2428	2399	المكسيك	
16	7	25	5	7	6	7	هندوراس	
328114	305484	312211	295108	281156	288510	312819	العالم	we

Source : WTO , International trade statistics 2021

تعزيز تنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية في ضوء
الوضع التنافسي العالمي الجديد
(دراسة مقارنة)

د.احمد عيد ابراهيم عيد

جدول ٩

صادرات مصر من الملابس وبعض الدول المنافسة والدول التي يحتذى بها (مليون دولار)

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014		
1357	1704	1616	1463	1284	1349	1292	مصر	Xxl
141587	151784	158212	157464	158180	174573	186613	الصين	
12973	17160	16552	18313	17932	18168	17650	الهند	
28065	30888	28896	25037	23005	21948	20174	فيتنام	
15351	16381	16229	15656	15504	15538	16668	تركيا	
3037	3576	3837	3636	3480	3253	3773	البرتغال	
27471	33072	32927	29213	28668	26603	24584	بنجلاديش	
							ش	
7548	8328	7859	7056	6651	5938	5339	كمبوديا	
3557	4247	4233	4087	4260	4465	4609	المكسيك	
2944	4264	3859	3516	3463	3605	3180	هندوراس	
448961	494254	494388	465272	445015	453391	483908	العالم	we

Source : WTO , International trade statistics 2021

جدول ١٠ اجمالي الصادرات التجارية لمصر وبعض الدول المنافسة والدول التي يحتذى بها

(مليون دولار)

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014		
26630	28993	27624	25604	25468	21349	26853	مصر	X xt
2590221	2499457	2486695	2263346	2097632	2273468	2342293	الصين	
276302	324340	324778	299241	264542	267951	322694	الهند	
282725	264268	243699	215014	176581	162065	150217	فيتنام	
169651	180833	177169	164495	149247	150982	166505	تركيا	
61531	67063	68361	62130	55372	55047	63832	البرتغال	
33605	39337	39252	35851	34894	32379	30405	بنجلاديش	
17215	14825	12700	11278	10069	8542	6846	كمبوديا	
417670	460704	450713	409433	373948	380550	396912	المكسيك	
7683	8788	8644	8656	7960	8226	8117	هندوراس	
17618935	19019026	19559050	17746583	16046277	16560762	19010139	العالم	X we

Source : WTO , International trade statistics 2021

جدول ١١ مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA)

لصادرات مصر من المنسوجات وبعض الدول المنافسة والدول التي يحتذى بها

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014		
2.5	2.8	3.1	3.0	2.7	3.9	3.5	مصر	RCA
3.2	3.0	3.0	2.9	2.8	2.8	2.9	الصين	
2.9	3.3	3.5	3.4	3.5	3.7	3.4	الهند	
1.9	2.1	2.1	2.0	2.0	2.0	2.2	فيتنام	
3.7	4.1	4.2	4.3	4.3	4.2	4.6	تركيا	
2.0	2.1	2.2	2.1	2.1	2.1	2.2	البرتغال	
2.7	2.5	2.6	2.8	2.6	2.9	4.7	بنجلاديش	
0.9	0.8	0.8	0.8	0.9	0.8	0.5	كمبوديا	
0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	المكسيك	
0.1	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.1	هندوراس	

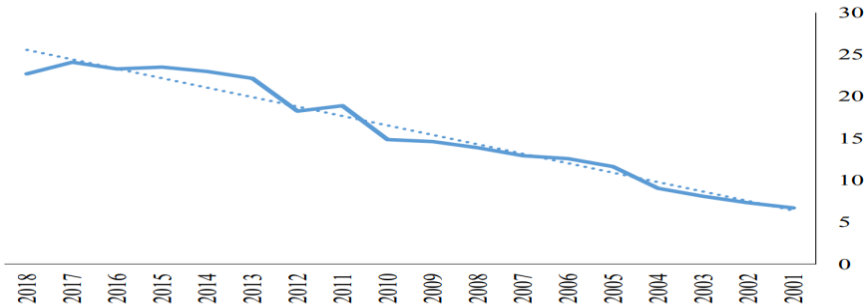
جدول ١٢ مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA)

لصادرات مصر من الملابس وبعض الدول المنافسة والدول التي يحتذى بها

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014		RCA
2.0	2.3	2.3	2.2	1.8	2.3	1.9	مصر	
2.1	2.3	2.5	2.7	2.7	2.8	3.1	الصين	
1.8	2.0	2.0	2.3	2.4	2.5	2.1	الهند	
3.9	4.5	4.7	4.4	4.7	4.9	5.3	فيتنام	
3.6	3.5	3.6	3.6	3.7	3.8	3.9	تركيا	
1.9	2.1	2.2	2.2	2.3	2.2	2.3	البرتغال	
32.1	32.4	33.2	31.1	29.6	30.0	31.8	بنجلاديش	
17.2	21.6	24.5	23.9	23.8	25.4	30.6	كمبوديا	
0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	المكسيك	
15.0	18.7	17.7	15.5	15.7	16.0	15.4	هندوراس	

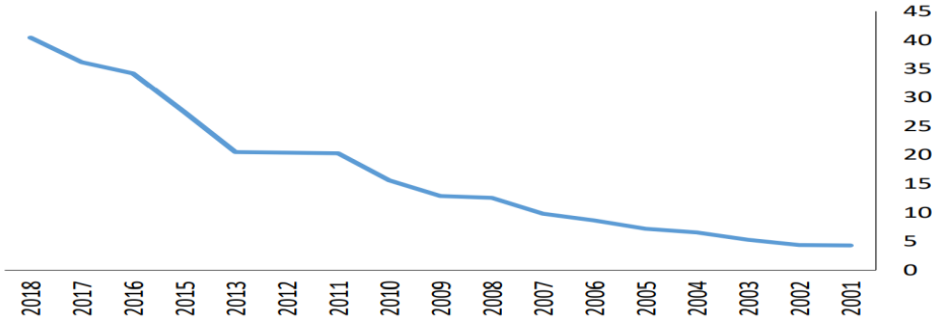
٣-٦ دراسة التجارب العالمية الناجحة

في هذا الجزء من البحث يتم استعراض تجارب عدد من الدول حققت طفرة في صناعة المنسوجات والملابس والمفروشات لديها وهي دول الهند و بنجلاديش، فبالنسبة للهند فقد تم اختيارها لأنها جمعت بين سوق محلي كبير ومستقر من ناحية، وقدرة تصديرية عالية تقدر بنحو ٢٣ مليار دولار عام ٢٠١٨ من ناحية أخرى، بمعدل نمو بلغ ٥٢.٨% لنفس الفترة السابقة، وقد وقع الاختيار على الهند كنموذج يمكن عمليا الاحتذاء به نظرا لتوافر البيانات والمعلومات المحدثة التي تمكننا من تقييم التجربة الهندية بالإضافة إلى تقارب الظروف الاقتصادية والمؤسسية بينها وبين مصر بخلاف الصين التي تختلف بنيتها الاقتصادية والمؤسسية والسياسية والاجتماعية جذريا عن مصر. شكل (٩): قيمة صادرات الهند من الملابس الجاهزة والمفروشات (بالمليون دولار)



وفيما يتعلق ببنجلاديش، فقد تم اختيارها نظرا لما تملكه من برامج دعم نقدي تتسم بالكفاءة والفاعلية وهو ما جعلها تحقق معدلات نمو لصادراتها بلغ نحو ١٥٩% لنفس الفترة ولذلك يمكن الاقتداء بها فيما يتعلق بحل مشكلات دعم صادرات الملابس الجاهزة والمفروشات في مصر.

شكل (١٠): قيمة صادرات بنجلاديش من الملابس الجاهزة والمفروشات (بالمليون دولار)



وفيما يلي نستعرض أهم الاجراءات والسياسات المتبعة بالدول المختارة

- **وجود جهة واحدة مختصة بشئون الملابس الجاهزة والمفروشات:-** تأسيس مراكز لتنمية صناعة الغزل والملابس الجاهزة تابعه لمجلس الوزراء، بالإضافة إلى تأسيس اتحاد الغزل والنسيج والملابس الجاهزة يمثل مصالح الشركات العاملة بالقطاع بهدف تعزيز تنمية القطاع وتقديم الدعم في كل ما يتعلق بتنمية القطاع.
- **البحوث والتطوير:-** إجراء الدراسات والبحوث وتقديم الاستشارات للمستثمرين وتحديث الشركات بأحدث الاتجاهات العالمية بالصناعة
- **تنمية المهارات:-** تقديم التدريب والدعم الفني في الإنتاج، الجودة، وإدارة الموارد البشرية، على سبيل المثال في الهند تم تدريب ما يقرب من ١١ مليون شخص تقريبا في إطار "تنمية المهارات" في قطاع الملابس الجاهزة
- **برامج الدعم والحوافز الحكومية المكثفة:** تقديم برامج دعم وحوافز حكومية مكثفة، أهمها:
 - ✓ الإعفاء الضريبي الذي قد يصل إلى ١٠ سنوات، أو من ٢ إلى ٤ سنوات إعفاء إضافي في حالة ما إذا كانت الشركة تعمل ضمن منطقة صناعية وتصدر ٨٠% على الأقل من إنتاجها.
 - ✓ خصم ضريبي بقيمة ٣٠% لمدة ٣ سنوات بداية من انتهاء مدة الإعفاء إذا أقامت الشركة مصانعها في المناطق الأقل تطورا وخصم ضريبي يصل إلى خمس سنوات للعاملين بالمناطق الصناعية.
 - ✓ تأجير الأراضي لمدد تصل إلى ٨٠ سنة بأسعار تنافسية.
 - ✓ تكريس محطات كهربائية خصيصا للمجمعات الصناعية بأسعار منخفضة.

✓ الإعفاء التام من الرسوم الجمركية على جميع السلع الرأسمالية المستوردة. فعلى سبيل المثال فقد قامت الهند بتخفيض ضريبة الشركات من ٣٠% إلى ٢٥% للشركات متوسطة الحجم، ويمكن للشركات المحلية الحصول على خصم إضافي بحيث تصبح قيمة الضريبة ٢٢% وقامت بتخفيض ضريبة الشركات على الشركات المحلية إلى ١٥% وقامت بتأسيس بنية تكنولوجية قوية تسمح بسداد الضريبة إلكترونياً.

• **تنمية الصادرات:** فيما يتعلق بتنمية الصادرات ضاعفت الحكومة الهندية الحافز لمصدري الملابس في إطار البرنامج المسمى بـ "MEIS Merchandise Export from India Scheme" لدعم صادرات المنسوجات والملابس الجاهزة، وذلك في ظل ما تواجهه من انخفاض وللمساهمة في توفير المزيد من الوظائف. و بموجب هذا البرنامج يحصل المصدرون على إعفاءات جمركية كنسبة مئوية محددة من القيمة الإجمالية لصادراتهم، ويمكن استخدام هذه الإعفاءات في دفع الرسوم على المدخلات بما في ذلك الجمارك، كما تم زيادة معدلات الحوافز للقطاعين من ٢% إلى ٤% من قيمة الصادرات اعتباراً من ١ نوفمبر إلى ٣٠ يونيو ٢٠١٨ على الجانب الآخر تقدم بنجلاديش حزمة من الحوافز النقدية لدعم صادراتها، وذلك على النحو التالي:

- ✓ ٤% للصادرات إلى أسواق جديدة خارج الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة وكندا.
- ✓ ٤% للسلع التصديرية المنتجة من الأقمشة المحلية.
- ✓ ٤% للمصدرين من الشركات الصغيرة والمتوسطة التي يقل حجم صادراتها عن ٥ مليون دولار.
- ✓ ٢% للصادرات إلى أسواق منطقة اليورو.
- ✓ ١% لجميع مصدري الملابس الجاهزة بغض النظر عن منتجات ووجهات التصدير
- **دعم مدخلات الإنتاج:** - تقديم دعم رأسمالي لمرة واحدة للآلات التي تستوفي معايير الحكومة لكل من الملابس الجاهزة والمنسوجات بنسبة ١٥% ويحد أقصى ٤.٦ مليون دولار وبنسبة ١٠% ويحد أقصى ٣ مليون دولار لكل من قطاعات النسيج والتجهيز والحريز والمعالجة اليدوية كما يحدث في الهند
- **التسويق:** - إنشاء علامة تجارية خاصة بالمنسوجات اليدوية، وتخصيص يوم وطني لصناعة المنسوجات اليدوية وهو السابع من أغسطس من كل عام في الهند.

• تطوير البنية التحتية: إنشاء مجمعات نسيجية صناعية ضخمة Mega Textile
(Clusters Scheme بالهند)

• تكامل سلسلة القيمة: تتمتع صناعة الغزل والنسيج في الهند على سبيل المثال بحضور قوي في جميع مراحل سلسلة القيمة بجميع مستوياتها النسيجية، أي من الألياف/ الخيوط إلى تصنيع الأقمشة والملابس الجاهزة، و تعد الهند أكبر منتج للقطن في العالم بمساحة تبلغ ١٢.٢ مليون هكتار سنويا، أي حوالي ٤٢% من المساحة المزروعة عالميا والتي تقدر بـ ٢٩.٣ مليون هكتار، وهو ما مكنها من إنتاج حوالي ٦.٥ مليون طن قطن عام ٢٠١٨. وجود مجمعات صناعية متخصصة في تجهيز النسيج أيا كان نوعه، سواء منسوجات طبيعية أو اصطناعية أو متخصصة. وجود شبكة واسعة من سلاسل البيع بالتجزئة والتي تتناسب جميع الطبقات الاجتماعية ومختلف مستويات الدخل.

• تسريع إجراءات النشاط التجاري واستخراج تصاريح البناء والتجارة عبر الحدود: تم دمج رقم الحساب الدائم ورقم حساب خصم وتحصيل الضرائب، ورقم تعريف المدير في رقم واحد يتم من خلاله إنهاء جميع المعاملات الخاصة بالشركات، كما تم تبسيط إجراءات حجز أسماء الشركات، فبعد أن كانت تتم من خلال ملء نموذج ورقي من خمس صفحات أصبحت تتم الآن من خلال خدمة انترنت بسيطة تتضمن ملء ثلاث خانات فقط، وأصبح بإمكان الشركات التسجيل في كل من التأمين الصحي والاجتماعي من خلال بوابة الكترونية دون الحاجة إلى التواصل المادي المباشر مع أي جهة حكومية في مومباي ودلهي لا يوجد شرط للتفتيش قبل التسجيل بموجب القانون كما تم إنشاء نظام الموافقة السريع لإصدار تصاريح البناء من خلال الإنترنت، وكذلك تفعيل خدمات التوقيع الرقمي وتدقيق خطط البناء من خلال الإنترنت

- في الهند تم تخفيض عدد المستندات الإلزامية المطلوبة للأغراض الجمركية لكل من استيراد وتصدير البضائع إلى ثلاثة مستندات فقط.

• العقود والقوانين والتقاضى:- تم إنشاء قسم المحاكم التجارية والاستئناف في المحاكم العليا في كل من مومباي ودلهي، كما تم بناء شبكة البيانات القضائية الوطنية، حيث توفر بيانات القضايا بما في ذلك رقم تسجيل القضية، وقائمة الأسباب، وحالة القضية، والأحكام الصادرة عن المحاكم في جميع أنحاء البلاد، وبدأت الشبكة في العمل بالفعل وهي متاحة للجمهور منذ عام ٢٠١٥.

- تخصيص القضايا الجديدة في المحاكم المحلية للقضاة بشكل عشوائي من خلال نظام آلي في دلهي ومومباي، كما تم تطوير أداة إلكترونية لإدارة القضايا تسمح بإرسال إخطار للمحامين وعرض أحكام المحكمة وتتبع حالة القضايا، مع تقديم نظام يسمح برفع الدعاوى إلكترونياً كما حدث في محاكم دلهي ومومباي. وفي عام ٢٠١٦ أقرت الهند أول قانون شامل ينظم حالات تعثر الشركات وكيفية تخارجها من السوق، كما تم تسهيل إجراءات إعلان الإفلاس وتسريع إعلان الإفلاس للشركات متوسطة الحجم على وجه التحديد بحيث يتم في غضون ٩٠ يوماً مع فترة سماح قصوى تبلغ ٤٥ يوماً أخرى.

• **تسجيل الملكية:-** في مومباي على سبيل المثال تم تطوير جميع مكاتب التسجيل العيني ورقمنتها ، كما تم رقمنة جميع سجلات الضريبة العقارية بما يضمن الشفافية ويسمح للمواطنين بالتحقق من تاريخ المعاملات على الممتلكات بشكل رقمي، كما تم بناء قواعد بيانات من أجل توفير الإحصاءات الخاصة بعدد المنازعات على الأراضي وتتبع تاريخ هذه النزاعات في دلهي ومومباي

• **تبنى الحكومة خطة متكاملة لتنمية الصناعة :-** في الهند تبنت الحكومة خطة متكاملة

لتنمية صناعة الحرير بتمويل يصل إلى ٣٠ مليون دولار تحتوي على أربعة مكونات أساسية :

- ✓ البحث والتطوير والتدريب ونقل التكنولوجيا ومبادرات تكنولوجيا المعلومات.
- ✓ منظمات البذور ومراكز الإرشاد الزراعي
- ✓ التنسيق وتطوير السوق لمنتجات البذور والغزل والحرير
- ✓ نظام شهادات الجودة (QCS) من خلال إنشاء سلسلة من مرافق اختبار الحرير.

٤- النتائج والتوصيات:

في ضوء استعراض الوضع التنافسي العالمي الجديد ومستجداته من إلغاء نظام الحصص الكمية، وانضمام الصين لمنظمة التجارة العالمية، وظهور أدوات جديدة للحماية، وتنامي التجارة البيئية داخل التكتلات الإقليمية، وسيطرة الشبكات السلعية العالمية على الإنتاج والتجارة يلاحظ أن هذه التغيرات وإن كانت تعكس في مجملها درجة أعلى من التحرير في تجارة المنسوجات والملابس ومن ثم تتيح فرصاً أوسع للتصدير إلا أنها تفرض في الوقت ذاته تحديات كبيرة أمام هذه الصادرات وقد استعرض البحث الآثار المترتبة لهذه التغيرات والتحديات على صادرات مصر من المنسوجات والملابس الجاهزة في ظل بديلين محتملين: الأول أن تظل الأوضاع الداخلية على ما

هي عليه، والثاني، أن يقرر المجتمع المصري حكومة ومنتجين ومصدرين اتخاذ الإصلاحات الضرورية التي تضمن التكيف مع هذه التغيرات، بل وتعظيم الاستفادة منها. وقد أوضح التحليل من خلال مؤشرات القياس واحصائيات التجارة العالمية صحة الفرضيات القائلة بأنه:

- " تساهم الأوضاع الداخلية الحالية للصادرات المصرية من المنسوجات والملابس الجاهزة في عدم الاستفادة من تحرير التجارة الدولية في مجال المنسوجات والملابس "

- " يؤدي تراجع تنافسية المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية إلى عدم القدرة على مواجهة المنافسة واستيفاء شروط النفاذ للأسواق و تراجع نسبة الصادرات المصرية في أسواقها الرئيسية" حيث أن الأوضاع الداخلية إذا ما ظلت على ما هي عليه ستعجز الصادرات المصرية من المنسوجات والملابس الجاهزة عن الاستفادة من تحرير التجارة، ومواجهة المنافسة، واستيفاء شروط النفاذ للأسواق، بل من المتوقع أن ينتهي الأمر إلى تراجع نسبة الصادرات المصرية في أسواقها الرئيسية.

فلقد أظهرت الاحصائيات تراجع صادرات مصر من المنسوجات والملابس وتراجع أداء غالبية شركات القطاع الصناعي في المبيعات والتصدير والعمالة والتمويل والتدفقات النقدية والقدرة على دفع الضرائب والإنتاج وسلاسل التوريد، لاسيما في ظل معاناة صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية من العديد من المعوقات ومعاناة صناعة الملابس الجاهزة العالمية من تقادم فوائض الإنتاج، وارتفاع المخزونات بالمصانع، إضافة إلى أن صناعة المنسوجات والملابس تتسم بأنها صناعة ذات دورة حياة قصيرة بسبب تغير أذواق المستهلكين بشكل سريع، فضلاً عن ارتباط كل موسم بمنتجات معينة من الملابس. وعليه يصبح البديل الثاني أمراً حتمياً.

وقد انتهت الدراسة إلى أن زيادة نصيب الصادرات المصرية من المنسوجات والملابس الجاهزة من السوق العالمية لتجارة هذه السلع في المستقبل هو رهن بثلاثة أمور، وهي: إيجاد حافز للمنتجين على التصدير، ورفع القدرة التنافسية للمنسوجات والملابس المصرية، وأخيراً الالتزام بالموصفات والمعايير الدولية لضمان نفاذ تلك المنتجات إلى الأسواق الخارجية ، وفيما يلي عرض لمجموعة من المقترحات والتوصيات التي تم استنباطها من دراسة التجارب السابقة في الهند و بنجلاديش وما يمكن تطبيقه منها في مصر .

المشكلة في مصر	الإجراء المقترح تطبيقه
تعدد الجهات المنوط بها وضع السياسات والإجراءات الخاصة بهذه الصناعة	تفعيل دور المجلس الأعلى للصناعات النسيجية مع إضافة قطاع الملابس الجاهزة والمفروشات له على أن يعمل كمنسق للصناعة بأكملها عبر جميع مراحل سلسلة التوريد بما في ذلك ضمان تنسيق جهود جميع الجهات المعنية وتبسيطها. - وضع الاتجاهات الاستراتيجية وأهداف التطوير على أن يكون له سلطة قبول أو رفض السياسات الحكومية.
لا يوجد جهة مختصة بإجراء البحوث لكل صناعة	يكون المجلس الأعلى بمثابة مركز المعلومات لصناعة الغزل والنسيج والملابس الجاهزة والمفروشات، وجمع ونشر معلومات السوق الرئيسية.
ارتفاع تكلفة العمالة ومحدودية أعداد الفنيين	إعداد خطة متكاملة لتنمية مهارات العمالة وفقا للصناعة التي ينتمون إليها وتوفير عمالة مدربة من خلال إنشاء المزيد من المعاهد الفنية والتي توفر عمالة كفوة.
التقدير الجزافي للضرائب، وعدم مرونة النظام الضريبي بما يحد من قدرته على الاستجابة لتغير حجم المنشأة كذلك أوقفت الحكومة إمكانية حصول المصانع على الأرض مجانا في المحافظات الأقل تنمية خاصة الصعيد.	إصلاح شامل للمنظومة الضريبية من خلال: - إلغاء التقدير الضريبي الجزافي والاعتماد بالإقرار الضريبي، ويتم عمل فحص عشوائي للمستندات المقدمة وإذا ثبت خلاف ما في الإقرار يتم إعادة التقييم - التعامل برقم موحد للمنشأة مع كافة أنواع الضرائب التي تخضع لها - إعفاء المنشآت الإنتاجية من الضرائب العقارية - نظام ضريبي مبسط للمنشآت الصغيرة والمتوسطة لتخفيض تكلفة الالتزام الضريبي لتلك المشروعات مع تحديد ضريبة قطعية للمشروعات متناهية الصغر - إلزام مصلحة الضرائب باعتماد الميزانيات المقدمة والمعتمدة والتي مر عليها خمس سنوات اعتمادا نهائيا لحل المنازعات الضريبية وتحصيل الضريبة بشكل أسرع -تقديم مزايا للمنشآت في الصعيد - وضوح خطط الحكومة بالنسبة لأسعار الطاقة وإعلانها بشكل مسبق مع عدم تغييرها بشكل مفاجئ
يتم تغيير برنامج دعم الصادرات في مصر باستمرار مع التأخر في صرف مستحقات المصدرين وعدم وضوح القواعد الجديدة لهم، كما ترفض الحكومة إجراء مقاصة بحيث يتم خصم قيمة الدعم من الضرائب التي تدفعها المصانع.	ضرورة مراجعة منظومة تنمية الصادرات من حيث نظم الصرف مع توجيه الدعم إلى فتح أسواق جديدة وإضافة منتجات جديدة - سرعة إجراء المقاصة ما بين مستحقات والتزامات المنشآت - تقييم موضوعي لأثر البرنامج على زيادة الصادرات وتحسين تنافسيتها على أن يكون أي تعديل أو تطوير بناء على هذا التقييم - توضيح البرنامج الجديد للدعم خاصة فيما يتعلق بمساندة المعارض ودعم البنية التحتية للتصدير وحافز المشروعات الصغيرة والمتوسطة - ميكنة العمليات داخل صندوق تنمية الصادرات - تضمين حافز لتشجيع الابتكار والتطوير التكنولوجي وحماية البيئة - تحديد إطار زمني واضح ومعلن لتطبيق البرنامج وتخراج المستفيدين منه وتخراج البرنامج بأكمله. وتفعيل دور شركات ضمان مخاطر للصادرات الموجهة إلى الصادرات وخاصة الدول الإفريقية.
صعوبة إجراءات التخليص الجمركي وتعددها.	-تسهيل استيراد الأقطان والخامات والأهشة المصنعة من البوليستر
ضعف القدرات التسويقية للقطاع وخصوصا المنشآت الصغيرة والمتوسطة.	إقامة معارض مدعومة من الدولة داخل وخارج مصر دعم وتوسيع نطاق البعثات الترويجية للدول المستوردة للملابس.
ضعف القدرة الإنتاجية والتكنولوجية لشركات غزل القطن طويل التيلة ، كما تواجه المناطق	الإسراع نحو استكمال إنشاء المدينة النسيجية المتكاملة بالصعيد لكافة المراحل الخاصة بالصناعات النسيجية متضمنة الصناعات المكملة لها وتحتمل الدولة تكلفة توصيل المرافق على حدود المنطقة الصناعية، وسرعة تنفيذ ذلك.

**تعزيز تنافسية صناعة المنسوجات والملابس المصرية في ضوء
الوضع التنافسي العالمي الجديد
(دراسة مقارنة)**

د.احمد عيد ابراهيم عيد

المشكلة في مصر	الإجراء المقترح تطبيقه
الصناعية العديد من المشاكل في توصيل المرافق خاصة المياه.	تبنى ترابط سلسلة القيمة من خلال تخفيف زراعة المحاصيل الهامة اللازمة لتنمية الصناعة ومن أهمها القطن متوسط وقصير التيلة عن طريق الربط بين ما تحتاجه الصناعة وبين ما تقوم بدراسته مراكز البحوث الزراعية لإمداد الصناعة بما تحتاجه من مواد خام. وتخفيف الاستثمار في إنتاج الألياف الصناعية خاصة البوليستر والاكسسوارات - جذب الاستثمارات في أنشطة الصباغة والطباعة والتجهيز والتي تمثل ٢٠% من تكلفة المنتج النهائي، مما يؤدي إلى توفير الأقمشة المصبوغة لقطاعي الملابس الجاهزة والمفروشات، والتقليل من المدة الزمنية اللازمة لاستيراد مدخلات الإنتاج.
طول الإجراءات وتعددتها وتفرقتها بين العديد من الجهات.	- إنشاء مصنع أو أكثر وفقا للحاجة لخام البولي فيسكوز.
طول إجراءات التقاضي وفض المنازعات المتعلقة بالاستثمار وتعددتها.	تمكين الراغبين في تسجيل منشآتهم من التقدم بكافة الأوراق وإتمام الإجراءات وإصدار التراخيص اللازمة إلكترونيا وإنشاء نظام الموافقة السريع لإصدار التصاريح من خلال الإنترنت.
طول إجراءات التقاضي وفض المنازعات المتعلقة بالاستثمار وتعددتها.	ضرورة تبسيط وتسهيل إجراءات الشكاوى وفض المنازعات.
تعدد الجهات المعنية بتسجيل الملكية العقارية، وارتفاع تكلفة الإجراءات وتحصيل عدد من الجهات على رسوم مبالغ فيها نظير التسجيل، بالإضافة إلى صعوبة وطول إجراءات التسجيل حيث تستغرق المدة الزمنية لتحديد مساحة وحدة عقارية في بعض الأحيان عام ونصف و عامين	إنشاء نظام موحد لتسجيل الملكية العقارية، يحتوي على كل ما يخص إجراءات التسجيل لكافة الحيازات من أراضي و وحدات عقارية تحت مظلة مؤسسية واحدة - إنشاء نظام معلومات متكامل ومحدث ومتاح عن الأراضي الصناعية.
أحكام الإفلاس كانت دائما مصدرا للتقييم السلبي لمصر في مؤشرات أداء الأعمال الدولية لعدم وجود قانون للإفلاس يؤدي بالعديد من المنشآت خاصة المتوسطة والصغيرة إلى العزوف عن الاستثمار في مصر	الإسراع بتفعيل قانون الإفلاس الذي تم الموافقة عليه من مجلس النواب عام ٢٠١٨.
عدم وجود خطة متكاملة معلنة لصناعة الملابس الجاهزة والمفروشات متبناة من الحكومة وجود العديد من الصناعات المهاجرة من دول العالم وعدم استفادة مصر منها.	- الإعلان عن استراتيجية أو خطة مستقبلية لهذه الصناعة بمدى زمني ومستهدفات محددة وتكون بالتوافق بين الحكومة والمعنيين بهذه الصناعة من القطاع الخاص - هناك فرص لمصر في صناعة الحرير حيث إنها صناعة مهاجرة من الصين التي أبدت استعدادها لدعم هذه الصناعة في مصر، ومع ذلك تواجه الصناعات الراغبة في التوطين في مصر العديد من المشاكل البيروقراطية التي تدفعها للهروب منها إلى دول أخرى، ومن ثم يجب تسهيل كل الإجراءات المتعلقة ببداية النشاط الصناعي والحصول على الأرض وإدخال المرافق، وتسهيل إجراءات توريد الضرائب على أن يتم كل ذلك بشكل إلكتروني مميكن.

المراجع

أولاً المراجع العربية:

- ١- أحمد عيد إبراهيم، " الآثار المتوقعة للمناطق الصناعية المؤهلة (كوزير) على الصادرات المصرية"، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، ٢٠٠٨.
- ٢- آمال ضيف بسيوني يوسف، " القدرة التنافسية للاقتصاد المصري في ظل اتفاقية الجات دراسة تطبيقية علي القطاع الصناعي مع التركيز علي قطاع الغزل والنسيج، رسالة دكتوراه غير منشوره، كلية التجارة، جامعة قناة السويس، ٢٠٠٦.
- ٣- جابر محمد محمد، " محددات الميزة التنافسية للصادرات الصناعية المصرية " دراسة تطبيقية"، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، ١٩٩٧.
- ٤- سميحة فوزي، ندى مسعود "مستقبل الصادرات المصرية من المنسوجات والملابس الجاهزة في ظل القواعد الجديدة للتجارة العالمية"، المركز المصري للدراسات الاقتصادية، ورقة عمل رقم ٨٦، يونيو ٢٠٠٣.
- ٥- سوزان سميحة، "التنافسية الدولية ومعايير قياسها"، المؤتمر الأول للجمعية العربية للإدارة بعنوان: التنافسية ضمان البقاء"، الإسكندرية، ٣٠-٣١ أكتوبر ١٩٩٦.
- ٦- عمر محمد عثمان صقر، "مدى تأثير برنامج الإصلاح الاقتصادي المصري على القدرة التنافسية للاقتصاد المصري"، المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، العدد الأول ١٩٩٧.
- ٧- هيلين جيد ميخائيل، "اليات رفع القدرة التنافسية للصادرات الصناعية المصرية"، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، جامعة أسيوط، ٢٠٠٤.
- ٨- مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، "الصناعات النسيجية بين الواقع والمأمول" التحديات والحلول المقترحة لتعزيز الصادرات"، أغسطس ٢٠٢١.
- ٩- البنك المركزي المصري www.cbe.org.eg

ثانياً المراجع الأجنبية:

1. Asgari, Behrooz and Md Aynul Hoque. 2013. Lead-time Management in Bangladesh Garments Industry: A System Dynamics Exploration. Asia Pacific Business & Economics Perspectives, 1(2), Winter 2013.
2. Dan Magder, " Egypt after the Multi - Fiber Arrangement (MFA) : Global Apparel and Textile Supply Chains as a Route for

Industrial Upgrading " , Institute for International Economics , August 2005.

3. Hanaa Kheir-El-Din and Hoda El-Sayed, "Potential Impact of a Free Trade Agreement with the EU on Egypt's Textile Industry , ECES Working Paper No. 16, July 1997.

4. International Trade Centre (ITC). 2011. The Chinese Market for Clothing. ITC, Switzerland.

5. Michael E. Porter, " Competitive Advantages of Nations, The Free Press, New York, 1990.

6. World Bank , Peret G. Warr, " Comparative and Competitive Advantage in Manufacturing Exports" EDI working papers, The Economic Development Institute of The World Bank. 1992.

7. United States – Egypt Friendship Society , "QIZ in Egypt: What will they mean for Egypt, the U.S., and trade?"

8. World Trade Organization ,WORLD TRADE REPORT 2020, Government policies to promote innovation in the digital age.2021

9. www.wto.org www.imd.org www.weforum.org
www.worldbank.org www.imf.org

**توسيط سمعة العلامة طويلة الاجل في العلاقة بين الاستثمار في تسويق
العلاقات والقيمة المدركة
دراسة تطبيقية على نزلاء فنادق شرم الشيخ**

دكتور/ دينا محمد سلام *

(*). د. دينا احمد سلام : مدرس ادارة الاعمال بمعهد مصر العالى للتجارة والحاسبات بالمنصورة ، ولها اهتمامات
بحثية فى مجال ادارة الاعمال وبخاصة التسويق الى جانب الاهتمامات والمشاركة المجتمعية الخاصة بكل قضايا
المرأة

Email: dinasllm@yahoo.com

ملخص:

هدف البحث الحالي إلى قياس التأثيرات المباشرة وغير المباشرة لأبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي ، الاستثمار الاجتماعي ، الاستثمار المالي) على القيمة المدركة للعلامة بأبعادها (القيمة الاجتماعية القيمة الوظيفية ، القيمة العاطفية) عبر توسيط سمعة العلامة طويلة الاجل بأبعادها (سمعة العلامة ، الصورة الذهنية المستدامة)، وذلك من خلال تطبيقها على نزلاء فنادق شرم الشيخ. تم الاعتماد على استبيان باستخدام العينة العشوائية المنتظمة، حيث تم تجميع (٣٣٢) استمارة صالحة للتحليل الإحصائي باستخدام برنامجي SPSS V.25 لاختبار التأثيرات المباشرة، إلى جانب برنامج Amos V.23 لاختبار التأثيرات غير المباشرة.

وقد توصلت نتائج البحث إلى وجود تأثير معنوي إيجابي للاستثمار المالي والاستثمار الاجتماعي والاستثمار الهيكلي في تسويق العلاقات على القيمة المدركة ، كما توصلت إلى وجود تأثير معنوي إيجابي للاستثمار المالي والاستثمار الاجتماعي وكذلك الاستثمار الهيكلي في تسويق العلاقات على سمعة العلامة طويلة الاجل . وأكدت النتائج وجود تأثير معنوي إيجابي لسمعة العلامة طويلة الاجل على القيمة المدركة . بالإضافة إلى وجود تأثير معنوي إيجابي غير مباشر للاستثمار المالي للاستثمار الاجتماعي والاستثمار الهيكلي في تسويق العلاقات على القيمة المدركة عند سمعة العلامة طويلة الاجل

وفي ضوء ما أسفرت عن ه الدراسة من نتائج فقد أُقْتَرِحَت مجموعة من التوصيات التي يمكن أن تساهم في بناء وتعزيز علاقات وسمعة علامة طويلة الاجل مع العملاء، ومن أهم هذه التوصيات تسهيل وصول الخدمات إلى النزلاء من خلال الاهتمام بالاستجابة السريعة لاحتياجاتهم.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار في تسويق العلاقات ، سمعة العلامة طويلة الاجل ، القيمة المدركة للعلامة .

Abstract:

The current research aimed is to measure the direct and indirect effects of the dimensions of Relationship Marketing Investments (structural investment, social investment, financial investment) on the perceived value of the brand with its dimensions (social value, functional value, emotional value) by mediating the long-term reputation of the brand with its dimensions (brand reputation, image sustainable mentality), through its application to Sharm El-Sheikh hotel guests.

To achieve the goal of the research, a questionnaire was relied on using a regular random sample, where (332) valid forms were collected for statistical analysis using the two SPSS V.25 programs to test direct effects, in addition to the Amos V.23 program to test the indirect effects .

The results concluded that there is a positive moral effect of financial investment, social investment, and structural investment in relationship marketing on the perceived value, as well as a positive moral effect of financial investment, social investment, as well as structural investment in relationship marketing on the long-term reputation of the brand. The results confirmed the existence of a positive significant effect of the long-term brand reputation on the perceived value. In addition to the presence of an indirect positive significant effect of financial investment for social investment and structural investment in relationship marketing on the perceived value of the long-term reputation of the brand.

A set of recommendations were suggested that could contribute to building and strengthening the brand's long-term relationships and reputation with customers the most important of these recommendations is to facilitate the access of services to the guests by paying attention to the rapid response to their needs.

Keywords: Relationship Marketing Investments, long-term brand reputation, perceived value.

تمهيد :

تعتبر المنظمة التي يمكن أن تحول المستهلكين إلى عملاء، ومن عملاء محتملين إلى شركاء، وكذلك التي يمكنها أن تخلق قيمة للعملاء على المدى الطويل منظمة ناجحة من منظور تسويق العلاقات (Trenggana & Cahyani, 2019) ، ومع تزايد المنافسة في معظم أسواق العالم اليوم ، تحتاج المنظمات إلى الحصول على ميزة تنافسية و الحفاظ عليها وطرق تسويق حديثة للبقاء في السوق ، كالتسويق بالعلاقات (Beetles & Harris .,2010)

و أصبح تسويق العلاقات عنصراً أساسياً في اكتساب العملاء والحفاظ على ولائهم ، و يعتبر تحول المستهلكين إلى عملاء هو نقطة توجه المنظمات اليوم من زاوية التسويق بالعلاقات ، وتشمل أنشطة تسويق العلاقات جميع الاستثمارات المالية والاجتماعية والهيكلية التي تكافئ العملاء (المشد ، ٢٠٢٠) ، وتشمل أهداف تلك الأنشطة زيادة الإيرادات وتعزيز قاعدة عملاء المنظمة (Dewani et al., 2016)، و تؤثر استراتيجيات التسويق بالعلاقات على المستهلكين لاتخاذ قرار شراء إيجابي يعود بالفائدة عليهم.(Kanapathipillai & Kumaran.,2022)

وحولت الشركات اليوم تركيزها الاستراتيجي من التركيز على اكتساب العملاء إلى التأكيد على الاحتفاظ بالعملاء بهدف إنشاء علاقات مستدامة ومفيدة للطرفين ، ومع ذلك فإن المعرفة الحالية محدودة في تقديم رؤى للشركات فيما يتعلق بأساليب التسويق الفعالة لتحقيق هذا الهدف. Peng, & (Wang .,2006)

وتتطلب المنافسة المتزايدة في عالم الأعمال من المنظمات إنشاء منافع تنافسية والحفاظ عليها وإقامة علاقات طويلة الاجل مع العملاء ، كما أن التسويق بالعلاقات هو استجابة لحاجة المنظمات إلى إقامة علاقات طويلة الاجل ومرحة للجانبين والتي تثير إعادة الشراء من خلال رضا العملاء. (Kashani & Bahadoran., 2019) ، وترتبط أبعاد المسؤولية الاجتماعية للشركات بعلاقات ارتباط إيجابية مع العلامة التجارية للشركات ، إلى جانب التعزيزات الإيجابية في سمعة العلامة التجارية (Ahmad et al .,2022).

إن سمعة المنظمة تؤثر على الثقة والولاء على المدى الطويل،و يمكن لمديرين استخدام هذه العلاقة لكسب ثقة العملاء وبناء الولاء. كما أنه يساعد في وضع استراتيجيات من قبل المنظمات لاستهداف العملاء.(Sharma & Joshi.,2022).

وتلعب السمعة الحسنة دوراً هاماً في التأثير على قرار العميل في التعامل مع المنظمة، كما أن لها دوراً هاماً أيضاً في مجال المنظمات الخدمية حيث تقوم بجذب العملاء والاحتفاظ بهم (Yang et al., 2007) ، وتتنافس المنظمات على بناء سمعة قوية لعلامتها، فالمنظمات التي تمتلك مثل هذه السمعة هي الأقوى في السوق (Loureiro & Kaufmann, 2016) .

يشير الاتجاه العالمي حديثاً إلى التحول من الوجهات الثقافية التي تقتصر على الثقافة و التراث فقط إلى القيمة التي يدركها العميل و هو ما تحاول مناطق الجذب السياحي بالتركيز عليه . (Di Pietro et al., 2018) ، حيث يلعب العميل المدرك للقيمة دوراً رئيسياً في توقع سلوك الشراء (Chen & Dubinsky, 2003).

ف نجد أن الشفافية تؤثر على تصورات نزلاء الفنادق للسعر والجودة ، وأن الجودة المدركة تؤثر على السعر المدرك (Solakis et al., 2022) ، وتهدف الباحثة لدراسة التأثير المباشر وغير المباشر الاستثمار في تسويق العلامة على القيمة المدركة للعلامة من خلال توسيط سمعة العلامة طويلة الأجل.

أولاً: مصطلحات البحث

١/١- الاستثمار في تسويق العلاقات Relationship Marketing Investments

عرف (Fazal E-Hasan et al., 2017) الاستثمار في تسويق العلاقات على أنها كافة الاستثمارات التي تقوم بها المنظمة من خلال استثمار الجهود والموارد والوقت وتوفير القيمة لتعزيز علاقات قوية ومتبادلة المنفعة مع العملاء ومن ثم الاحتفاظ بهم.

١/٢- سمعة العلامة طويلة الأجل: Long Term Brand Reputation

عرف (Veloutsou & Moutinho , 2009) سمعة العلامة طويلة الأجل على أنها الكيفية التي يقيم بها العملاء هذه العلامة على المدى الطويل و تشمل بعدين هما سمعة العلامة والصورة الذهنية المستدامة.

١/٣- القيمة المدركة: perceived value

عرفها (Yoo& Park., 2016) على أنها تقييم الزبون لما يقوم باستلامه كأداء المنتج مقارنة بالتكاليف المدفوعة وذلك قياساً للعلامات الأخرى .

ثانياً: الخلفية النظرية والدراسات السابقة

أ- الخلفية النظرية

١- الإطار المفاهيمي للاستثمار في تسويق العلاقات:

إن التسويق بالعلاقات يلعب دوراً مهماً كمحرك استراتيجي على نطاق واسع في بناء علاقات قوية و طويلة الأجل مع العملاء ، وبالتالي يستطيع المديرين تطوير علاقات قوية طويلة الأجل من خلال توجيه جهودهم نحو المستهلكين من أجل تعزيز تصورات العلاقة ، و الذي يؤدي تحسين ولاء العملاء. (Menidjel & Bilgihan, 2021) ويمكن تناول هذا المتغير كما يلي:

١/١ ماهية الاستثمار في تسويق العلاقات: Relationship Marketing Investments

عرف (Yen & Chu., 2009) بأن الاستثمار في العلاقات هو ادراك العملاء للمدى الذي تكرسه المنظمة من الموارد والجهود والاهتمام بهدف الحفاظ على العلاقات مع العملاء وتعزيزها. و ترى الباحثة أن الاستثمار في تسويق العلامة هو كافة الاستثمارات التي تقوم بها المنظمة من خلال استثمار الجهود والموارد والوقت بهدف الحفاظ على العلاقات مع العملاء وتعزيزها وزيادة رضا العميل تجاه المنظمة .

٢/١- مستويات التسويق بالعلاقات

حدد (Berry., 1995) ثلاثة مستويات للتسويق بالعلاقات:

المستوى الأول للتسويق بالعلاقات باستخدام محفزات التسعير أو الفوائد الملموسة للحفاظ على ولاء العملاء ، وينعكس على أنه أضعف مستوى للتسويق بالعلاقة لأن هذه الإستراتيجية يمكن نسخها من قبل المنافسين.

المستوى الثاني للتسويق بالعلاقات والذي يتبنى وجهات النظر الاجتماعية للعلاقة ، من خلال التواصل المنتظم مع العملاء.

المستوى الثالث للتسويق بالعلاقات والذي يقدم حلولاً لمشكلة العميل وهو مصمم في نظام تقديم الخدمة بدلاً من الاعتماد على مهارات بناء العلاقات.

٣/١- أبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات:

تطرق العديد من الدراسات إلى توضيح أبعاد لاستثمار في تسويق العلامة، وسوف تعتمد الباحثة على دراسة (Dewani et al ., 2016) والتي تناولت أبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات في (الاستثمار الهيكلي ، الاستثمار الاجتماعي ، الاستثمار المالي) .

١/٣- : الاستثمار المالي في تسويق العلاقات

: Financial Investments in Relationship Marketing

عرفه (Luu et al., 2018) على أنه ما تقدمه المنظمة من عروض وحوافز وفوائد نقدية مباشرة لتأمين ولاء العملاء مثل سعر تذكرة منخفضة، والعروض الترويجية ، وفرض رسوماً إضافية منخفضة على الأمتعة الزائدة عن الوزن المسموح به.

ويرى (Tariq et al., 2014) أن الاستثمار المالي في تسويق العلاقات هي تلك الاستثمارات التي تقدم نوعاً من الفوائد الاقتصادية في مقابل سلوك معين من قبل العملاء، وهذا النوع من السلوك قد يؤدي إلى ولاء العميل أو حصة كبيرة من المشتريات ، وتشمل الاستثمارات المالية عروض مثل تخفيضات على السعر، وتجربة المنتجات الجديدة مجاناً.

١/٣-٢ : الاستثمار الاجتماعي في تسويق العلاقات

: Social Investments in Relationship Marketing

وعرفه (Tariq et al., 2014) بأنه تلك الاستثمارات التي تؤكد على بناء علاقات اجتماعية مع العملاء، فهي توفر الأساس لهم لكي يشعروا بارتباطهم بأعمال المنظمة بطريقة ما، بالإضافة إلى تبادل مشاعر الانتماء والمودة مع الموظفين، و يستخدم الاستثمار الاجتماعي بشكل أساسي لتطوير المودة والصدقة من قبل مقدمي الخدمة من خلال التواصل والتفاعل مع العملاء لتعزيز علاقات طويلة الأجل .

وعرفه (Dewani et al., 2016) على أنه كافة الاستثمارات التي تقوم بها المنظمة في سبيل إقامة علاقات قوية مع العملاء، بما يتيح فرص التفاعل ومشاركة المعلومات بين المنظمة وعملائها بغرض تعزيز الفهم لاحتياجاتهم ورغباتهم مثل المحادثات الشخصية والتواصل المستمر معهم من خلال كافة وسائل التواصل الاجتماعي، تقديم خدمة عالية الجودة ابتداء من التحية التي تتسم بالود عند التواصل مع المكاتب الخاصة بالمنظمة.

ويرى (Lee & Han et al., 2019) بأنه تلك العلاقات التي ترتبط بالعلاقات الشخصية الإيجابية، وتلعب دوراً مهماً في تطوير العلاقات بشكل عام، وهي تشير إلى درجة المشاركة المتبادلة من التقارب الشخصي والمعلومات في العلاقات بين الأشخاص.

ومن ثم أن الاستثمار الاجتماعي في تسويق العلاقات يشير إلى كافة الاستثمارات التي تقوم بها المنظمة في سبيل إقامة علاقات قوية مع العملاء، بما يتيح فرص التفاعل ومشاركة المعلومات بين المنظمة وعملائها بغرض تعزيز الفهم لاحتياجاتهم ورغباتهم.

٣/٣/١: الاستثمار الهيكلي في تسويق العلاقات

Structural Investments in Relationship Marketing

هي تلك الاستثمارات التي تقوم بها المنظمة من خلال تقديم معاملة خاصة للعملاء، و يحصلون منها على فوائد ملموسة ذات قيمة مضافة، ومن خلالها يشعرون بالأهمية والتميز عن غيرهم، والذي يصعب الحصول عليه من منظمات أخرى مثل الاهتمام بالمناسبات الخاصة للعملاء المميزين كإرسال دعوات سفر مجانية تحمل أسماءهم في أعياد ميلادهم، واعطاء الأولوية في الحجز والصعود للطائرة مقارنة بالمسافر العادي وكذلك تقديم خدمات تكاملية من خلال الشركة (2016 Dewani et al.,).

وعرف (Palmatier et al., 2016) الاستثمارات الهيكلية هي تلك الاستثمارات التي تزيد من الإنتاجية أو الكفاءة للعملاء، ومن الأمثلة على ذلك الأنظمة المخصصة لتجهيز الطلبات المصممة لتلائم احتياجات العملاء، وتتطلب هذه البرامج عادة جهوداً كبيرة في مجال الإعداد وتوفر مزايا فريدة، وينتج عن تلك الاستثمارات مزايا تنافسية قوية لأن العملاء يزدون أعمالهم مع البائع للاستفادة منها لأنها تعزز من قيمتهم.

٢- الإطار المفاهيمي لسمعة العلامة طويلة الأجل: Long Term Brand Reputation:

تعد سمعة العلامة طويلة الأجل من أهم المتغيرات التي لها أثر مهم في الاحتفاظ بالعملاء ، تستمد العلامات قيمتها من مجموعة متنوعة من العوامل، مثل وعي المستهلك والمواقف مثل الرغبة وتصورات الجودة والثقة (Keller 1993). ويمكن تناول هذا المتغير كما يلي:

١/٢ ماهية سمعة العلامة طويلة الأجل: Long Term Brand Reputation:

عرف (Veloutsou & Moutinho , 2009) سمعة العلامة طويلة الأجل على أنها الكيفية التي يقيم بها العملاء هذه العلامة على المدى الطويل و تشمل بعدين هما سمعة العلامة والصورة الذهنية المستدامة.

يرتبط مفهوم سمعة العلامة بمفهوم المصداقية. وتمثل المصداقية درجة الاعتماد على منظمة معينة خلال فترة زمنية معينة، ويقصد بها أيضاً الثقة في قدرة المنظمة وإخلاصها في تحقيق وعودها (Sweeny, 2006).

٢/٢-أبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل:

اتفقت أكثر الدراسات على أن أبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل تتمثل في بعدين وسوف يعتمد الباحث على دراسة (Veloutsou & Moutinho, 2009) حيث اشتمل المتغير على بعدين رئيسين وهم (سمعة العلامة ، الصورة الذهنية المستدامة وفي هذا البحث تم التعامل مع سمعة العلامة من خلال هذين البعدين. وفيما يلي تتعرض الباحثة للتعريف بهذه الأبعاد كما يلي

١/٢/٢ : سمعة العلامة "Brand Reputation":

تم تعريف سمعة العلامة بأنها إدراك العملاء لجودة الخدمة المتوافقة أو المرتبطة مع اسم العلامة (Selnes, 1998).

عرف (Keller, 1993) سمعة العلامة على أنها مجموعة من المعلومات التي ترتبط بالعلامة في ذاكرة العملاء.

و يرى (Walker, 2010) أن السمعة سواء كانت إيجابية أو سلبية فأنها تكون مستقرة ودائمة، وهذا يتفق مع مقياس (Veloutsou & Moutinho , 2009) للصورة المستدامة للعلامة، والذي يوضح أن طبيعة العلاقة مع العلامة تدوم طويلاً، وأن قيمتها لا تتغير بمرور الزمن .

٢/٢/٢ - الصورة الذهنية المستدامة "Sustainable Image":

تأسيس صورة ذهنية للعلامة أمر مهم للحماية من المنافسة، وتعزيز الأداء التسويقي في الأمد الطويل (Parker, 2005).

و لقي مفهوم الصورة الذهنية للعلامة اهتماماً كبيراً في أدبيات سلوك المستهلك، وأصبح هذا المفهوم متضمناً جميع أنشطة التسويق الخاصة بالعلامة (Sweeny, 2006).

والصورة الذهنية للعلامة تفترض أن معالجة المعلومات الخاصة بالعلامة تكون في الذاكرة، و كما أنها عبارة عن التصورات الخاصة بالعلامة والتي تعكس الرؤية التي كونها العميل في ذهنه (Keller , 1993).

وتتكون الصورة الذهنية من الصفات والمزايا المرتبطة بالعلامة والتي تجعل العلامة مميزة (Davis , 2009 , et al .)، وهذه التصورات عبارة عن تصورات عقلية أو عاطفية والتي تتعلق بأذهان العملاء حول العلامة (Boo et al., 2009).

و وضح (Park,2009) بأن الصورة الذهنية للعلامة تمثل إدراكات عن العلامة موجودة في ذهن العميل.

و أشار(Morgan ,2004) إلى أن مفهوم الصورة الذهنية للعلامة تعني مفهوم العلامة في ذاكرة العميل، وهي مفهوم إدراكي و شخصي يتكون من خلال تفسير أو ترجمة العميل سواء بشكل عقلي أو عاطفي.

٣- الإطار المفاهيمي للقيمة المدركة: perceived value

إنّ القيمة المدركة للعملاء مفهوم يستخدم على نطاق واسع في دوائر التسويق والعلامات التجارية، القيمة التي يدركها العميل هي فكرة أنّ نجاح السلعة أو الخدمة تعتمد إلى حد كبير على ما إذا كان العملاء أو المستهلكون يعتقدون أنه يمكن أن يُلبي رغباتهم واحتياجاتهم، بعبارة أخرى عندما تُطوّر المنظمة علامتها التجارية وتُسوَّق سلعتها أو خدماتها، يُحدّد العملاء في النهاية كيفية تفسير الرسائل التسويقية والرد عليها .

و نجد أن القيمة المدركة للعميل قد استحوذت على قيمة كبيرة الاهتمام في مجال استراتيجية التسويق ، ويظل العملاء مخلصين لعلامة تجارية معينة (Sweeney & Soutar, 2001) ويمكن تناول هذا المتغير كما يلي:

١/٣- ماهية القيمة المدركة :

عرفها (Chen, 2010) بأنها القيمة التي يدركها العميل وهي تصور شخصي من قبل العملاء. وعرفها (ابوالنجا ، ٢٠١٣) على أنها تلك القدرات والإمكانات التي يمتلكها المنتج المزمع تسويقه ويستطيع بها حل المشاكل التي يواجهها الزبون ويسعى جاهداً للقضاء عليها .

٢/٣- أبعاد القيمة المدركة :

وتوصلت العديد من الدراسات إلى توضيح أبعاد القيمة المدركة، وسوف تعتمد الباحثة على دراسة(Sweeney & Soutar, 2001) والتي تناولت أبعاد القيمة المدركة في (القيمة الاجتماعية القيمة الوظيفية ، القيمة العاطفية) وسيتم تناولها كما يلي :

١/٢/٣ - القيمة الوظيفية

عرفها (Zeithaml et al, 1986) على أنها القيمة النفعية التي يتم تمثيلها من خلال الفوائد التي يتم الحصول عليها من علامة تجارية أو منتج وفقاً لأدائها، والحصول على تبادل للقيمة المدركة للعميل .

وعرفها (Sweeney & Soutar, 2001) على أنها القيمة الوظيفية والمنفعة والجودة الناتجة عن أداء المنتج وأنها مرتبطة بالسعر والجودة

وتتقسم القيمة الوظيفية الى

القيمة الوظيفية لجودة الاداء:

إنها الأداة المدركة بواسطة جودة المنتج وتفوقه أدائه، وإنها رؤية العملاء المدركة لما يحتاجون إليه من أجل استخدام و تحقيق غرض أو هدف مطلوب (Woodruff .,1997)

• سعر القيمة الوظيفية:

عرفها (Zeithaml et al, 1986) على أنها الوظيفية الناتجة عن المنتج بسبب انخفاض تكاليفها المتصورة على المدى القصير والمدى الطويل، وينظر العميل إلى السعر على أنه ما يتم التضحية به للحصول على منتج

٢/٢/٣ - القيمة العاطفية

وترتبط القيمة العاطفية بالجمال والمرح، وتتشكل القيمة العاطفية بواسطة شكل المنتج والاستخدام (Sweeney & Soutar, 2001).

عرفها (Kim et al., 2011) على انها الحالة العاطفية التي يحفزها منتج العلامة التجارية وعرفها (Kim et al., 2011) على أنها الوظيفة التي يصنعها المنتج وتولد المشاعر والعاطفة تجاه المنتج.

٣/٢/٣ - القيمة الاجتماعية

ترتبط القيمة الاجتماعية بمظهر الصورة الذاتية الاجتماعية والعلاقة الاجتماعية

(Sweeney & Soutar, 2001).

وعرفها (Woodruff .,1997) على انها المنفعة الموجهة من خلال قدرة المنتج على التحسين ، والنطاق الذي تعمل فيه العلامة التجارية أو المنتج على تحسين حياة العملاء الاجتماعية .

ب: الدراسات السابقة

قامت الباحثة بمراجعة الدراسات السابقة والتي قامت بدراسة العلاقة بين متغيرات البحث الحالي، وقد وجدت الباحثة ندرة في الدراسات السابقة والتي قامت بدراسة العلاقات المباشرة بين متغيرات البحث الحالي، ولذلك ستقوم الباحثة بعرض الدراسات السابقة والتي تخص متغيرات البحث الحالي وهي على النحو التالي:

١- الدراسات المتعلقة بالعلاقة بين الاستثمار في تسويق العلاقات وسمعة العلامة طويلة الأجل

قامت دراسة (Veloutsou & Moutinho, 2009) بدراسة طبيعة وقوة العلاقة التي يطورها المستهلكون مع العلامات التجارية، بالإضافة إلى اتجاه الانضمام إلى العلامات التجارية أو مجتمعات العلامات التجارية من أجل إظهار مشاعرهم ومشاركتها مع الآخرين تجاه العلامات التجارية، وتوصلت الدراسة إلى أهمية سمعة العلامة التجارية على المدى الطويل، إلى أن العلامة التجارية أفضل متبني بقوة العلاقات التجارية أكثر من سمعة العلامة التجارية على المدى الطويل نفسها.

وسعت دراسة (Jurisic & Azevedo., 2011) إلى تحديد سوق اتصالات الهاتف المحمول البرتغالي من وجهة نظر تسويق العلاقات، وتحديد تسويق العلاقات بين العميل والعلامة التجارية، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة قوية بين التسويق بالعلاقات وسمعة العلامة التجارية، وأوضحت الدراسة قوة العلامة التجارية والسمعة والرضا في التنبؤ بقوة العلاقات بين العميل والعلامة التجارية. واتجهت دراسة (مهيري & عقبة، ٢٠١٥) إلى التعرف على تطبيق التسويق بالعلاقات وتأثير مرتكزاته (الثقة، الاتصال، التعاطف، خلق القيمة) على بناء الصورة الذهنية للزبائن، وتوصلت الدراسة إلى وجود أثر للتسويق بالعلاقات الاتصال، التعاطف على بناء الصورة الذهنية للزبائن، وتم توضيح دور تطبيق التسويق بالعلاقات وأثره في بناء الصورة الذهنية.

كما اتجهت دراسة (خالد، ٢٠١٨) إلى معرفة تأثير التوجه بالعميل والعدالة المدركة على سمعة العلامة طويلة الأجل من خلال توسيط جودة علاقات العملاء، وذلك بالتطبيق على نزلاء الفنادق اليبية الخمس والأربع نجوم في العاصمة طرابلس. وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن أبعاد التوجه بالعميل تؤثر تأثير معنوي إيجابي على كل من جودة علاقات العملاء وسمعة العلامة طويلة الأجل، وكذلك توصلت إلى أن أبعاد العدالة المدركة تؤثر تأثير معنوي إيجابي على كل من جودة علاقات العملاء وسمعة العلامة طويلة الأجل، بالإضافة إلى أن أبعاد جودة علاقات العملاء تؤثر

تأثير معنوي إيجابي على سمعة العلامة طويلة الأجل، وأخيراً توصلت الدراسة إلى وجود تأثير معنوي غير مباشر لكل من التوجه بالعميل والعدالة المدركة على سمعة العلامة طويلة الأجل من خلال توسط جودة علاقات العملاء .

وقد كشفت دراسة (عزيري & هربولة، ٢٠٢٠) دور التسويق بالعلاقات على تحسين الصورة الذهنية في المنشآت السياحية بالجزائر، وكذا مدى تبني عناصر التسويق بالعلاقات، وتوصلت الدراسة إلى وجود مستوى متوسط لتطبيق عناصر التسويق بالعلاقات في المنشآت السياحية، ومستوى عالي للصورة الذهنية، مع وجود علاقة تأثير ذات دلالة إحصائية للتسويق بالعلاقات على تحسين الصورة الذهنية في المنشآت السياحية .

٢- الدراسات المتعلقة بالعلاقة بين سمعة العلامة طويلة الأجل والقيمة المدركة

وسعت دراسة (Mehadi & Medjahdi, 2018) إلى قياس تأثير أبعاد الصورة الذهنية للعلامة التجارية المكون المعرفي والعاطفي والحسي على قيمتها المدركة ، وتوصلت النتائج إلى أن هناك تأثيراً قوياً للصورة الذهنية للعلامة التجارية على القيمة المدركة ، لا سيما البعد العاطفي للصورة الذهنية الذي كان له التأثير الأكبر.

وفحصت دراسة (بويمة & أنور ، ٢٠١٨) معرفة الأثر بين المتغير الوسيط الصورة الذهنية المدركة من قبل المستهلك الجزائري عن العلامة التجارية الأجنبية والمحلية والعلاقة بين المتغير المستقل الكلمة المنطوقة عن العلامة التجارية والمتغير التابع قيمة العلامة التجارية عند المستهلك الجزائري، حيث تعتبر الكلمة المنطوقة عن العلامات التجارية سواء الأجنبية أو المحلية تأثيراً على المستهلك الجزائري في إدراكه لقيمة هذه العلامات التجارية وتقييمه لها بالإضافة إلى تأثير هذه الكلمة المنطوقة على صورة الذهنية للعلامات التجارية سواء كان هذا التأثير كبيراً أو صغيراً.

وهدفت دراسة (Wiedmann., 2018) إلى دراسة تأثير أبعاد القيمة المدركة على العلامة التجارية وتزويد العملاء بتجارب فريدة لإنشاء علاقة إيجابية بين العميل والعلامة التجارية وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير لأبعاد القيمة المدركة (المالية والوظيفية والاجتماعية والفردية) على العلامة التجارية صناعة خدمات مميزة مما يؤسس قوة العلامة التجارية

وسعت دراسة (Abd El-Aziz., 2019) إلى دراسة العلاقة بين ابتكار العلامة التجارية والقيمة المدركة للعميل من خلال الدور الوسيط لجاذبية منتج الماركات الفاخرة ، وتوصلت نتائج البحث أن ابتكار العلامة التجارية ترتبط إيجابياً مع جاذبية المنتج . علاوة على ذلك ، جاذبية المنتج يرتبط

ارتباطاً إيجابياً بالقيمة التي يدركها العميل. بالإضافة إلى ذلك ، ابتكار العلامة التجارية له تأثير سلبي كبير على القيمة التي يتصورها العميل.

كما سعت دراسة (عجبان ، ٢٠٢٢) إلى تحديد تأثير القيمة المدركة والخبرات السابقة والسمعة المدركة على الولاء للعلامة التجارية لعملاء البنوك التجارية مع دراسة الدور الوسيط لتوقعات العملاء كمتغير وسيط في العلاقة بين القيمة المدركة والخبرات السابقة والسمعة المدركة والولاء للعلامة التجارية ، وتوصلت الدراسة وجود تأثير إيجابي للقيمة المدركة والخبرات السابقة والسمعة المدركة على الولاء للعلامة التجارية. كما أظهرت نتائج الدراسة أن توقعات العملاء تتوسط العلاقة بين القيمة المدركة والخبرات السابقة والسمعة المدركة والولاء للعلامة التجارية.

٣-الدراسات المتعلقة بالعلاقة بين سمعة العلامة طويلة الأجل والقيمة المدركة للعلامة :

هدفت دراسة (Sivashankar et al., 2019) إلى فحص تأثير أبعاد القيمة المدركة (القيمة الاقتصادية ،القيمة العاطفية والقيمة الاجتماعية) على تسويق العلاقات في الأعمال التجارية ، وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير لأبعاد القيمة المدركة على تسويق العلاقات وتهدف دراسة (Menidjel & Bilgihan,2021) إلى دراسة كيفية إدراك العلاقة بين علاقات الاستثمار على ولاء العملاء من خلال توسيط القيمة المدركة ، وتوصلت الدراسة إلى أن علاقات الاستثمار تؤثر بشكل مباشر على القيمة المدركة وولاء العملاء، وأن القيمة المدركة تتوسط العلاقة بين علاقات الاستثمار وولاء العملاء.

وسعت دراسة (حسوني & عبد الله ، ٢٠٢٢) الى التعرف على تأثير التسويق الشمولي بوصفه متغيراً مستقلاً عبر أبعاده (التسويق الداخلي ،تسويق الأداء ،تسويق العلاقات والتسويق المتكامل) في القيمة المدركة للزبون بوصفه متغيراً تابعاً عبر ابعاده (القيمة الوظيفية، والقيمة العاطفية، والقيمة الاجتماعية، الجودة المدركة، القيمة المالية)، في شركتي زين وآسيا سيل للاتصالات المتنقلة بالعراق، وتوصلت الدراسة الى وجود علاقة ارتباط طردية بين التسويق الشمولي والقيمة المدركة للزبون ، وتأثير للتسويق الشمولي وابعاده ومنها التسويق بالعلاقات على القيمة المدركة للزبون.

وكشفت دراسة (زرواتي & مواهب ، ٢٠٢٠) إلى تحديد أثر التسويق بالعلاقات في تحقيق ميزة تنافسية للمؤسسات الفندقية انطلاقاً من متغيرين رئيسيين هما: التسويق بالعلاقات كمتغير مستقل ، والميزة التنافسية كمتغير تابع تم قياسه من خلال التمييز والقيمة المدركة، وتوصلت الدراسة إلى أن جميع أبعاد التسويق بالعلاقات تؤثر في تحقيق تمييز المؤسسات الفندقية محل الدراسة ، وفي القيمة

المدركة لدى الزبائن ، وبالتالي تُمكنها من تحقيق الميزة التنافسية بالاعتماد على هاتين الركيزتين، كما اتضح أن تأثير أبعاد التسويق بالعلاقات في التمييز أكبر من تأثيرها في القيمة المدركة. ومن خلال استعراض الدراسات السابقة الخاصة بمتغيرات البحث الحالي والعلاقة فيما بينهم، يمكن للباحثة استخلاص **الفجوة البحثية** وهي كما يلي:

*قلة الدراسات التي قامت بدراسة العلاقات المباشرة بين متغيرات البحث الحالي، مما دفع الباحثة نحو زيادة هذه الدراسات بالدراسة الحالية.

*عدم وجود دراسات - حسب علم الباحثة - قامت بفحص وساطة سمعة العلامة طويلة الاجل في العلاقة بين الاستثمار في تسويق العلامة والقيمة المدركة للعلامة وتجميع هذه المتغيرات في نموذج بحثي واحد، وهو ما قامت به الباحثة.

ثالثاً: - مشكلة وتساؤلات البحث

قامت الباحثة بإجراء دراسة استطلاعية على عينة ميسرة من نزلاء فنادق شرم الشيخ للتوصل الى مشكلة الدراسة من الناحية التطبيقية و بلغت ٣٠ مفردة، وذلك بهدف تحديد وصياغة مشكلة وتساؤلات البحث، في حين تمت الدراسة الاستطلاعية من خلال استطلاع رأى العينة. وقد أظهرت نتائج الدراسة الاستطلاعية مجموعة من المظاهر التي تشكل مشكلة بحثية وهي كما يلي:

- ❖ معظم النزلاء لديهم مستوى منخفض من سمعة العلامة طويلة الاجل للفنادق .
- ❖ معظم النزلاء لديهم وعى وإدراك منخفض عن الخدمات المقدمة من الفنادق .
- ❖ معظم النزلاء لا يشعرون بالقيمة المدركة.

وفي ضوء نتائج الدراسة الاستطلاعية، تمكنت الباحثة من صياغة تساؤلات لبحث في العبارة التالية " إلى أي مدى توجد علاقة بين الاستثمار في تسويق العلاقات وسمعة العلامة طويلة الاجل والقيمة المدركة ."

وفي ضوء نتائج الدراسة الاستطلاعية، يُمكن صياغة مشكلة الدراسة في التساؤلات التالية:

- ما تأثير الاستثمار في تسويق العلاقات على سمعة العلامة طويلة الاجل ؟
- ما تأثير سمعة العلامة طويلة الاجل على القيمة المدركة ؟
- ما تأثير الاستثمار في تسويق العلاقات على القيمة المدركة ؟
- ما تأثير الاستثمار في تسويق العلاقات على القيمة المدركة عند توسط سمعة العلامة طويلة الاجل ؟

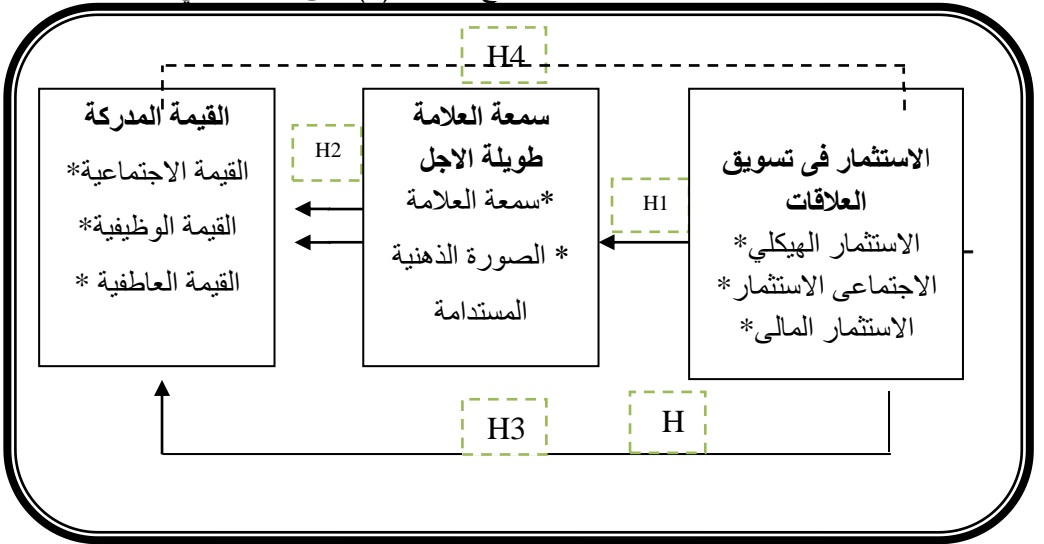
رابعاً: - أهداف البحث

وللإجابة عن تساؤلات البحث السابق ذكرها، يتبنى البحث الحالي الأهداف التالية:

1. بيان التأثير المباشر للاستثمار في تسويق العلاقات على سمعة العلامة طويلة الاجل بالنسبة لنزلاء الفنادق .
2. فحص التأثير المباشر لسمعة العلامة طويلة الاجل على القيمة المدركة بالنسبة لنزلاء الفنادق .
3. قياس التأثير المباشر للاستثمار في تسويق العلاقات على القيمة المدركة بالنسبة لنزلاء الفنادق .
4. تحليل التأثير غير المباشر للاستثمار في تسويق العلاقات على القيمة المدركة عند توسيط سمعة العلامة طويلة الاجل في الفنادق .

خامساً: فروض البحث

وبناء على ما تقدم عرضه للعلاقات بين متغيرات الدراسة، و في ضوء مشكلة وتساؤلات البحث، تمكنت الباحثة من وضع نموذج للبحث يوضح العلاقات المباشرة وغير المباشرة بين المتغيرات وذلك كما هو موضح بالشكل (1) على النحو التالي:



المصدر: إعداد الباحث في ضوء الدراسات السابقة

شكل (1): الاطار المفاهيمي للعلاقات بين متغيرات البحث

المصدر: من إعداد الباحثة في ضوء الدراسات السابقة

وفى ضوء الاطار المفاهيمي وفى ضوء الدراسات السابقة ، تمكنت الباحثة من صياغة الفروض التالية:

H1 : يؤثر الاستثمار في تسويق العلاقات تأثير إيجابي معنوي على سمعة العلامة طويلة الاجل.

H2: تؤثر سمعة العلامة طويلة الاجل تأثير إيجابي معنوي على القيمة المدركة.

H3: تؤثر الاستثمار في تسويق العلاقات تأثير إيجابي معنوي على القيمة المدركة.

H4: يوجد تأثير غير مباشر الاستثمار في تسويق العلاقات على القيمة المدركة عند توسط سمعة العلامة طويلة الاجل.

سادساً: أهمية البحث

تتمثل أهمية البحث على الصعيدين العلمي والتطبيقي وذلك على النحو التالي:

١ . المستوى العلمي:

١/١ : تنبع الأهمية العلمية لهذه الدراسة في تناولها لمتغيرات تسويقية حديثة نسبياً مثل: الاستثمار في تسويق العلامة ، القيمة المدركة ، سمعة العلامة طويلة الاجل .

٢/١: ندرة الدراسات السابقة حيث لم يتوصل الباحث الى دراسة فحصت التأثير المباشر وغير المباشر أيضاً للاستثمار في تسويق العلامة على القيمة المدركة للعلامة من خلال سمعة العلامة طويلة الاجل في حدود علم الباحث ، وعبر تحقيق أهداف البحث فإنها ستسهم في إضافة جديدة للمجال المعرفي المرتبط بسمعة العلامة طويلة الاجل والاستثمار في تسويق العلامة والقيمة المدركة للعلامة .

٣/١: يعد البحث الحالي بمثابة استكمال للبحوث السابقة التي تناولت متغيرات البحث.

٢ . المستوى التطبيقي:

١/٢: تستمد الأهمية التطبيقية للبحث من مجال التطبيق وهو نزلاء فنادق شرم الشيخ وحيث أنها من أكبر المدن جاذبة للسياحة في مصر كما تشمل على جميع فئات السياح ، وحيث أن قطاع السياحة من أكثر القطاعات حيوية وأهمية بالنسبة للوضع الاقتصادي في المجتمع ، وتلعب الفنادق الدور الأول بل الرئيسي في تنمية السياحة في أي بلد في العالم فالسائح يقضي وقتاً طويلاً في الفنادق وخاصةً بالنسبة للسياحة العلاجية وسياحة رجال الأعمال والمؤتمرات، والسائح عند وصوله إلى أي بلد فإن أول شيء يقوم بالبحث عنه هو الفندق قبل البحث عن الطعام والشراب ، وتشير

الإحصائيات العالمية أن ٤٠% فقط من دخل السائح يصرف داخل الفندق الموجود فيه عدد كبير من الفنادق ذات المستوى الممتاز يدل على مدى تقدم وتطور البلد.

٢/٢: تساهم نتائج البحث الحالي في محاولة استكشاف مستوى سمعة العلامة طويلة الاجل التي يتمتع بها نزلاء الفنادق، ومن ثم معرفة مدى القيمة المدركة للعلامة من عدمه لدى هؤلاء النزلاء.

سابعاً: منهج البحث

يوجد منهجين لدراسة البحوث في مجال الأعمال وهما المنهج الاستقرائي Inductive Approach والمنهج الاستنباطي Deductive Approach. ويقوم المنهج الاستنباطي على خمسة مراحل متتابعة وهم استنتاج الفروض من النظريات، والتعبير عن الفروض في شكل اجرائي (يقترح العلاقة بين مفاهيم أو متغيرات محددة)، اختبار هذه الفروض، دراسة النتائج إذا لزم الأمر، تعديل النظرية في ضوء النتائج. ويعد المنهج الاستنباطي هو الأنسب للبحث الحالي (Robson, 2002: Saunders, et al., 2009).

ثامناً: أسلوب البحث

يشمل أسلوب البحث المتغيرات التي يحتويها البحث الحالي علاوة على أساليب قياسها، إلى جانب مجتمع وعينة البحث، أسلوب جمع البيانات، البيانات المطلوبة للبحث ومصادر الحصول عليها، والأساليب الإحصائية اللازمة لتحليل البيانات واختبار الفروض، وذلك على النحو التالي:

١. متغيرات البحث وأساليب قياسها:

جدول رقم (١) متغيرات البحث وقياسها

عدد العبارات	المقياس	الابعاد الفرعية	المتغير
١٩	(Dewani et al .,2016)	الاستثمار الهيكلي	الاستثمار في تسويق العلاقات
		الاستثمار الاجتماعي	
		الاستثمار المالي	
٥	Veloutsou & (Moutinho ,2009)	سمعة العلامة	سمعة العلامة طويلة الاجل
		الصورة الذهنية المستدامة	
١٥	Soutar & Sweeney,2001)	القيمة الاجتماعية	القيمة المدركة للعلامة
		القيمة الوظيفية	
		القيمة العاطفية	

٢. مجتمع وعينة البحث:

يتضمن مجتمع البحث جميع نزلاء فنادق شرم الشيخ والبالغ عددها (١٨٠) فندقاً والبالغ وعدد النزلاء أكثر من ١٠٠٠٠٠ نزيل وحيث أنها من أكبر المدن جاذبة للسياحة في مصر كما تشمل على جميع فئات السياح بمختلف الدرجات والمستويات والجنسيات ، وبالنسبة لعينة البحث فقد تم الاعتماد على العينة العشوائية المنتظمة من نزلاء فنادق شرم الشيخ والبالغ عددها (٣٨٤) مفردة (Saunders, et al., 2009) وتم حسابها وفقاً لموقع Sample Size Calculator، وبعد القيام بتوزيع الاستبيانات استردت الباحثة (٣٣٢) استمارة خالية من الأخطاء وصالحة للتليل الإحصائي بنسبة استرداد بلغت ٨٦.٥%.

٣. أنواع البيانات ومصادر الحصول عليها:

اعتمدت الباحثة على أسلوبين لجمع البيانات وهما:

١/٣: **البيانات الثانوية:** عن طريق الاطلاع على الكتب والدوريات والرسائل العلمية العربية والأجنبية والتي تناولت متغيرات البحث وهي الاستثمار في تسويق العلامة، سمعة العلامة طويلة الاجل ، والقيمة المدركة للعلامة ، فضلاً عن الاطلاع على الموضوعات المتعلقة بهذه المتغيرات مما يشكل تأصيلاً للمفاهيم وحتى تتمكن الباحثة من إعداد الإطار النظري للبحث.

٢/٣: **البيانات الأولية:** وتم جمعها من مجتمع البحث باستخدام قائمة استبيان صممتها الباحثة في ضوء الدراسات السابقة وتحليلها والتي من خلالها تستطيع الباحثة اختبار الفروض والتأكد من صحتها أو خطأها للوصول إلى النتائج.

٤. الأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات:

١. اختبار ألفا كرونباخ لاختبار ثبات متغيرات البحث.
 ٢. المتوسطات والانحرافات المعيارية لقياس المتوسط لإجابات أفراد العينة وانحرافاتهما.
 ٣. أسلوب تحليل الانحدار المتعدد لاختبار الفرض الأول والثاني والثالث.
 ٤. أسلوب تحليل المسار لاختبار الفرض الرابع.
 ٥. اختبار Anova، T-Test لاختبار الفرض الرابع.
- وقد تم الاعتماد على البرنامج الإحصائي SPSS V.25 لاختبارات الفروض، ما عدا الفرض الرابع والذي يخص التأثير غير المباشر تم الاعتماد على البرنامج الإحصائي Amos V.23 لاختباره.

تاسعاً: حدود البحث

- الحدود المكانية: تم تحديد بيئة الدراسة في فنادق شرم الشيخ.
- الحدود الزمانية: تم إجراء الدراسة خلال مدة زمنية محددة استغرقت أربعة أشهر بدءاً من يناير ٢٠٢٢ حتى إبريل ٢٠٢٢.
- الحدود البشرية: تم تطبيق الدراسة على نزلاء فنادق شرم الشيخ.

<https://alborsaaneews.com/2017/02/09/973195>

عاشراً: تحليل البيانات واختبار الفروض

١. اختبار صدق وثبات المقياس:

استخدمت الباحثة اختبار ألفا كرونباخ لاختبار ثبات مقاييس المتغيرات، وتوضح بيانات الجدول (٢) قيم معاملات الثبات والصدق الذاتي للاستبيان وذلك كما يلي:
جدول (٢): قيم معاملات الثبات والصدق الذاتي للاستبيان

أبعاد المتغير المستقل	معامل الثبات	معامل الصدق الذاتي	أبعاد المتغير التابع	معامل الصدق الذاتي	معامل الثبات	أبعاد المتغير الوسيط	معامل الصدق الذاتي	معامل الثبات	أبعاد المتغير
الاستثمار الهيكلي	٠.٨١٨	٠.٩٠٤	القيمة الاجتماعية	٠.٨٨١	٠.٧٧٦	سمعة العلامة	٠.٩٠٤	٠.٨١٨	الاستثمار الهيكلي
الاستثمار الاجتماعي	٠.٧٦٨	٠.٨٧٦	القيمة الوظيفية	٠.٨٨٣	٠.٧٧٩	الصورة الذهنية المستدامة	٠.٨٧٦	٠.٧٦٨	الاستثمار الاجتماعي
الاستثمار المالي	٠.٧٦٦	٠.٨٧٥	القيمة العاطفية				٠.٨٧٥	٠.٧٦٦	الاستثمار المالي

المصدر: من إعداد الباحثة من نتائج التحليل الإحصائي لبرنامج SPSS

ويتضح من الجدول (٢) ما يلي:

- ❖ فيما يخص مقياس المتغير المستقل (الاستثمار في تسويق العلاقات) فقد تخطت قيم معامل ألفا كرونباخ لجميع أبعاد المتغير ٠.٧٠ وهي القيمة الأدنى لقبول واعتماد ثبات المقياس، حيث تراوحت قيم معامل الثبات لجميع الأبعاد ما بين (٠.٧٦٦ : ٠.٨١٨) وهو ما يوضح وجود درجة مرتفعة من الاعتمادية على المقياس.
- ❖ بالنسبة لمقياس سمعة العلامة طويلة الأجل والذي يمثل المتغير الوسيط اتضح أن قيم معامل ألفا كرونباخ لجميع الأبعاد قد تجاوزت ٠.٧٠ وهي الحد الأدنى لقبول واعتماد ثبات المقياس،

حيث تراوحت قيم معامل الثبات لجميع الأبعاد من ٠.٧٧٦ : ٠.٧٧٩ وهو ما يشير إلى درجة عالية من الاعتمادية على المقياس.

❖ أما بالنسبة لمقياس القيمة المدركة للعلامة والذي يمثل المتغير التابع، اتضح أن قيم معامل ألفا كرونباخ لجميع الأبعاد قد تجاوزت ٠.٧٠ وتراوحت ما بين (٠.٧٨٢ : ٠.٨١١) وهي وهذا ما يشير إلى وجود درجة عالية من الاعتمادية على المقياس.

❖ وفي ضوء ذلك، يتضح أن جميع المقاييس المستخدمة لقياس متغيرات البحث تحظى بصدق وثبات مرتفع.

٢. التحليل الوصفي لمتغيرات وأبعاد البحث:

يحتوي البحث على ثلاث متغيرات أساسية وهم الاستثمار في تسويق العلاقات والتي تمثل المتغير المستقل وتتضمن ثلاثة أبعاد (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي)، إلى جانب سمعة العلامة طويلة الأجل والتي تتضمن بعدين (سمعة العلامة، والصورة الذهنية المستدامة)، وأخيراً القيمة المدركة للعلامة والذي يمثل المتغير التابع بأبعاده الثلاثة (القيمة الاجتماعية، القيمة الوظيفية، القيمة العاطفية)، ويمكن عرض نتائج التحليل الوصفي لهذه المتغيرات كما في الجدول (٣) وذلك كما يلي: جدول (٣): التحليل الوصفي لمتغيرات وأبعاد البحث (ن = ٣٣٢)

الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الأبعاد	المتغيرات
١.٠٧٢	٤.٤	الاستثمار الهيكلي	الاستثمار في تسويق العلاقات
٠.٨٩٢	٤.٠٤	الاستثمار الاجتماعي	
١.٠٧٨	٤.٤٥	الاستثمار المالي	
٠.٩١٥	٤.٣٣	سمعة العلامة	سمعة العلامة
١.٠١٦	٤.٤٩	الصورة الذهنية المستدامة	طويلة الأجل
٠.٩٤٦	٤.٤٩	القيمة الاجتماعية	القيمة المدركة للعلامة
١.٠٠٢	٤.٣٦	القيمة الوظيفية	
٠.٩١٤	٣.٩٧	القيمة العاطفية	

المصدر: من نتائج التحليل الإحصائي لبرنامج SPSS

ويتضح من الجدول (٣) ما يلي:

❖ حصلت أبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات على متوسطات تراوحت ما بين (٤.٠٤ : ٤.٤٥)، حيث حصل الاستثمار الاجتماعي على القيمة الأدنى للوسط الحسابي بلغت ٤.٠٤ فيما حصل الاستثمار المالي على القيمة الأعلى للوسط الحسابي وقد بلغت ٤.٤٥، وهو ما يشير إلى توافر أبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات بين نزلاء الفنادق بمحافظة شرم الشيخ بدرجة عالية.

❖ تراوحت قيم الوسط الحسابي لأبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل ما بين (٤.٣٣ : ٤.٤٩)، حيث حصل سمعة العلامة على القيمة الأدنى للوسط الحسابي بين جميع الأبعاد والتي بلغت ٤.٣٣، بينما حصل الصورة الذهنية المستدامة على أعلى قيمة للوسط الحسابي بين جميع الأبعاد حيث بلغت قيمته ٤.٤٩، وهو ما يشير إلى توافر أبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل بين النزلاء بالفنادق بمحافظة شرم الشيخ بدرجة مرتفعة.

❖ سجلت أبعاد القيمة المدركة للعلامة وسط حسابي تراوح ما بين (٣.٩٧ : ٤.٤٩)، حيث حصل القيمة العاطفية على القيمة الأدنى للوسط الحسابي والتي بلغت ٣.٩٧، في حين حصل القيمة الاجتماعية على القيمة الأعلى للوسط الحسابي بلغت قيمته ٤.٤٩، وهو ما يشير إلى توافر أبعاد القيمة المدركة للعلامة بين النزلاء بالفنادق بمحافظة شرم الشيخ بدرجة مرتفعة.

٣. اختبار فروض البحث:

٣.١. اختبار الفرض الأول: قامت الباحثة باختبار هذا الفرض باستخدام أسلوب تحليل الانحدار المتعدد لمعرفة تأثير أبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) على أبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل، وذلك كما في الجدول (٤) كما يلي:

جدول (٤): نتائج تحليل الانحدار المتعدد لأبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات على أبعاد سمعة

العلامة طويلة الأجل

الفرض	المتغيرات التابعة	المتغيرات المستقلة	B	Beta	T	Sig	معامل التحديد R ²	F
								(Sig)
ف ١/١	سمعة العلامة	الاستثمار الهيكلي	٠.٥٠٦	٠.٤٤٢	٢.٧٧٩	٠.٠٠٧	٠.٥٣٢	**٣٤.١٦٧
		الاستثمار الاجتماعي	٠.٦٧٧	٠.٥٧١	٢.٦٤١	٠.٠٠٢		
		الاستثمار المالي	٠.٥٩	٠.٥١٩	٣.٣١٥	٠.٠٠٠		
ف ٢/١	الصورة الذهنية المستدامة	الاستثمار الهيكلي	٠.٦٦٥	٠.٤١٩	٢.٣١١	٠.٠٢١	٠.٤٣٧	***٤٤.١٢٧
		الاستثمار الاجتماعي	٠.٦٧٨	٠.٤٧٨	٢.٢٨٧	٠.٠٣٣		
		الاستثمار المالي	٠.٥٦٨	٠.٤٨١	٣.٢٢٥	٠.٠٠١		

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج التحليل الإحصائي.

ويتضح من الجدول (٤) ما يلي:

يوجد تأثير معنوي ايجابي لأبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) مجتمعة على سمعة العلامة، حيث بلغت قيمة $F = 34.167$ ، وهو ما يعنى قبول الفرض الفرعي الأول.

يوجد تأثير معنوي ايجابي لأبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) مجتمعة على الصورة الذهنية المستدامة، حيث بلغت قيمة $F = 44.127$ ، وهو ما يعنى قبول الفرض الفرعي الثاني

تفسر أبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) مجتمعة حوالي 53.2% من التغير الحادث في سمعة العلامة، حيث أن قيمة معامل التحديد R^2 تساوى 0.532 ، وهو ما يعنى أن النسبة المتبقية من التغير الحادث في المتغير التابع حوالي 46.8% تفسرها متغيرات أخرى لم يتضمنها نموذج الانحدار الحالي وبعض الأخطاء العشوائية الناتجة عن عدم دقة النتائج

** = مستوى معنوية = 0.001 ، *** = مستوى معنوية = 0.000

- تفسر أبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) مجتمعة حوالي 43.7% من التغير الحادث في الصورة الذهنية المستدامة، حيث أن قيمة معامل التحديد R^2 تساوى 0.437 ، وهو ما يعنى أن النسبة المتبقية من التغير الحادث في المتغير التابع حوالي 56.3% تفسرها متغيرات أخرى لم يتضمنها نموذج الانحدار الحالي وبعض الأخطاء العشوائية الناتجة عن عدم دقة النتائج.
- يوجد تأثير معنوي ايجابي لكل من (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) على سمعة العلامة.
- يوجد تأثير معنوي ايجابي لكل من (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) على الصورة الذهنية المستدامة.
- مما سبق يتضح أنه: يوجد تأثير معنوي ايجابي لأبعاد يوجد تأثير معنوي ايجابي لكل من (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) على سمعة العلامة طويلة الأجل، مما يشير إلى قبول الفرض الأول كلياً.

٢.٣. اختبار الفرض الثاني: قامت الباحثة باختبار هذا الفرض باستخدام أسلوب تحليل الانحدار المتعدد لمعرفة تأثير أبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل (سمعة العلامة، الصورة الذهنية المستدامة) على أبعاد القيمة المدركة، وذلك كما في الجدول (٥) كما يلي:

جدول (٥): نتائج تحليل الانحدار المتعدد لأبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل على أبعاد القيمة المدركة

الفرض	المتغيرات التابعة	المتغيرات المستقلة	B	Beta	T	Sig	معامل التحديد R ²	F
								(Sig)
ف ١/٢	القيمة الاجتماعية	سمعة العلامة	٠.٥٩٥	٠.٥٦٩	٣.٣٣٥	٠.٠٠٠	٠.٥٢٢	**٢٢.١٣٦
		الصورة الذهنية المستدامة	٠.٤٧٦	٠.٤٣٩	٢.٤٥٠	٠.٠٠٢		
ف ٢/٢	القيمة الوظيفية	سمعة العلامة	٠.٥٢١	٠.٤٩٨	٢.٥٦٢	٠.٠٠١	٠.٤٦٨	***٣١.٤١١
		الصورة الذهنية المستدامة	٠.٦٨٥	٠.٥٧٦	٣.٥٩٨	٠.٠٠٠		
ف ٣/٢	القيمة العاطفية	سمعة العلامة	٠.٦٥٢	٠.٤١٣	٣.٥٥٣	٠.٠٠٠	٠.٤٩٧	***٢٩.٦١١
		الصورة الذهنية المستدامة	٠.٥٠٦	٠.٥٠١	٣.٣٦٤	٠.٠٠٠		

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج التحليل الإحصائي.

** = مستوى معنوية = ٠.٠٠٠١، *** = مستوى معنوية = ٠.٠٠٠٠

ويتضح من الجدول (٥) ما يلي:

- يوجد تأثير معنوي ايجابي لأبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل (سمعة العلامة، الصورة الذهنية المستدامة) مجتمعاً على القيمة الاجتماعية، حيث بلغت قيمة F ٢٢.١٣٦، وهو ما يعني قبول الفرض الفرعي الأول.
- يوجد تأثير معنوي ايجابي لأبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل (سمعة العلامة، الصورة الذهنية المستدامة) مجتمعاً على القيمة الوظيفية، حيث بلغت قيمة F ٣١.٤١١، وهو ما يعني قبول الفرض الفرعي الثاني.
- يوجد تأثير معنوي ايجابي لأبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل (سمعة العلامة، الصورة الذهنية المستدامة) مجتمعاً على القيمة العاطفية، حيث بلغت قيمة F ٢٩.٦١١، وهو ما يعني قبول الفرض الفرعي الثالث.
- تفسر أبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل (سمعة العلامة، الصورة الذهنية المستدامة) مجتمعاً حوالي ٥٢.٢% من التغير الحادث في القيمة الاجتماعية، حيث أن قيمة معامل التحديد R²

تساوى ٠.٥٢٢، وهو ما يعنى أن النسبة المتبقية من التغير الحادث في المتغير التابع حوالي ٤٧.٨% تفسرها متغيرات أخرى لم يتضمنها نموذج الانحدار الحالي وبعض الأخطاء العشوائية الناتجة عن عدم دقة النتائج.

• تفسر أبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل (سمعة العلامة، الصورة الذهنية المستدامة) مجتمعة حوالي ٤٦.٨% من التغير الحادث في القيمة الوظيفية، حيث أن قيمة معامل التحديد R^2 تساوى ٠.٤٦٨، وهو ما يعنى أن النسبة المتبقية من التغير الحادث في المتغير التابع حوالي ٥٥.٢% تفسرها متغيرات أخرى لم يتضمنها نموذج الانحدار الحالي وبعض الأخطاء العشوائية الناتجة عن عدم دقة النتائج.

• تفسر أبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل (سمعة العلامة، الصورة الذهنية المستدامة) مجتمعة حوالي ٤٩.٧% من التغير الحادث في القيمة العاطفية، حيث أن قيمة معامل التحديد R^2 تساوى ٠.٤٩٧، وهو ما يعنى أن النسبة المتبقية من التغير الحادث في المتغير التابع حوالي ٥٠.٣% تفسرها متغيرات أخرى لم يتضمنها نموذج الانحدار الحالي وبعض الأخطاء العشوائية الناتجة عن عدم دقة النتائج.

• يوجد تأثير معنوي إيجابي لكل من (سمعة العلامة، الصورة الذهنية المستدامة) على القيمة الاجتماعية.

• يوجد تأثير معنوي إيجابي لكل من (سمعة العلامة، الصورة الذهنية المستدامة) على القيمة الوظيفية.

• يوجد تأثير معنوي إيجابي لكل من (سمعة العلامة، الصورة الذهنية المستدامة) على القيمة العاطفية.

• مما سبق يتضح أنه: يوجد تأثير معنوي أبعاد يوجد تأثير معنوي إيجابي لكل من (سمعة العلامة، الصورة الذهنية المستدامة) على القيمة المدركة، مما يشير إلى قبول الفرض الثاني كلياً.

٣-٣ اختبار الفرض الثالث: قامت الباحثة باختبار هذا الفرض باستخدام أسلوب تحليل الانحدار المتعدد لمعرفة تأثير أبعاد تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) على أبعاد القيمة المدركة، وذلك كما في الجدول (٦) كما يلي:

جدول (٦): نتائج تحليل الانحدار المتعدد لأبعاد تسويق العلاقات على أبعاد القيمة المدركة

F	معامل التحديد R ²	Sig	T	Beta	B	المتغيرات المستقلة	المتغيرات التابعة	الفرض
(Sig)								
**٤٢.١١٥	٠.٥٨٧	٠.٠٠٠	٣.٣٦٩	٠.٥٧٩	٠.٥٠٥	الاستثمار الهيكلي	القيمة الاجتماعية	ف ١/٣
		٠.٠٠٠	٣.٥٤٨	٠.٥٦٤	٠.٦٢٥	الاستثمار الاجتماعي		
		٠.٠٢٢	٢.٧١٥	٠.٦٠٥	٠.٦٥٠	الاستثمار المالي		
***٣٥.٦١٨	٠.٥٦٦	٠.٠٢١	٢.٧٠٨	٠.٤٥٤	٠.٥٥٤	الاستثمار الهيكلي	القيمة الوظيفية	ف ٢/٣
		٠.٠٠٠	٣.٥٢٠	٠.٥٣٦	٠.٦٨٧	الاستثمار الاجتماعي		
		٠.٠٠٠	٣.٠٧٤	٠.٥٢٣	٠.٦١٠	الاستثمار المالي		
F	معامل التحديد R ²	Sig	T	Beta	B	المتغيرات المستقلة	المتغيرات التابعة	الفرض
***٣٢.٤٩٧	٠.٥١١	٠.٠٠٠	٣.٤٤٨	٠.٤٧٧	٠.٦٠٠	الاستثمار الهيكلي	القيمة العاطفية	ف ٣/٣
		٠.٠٠٣	٢.٨٧٣	٠.٦٩٧	٠.٤٧٥	الاستثمار الاجتماعي		
		٠.٠٠٦	٢.٨٥٨	٠.٤٥٣	٠.٦٠٥	الاستثمار المالي		

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج التحليل الإحصائي.

** = مستوى معنوية = ٠.٠٠٠١، *** = مستوى معنوية = ٠.٠٠٠٠

ويتضح من الجدول (٦) ما يلي:

- يوجد تأثير معنوي ايجابي لأبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) مجتمعة على القيمة الاجتماعية، حيث بلغت قيمة F ٤٢.١١٥، وهو ما يعني قبول الفرض الفرعي الأول.
- يوجد تأثير معنوي ايجابي لأبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) مجتمعة على القيمة الوظيفية، حيث بلغت قيمة F ٣٥.٦١٨، وهو ما يعني قبول الفرض الفرعي الثاني.
- يوجد تأثير معنوي ايجابي لأبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) مجتمعة على القيمة العاطفية، حيث بلغت قيمة F ٣٢.٤٩٧، وهو ما يعني قبول الفرض الفرعي الثالث.
- ومن الجدول رقم (٦) يتضح تفسير أبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) مجتمعة حوالي ٥٨.٧% من التغير الحادث في القيمة الاجتماعية، حيث أن قيمة معامل التحديد R² تساوي ٠.٥٨٧، وهو ما يعني أن النسبة المتبقية من

التغير الحادث في المتغير التابع حوالي ٤١.٣% تفسرها متغيرات أخرى لم يتضمنها نموذج الانحدار الحالي وبعض الأخطاء العشوائية الناتجة عن عدم دقة النتائج.

• تفسر أبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) مجتمعة حوالي ٥٦.٦% من التغير الحادث في القيمة الوظيفية، حيث أن قيمة معامل التحديد R^2 تساوى ٠.٥٦٦، وهو ما يعنى أن النسبة المتبقية من التغير الحادث في المتغير التابع حوالي ٤٣.٤% تفسرها متغيرات أخرى لم يتضمنها نموذج الانحدار الحالي وبعض الأخطاء العشوائية الناتجة عن عدم دقة النتائج.

• تفسر أبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) مجتمعة حوالي ٥١.١% من التغير الحادث في القيمة العاطفية، حيث أن قيمة معامل التحديد R^2 تساوى ٠.٥١١، وهو ما يعنى أن النسبة المتبقية من التغير الحادث في المتغير التابع حوالي ٤٨.٩% تفسرها متغيرات أخرى لم يتضمنها نموذج الانحدار الحالي وبعض الأخطاء العشوائية الناتجة عن عدم دقة النتائج.

• يوجد تأثير معنوي إيجابي لكلٍ من (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) على القيمة الاجتماعية.

• يوجد تأثير معنوي إيجابي لكلٍ من (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) على القيمة الوظيفية.

• يوجد تأثير معنوي إيجابي لكلٍ من (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) على القيمة العاطفية.

• مما سبق يتضح أنه: يوجد تأثير معنوي أبعاد يوجد تأثير معنوي إيجابي لكلٍ من (الاستثمار الهيكلي، الاستثمار الاجتماعي، الاستثمار المالي) على القيمة المدركة، مما يشير إلى قبول الفرض الثالث كلياً.

٤.٣. اختبار الفرض الرابع: قامت الباحثة باستخدام أسلوب تحليل المسار لاختبار التأثير غير المباشر لأبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات على القيمة المدركة من خلال توسط سمعة العلامة طويلة الأجل، ويمكن توضيح ذلك كما في الجدول (٧) على النحو التالي:

جدول (٧): نتائج اختبار التأثير غير المباشر بين المتغيرات

التأثير غير المباشر		المتغيرات			الفرض
P-Value	قيمة معامل المسار	التابع	الوسيط	المستقل	
٠.٠٠١	٠.٢٥٦	القيمة المدركة	سمعة العلامة طويلة الأجل	الاستثمار الهيكلي	ف١/٤
٠.٠١٢	٠.٣٢١			الاستثمار الاجتماعي	ف٢/٤
٠.٠١٥	٠.٢١٧			الاستثمار المالي	ف٣/٤

المصدر: من نتائج التحليل الإحصائي باستخدام AMOS

** = مستوى معنوية = ٠.٠٠١،

ويتضح من الجدول (٧) ما يلي:

- تتوسط سمعة العلامة طويلة الأجل العلاقة بين الاستثمار الهيكلي والقيمة المدركة عند مستوى معنوية أقل من ٠.٠٠١، وهو ما يعني قبول الفرض الفرعي الأول.
- تتوسط سمعة العلامة طويلة الأجل العلاقة بين الاستثمار الاجتماعي والقيمة المدركة عند مستوى معنوية أقل من ٠.٠٠١، وهو ما يعني قبول الفرض الفرعي الثاني.
- تتوسط سمعة العلامة طويلة الأجل العلاقة بين الاستثمار المالي والقيمة المدركة عند مستوى معنوية أقل من ٠.٠٠١، وهو ما يعني قبول الفرض الفرعي الثالث.

مما سبق يتضح أنه: تتوسط سمعة العلامة طويلة الأجل العلاقة بين أبعاد الاستثمار في تسويق

العلاقات والقيمة المدركة، ولذلك تم قبول الفرض الرابع كلياً

حادى عشر : النتائج والتوصيات

بعد مراجعة نتائج الدراسات السابقة ومقارنتها بنتائج البحث الحالي، توصلت الباحثة إلى ما يلي:

أ) مناقشة النتائج:

فيما يخص تأثير الاستثمار في تسويق العلاقات على سمعة العلامة طويلة الاجل:

توصلت نتائج البحث الحالي إلى وجود تأثير معنوي مباشر إيجابي لجميع أبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات على جميع أبعاد سمعة العلامة طويلة الاجل. وتتفق هذه النتيجة جزئياً مع دراسة (Jurisic & Azevedo., 2011) في وجود علاقة بين تسويق العلاقات وبين سمعة

العلامة طويلة الاجل ، وبالتالي ثبوت صحة الفرض الأول

فيما يخص تأثير سمعة العلامة طويلة الأجل على القيمة المدركة:

أوضحت نتائج البحث الحالي وجود تأثير لسمعة العلامة طويلة الأجل على القيمة المدركة. وتدعم نتائج الدراسة الحالية ما توصلت إليه دراسة (Mehadi & Medjahdl, 2018) في وجود تأثير معنوي مباشر إيجابي للصورة الذهنية وهي أحد أبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل على القيمة المدركة ، كما يرى (Wiedmann., 2018) وجود تأثير للقيمة المدركة على العلامة التجارية وبالتالي ثبوت صحة الفرض الثاني

فيما يخص تأثير الاستثمار في تسويق العلاقات على القيمة المدركة:

تبين من نتائج الدراسة وجود تأثير إيجابي معنوي للاستثمار في تسويق العلاقات على القيمة المدركة. وقد اتفقت الدراسة الحالية مع دراسة (Sivashankar et al., 2019) في إن القيمة المدركة تؤثر على تسويق العلاقات ، وكذلك دراسة (Menidjel & Bilgihan, 2021) حيث تتوسط القيمة المدركة العلاقة بين الاستثمار في تسويق العلاقات وولاء العملاء وبالتالي ثبوت صحة الفرض الثالث

فيما يخص تأثير لابعاد للاستثمار في تسويق العلاقات على أبعاد القيمة المدركة عند توسط سمعة العلامة طويلة الأجل.

تبين من نتائج البحث وجود تأثير ايجابي معنوي لابعاد للاستثمار في تسويق العلاقات(الاستثمار الهيكلي ، الاستثمار الاجتماعي ، الاستثمار المالي) على أبعاد سمعة العلامة طويلة الأجل(سمعة العلامة ، الصورة الذهنية المستدامة).

وكذلك وجود تأثير معنوي لابعاد سمعة العلامة طويلة الأجل(سمعة العلامة ، الصورة الذهنية المستدامة) على أبعاد القيمة المدركة (القيمة الاجتماعية القيمة الوظيفية ، القيمة العاطفية). كما توصلت الدراسة إلى وجود تأثير ايجابي معنوي تسويق العلاقات(الاستثمار الهيكلي ، الاستثمار الاجتماعي ، الاستثمار المالي) على أبعاد القيمة المدركة (القيمة الاجتماعية القيمة الوظيفية ، القيمة العاطفية).

وفي ضوء ما توصلت إليه الدراسات السابقة من وجود علاقات بين الاستثمار في تسويق العلاقات و سمعة العلامة طويلة الأجل(Jurismic & Azevedo., 2011) ، بالإضافة إلى وجود علاقة بين سمعة العلامة طويلة الأجل والقيمة المدركة (Mehadi & Medjahdl, 2018) ودراسة (Wiedmann., 2018) ، كما توجد علاقة مباشرة بين الاستثمار في تسويق العلاقات والقيمة المدركة (Sivashankar et al., 2019: Menidjel & Bilgihan, 2021) ، فإن البحث الحالي وجد توسط توسط سمعة العلامة طويلة الأجل في العلاقة بين أبعاد الاستثمار في تسويق العلاقات والقيمة المدركة .

ب) (التوصيات:

في ضوء ما أسفرت عنه نتائج الدراسة، يمكن للباحثة تقديم التوصيات التالية وألية تنفيذها على النحو التالي:

النتيجة	التوصية	المسئول من تنفيذها	ألية التنفيذ
وجود تأثير معنوي للاستثمار على جودة العلاقات على سمعة العلامة طويلة الأجل للفندق والقيمة المدركة	ينبغي على مديري الفنادق ومديري التسويق الاهتمام بالعميل، ومعاملته بشكل عادل؛ وذلك لبناء علاقات ذات جودة عالية معه	إدارة الموارد البشرية بالفنادق	وضع برامج وآليات لتطوير معارف ومهارات العاملين بالفندق، وذلك بهدف رفع مستوى الوعي لديهم بأهمية النزيل، وكيفية تدليه
			إرشادهم ومساعدتهم في معرفة المخاطر والمواقف التي قد يتعرضون لها أثناء تقديم الخدمة له، وكيفية التصرف في مثل هذه المواقف
			تسهيل وصول الخدمات إلى النزلاء من خلال الاهتمام بالاستجابة السريعة لاحتياجاتهم.
			ألا يتم التمييز بين العملاء لأي سبب كان، وأن تتم المعاملة بشكل عادل ويتم مراعاة مصالحهم.
			تيسر إجراءات التعامل مع النزلاء سواء عن طريق الحجز والمغادرة أو الحسابات.
			الاختيار الجيد لموظفي الفندق، وخصوصاً موظفي الخطوط الأمامية الذين يتعاملون مع النزلاء مباشرة
			الارتقاء بالكفاءات البشرية الموجودة لدى الفندق من خلال التعاقد مع شركات متخصصة في مجال إدارة الموارد البشرية بالفنادق، وذلك للارتقاء بأسلوب تعامل العاملين مع النزلاء

ج) مقترحات لبحوث مستقبلية

توصى الباحثة بإجراء المزيد من الدراسات المتعمقة والتي من شأنها أن تثرى المكتبات العربية فيما يخص متغيرات البحث باعتبارها متغيرات لها أهمية بالنسبة لمجال التطبيق الخاصة بالبنوك وكذلك لأي مجال تطبيقي آخر، ويمكن للباحثة اقتراح مجموعة من العناوين والتي يمكن أن تفيد الباحثين المهمتين بالبحث في هذا المجال البحثي:

1. العلاقة بين القيمة المدركة والاحتفاظ بالعملاء.
2. أثر الاستثمار في تسويق العلامة على أداء الموظفين.
3. العلاقة بين الاستثمار في تسويق العلامة والارتباط الوظيفي.
4. التأثير المُعدّل سمعة العلامة طويلة الأجل في العلاقة بين الاستثمار في تسويق العلامة والرضا الوظيفي .

المراجع

أولاً: المراجع العربية

- أبو النجا، محمد عبد العظيم، (٢٠١٣) ، إدارة العلاقات مع العملاء مدخل التسويق المبني على قواعد البيانات، الطبعة الأولى، *الدار الجامعية*، مصر .
- بويمة & أنور، (٢٠١٨) ، تأثير الصورة الذهنية المدركة للعلامة التجارية على العلاقة بين الكلمة المنطوقة عنها وقيمتها المدركة عند المستهلك الجزائري-دراسة مقارنة بين بعض العلامات الأجنبية والمحلية ، جامعة سطيف ، الجزائر .
- حسوني، اثير & احمد، عبد الله ، (٢٠٢٢) ، أثر التسويق الشمولي على القيمة المدركة للزيون دراسة استطلاعية لآراء عينة من العاملين والزبائن في شركتي زين وآسيا سيل للاتصالات المتنقلة في العراق *مجلة مركز دراسات الكوفة* ١ (٦٤) ، ٥٣-٧٤ .
- خالد ، مريم محمد حسن (٢٠١٨). توسيط جودة علاقات العملاء في تأثير كل من التوجه بالعمل والعدالة المدركة على سمعة العلامة طويلة الأجل: دراسة تطبيقية على نزلاء الفنادق الليبية ، رسالة ماجستير ، كلية التجارة ، جامعة المنصورة .
- زرواتي & مواهب، (٢٠٢٢) ، اثر التسويق بالعلاقات في تحقيق ميزة تنافسية للمؤسسات الفندقية-دراسة حالة مجموعة من المؤسسات الفندقية بالجزائر، رسالة دكتوراه.
- عجبان (٢٠٢٢). تأثير توقعات العملاء كمتغير وسيط في العلاقة بين القيمة المدركة والخبرات السابقة والسمعة المدركة و الولاء للعلامة: دراسة ميدانية علي البنوك التجارية في مصر *المجلة العربية للإدارة*. 67-83 .
- عزيزي & هريولة (٢٠٢٠) ، دور التسويق بالعلاقات في تحسين الصورة الذهنية للمنشآت السياحية: دراسة حالة لمجموعة من الفنادق في الجزائر، جامعة جيجل .
- المشد، الشيماء الدسوقي عبد العزيز (٢٠٢٠) ، توسيط امتنان و بهجة العميل في العلاقة بين الاستثمار في تسويق العلاقات و العلاقات المثمرة : دراسة تطبيقية على عملاء شركات الطيران في مصر، رسالة دكتوراه ، كلية التجارة ، جامعة المنصورة ، مصر .
- مهيري & عقية ، (٢٠١٥) ، تطبيق التسويق بالعلاقات وأثره على الصورة الذهنية للزبائن ، رسالة دكتوراه ، جامعة غرداية.

ثانياً : المراجع الأجنبية

- Abd El-Aziz, M.S.S. (2019). The Mediating Role of Product Attractiveness in the Relationship between Brand Innovativeness and Customer Perceived Value: An empirical study on customers of luxury brands in Mansoura Sporting Clubs, Faculty of commerce, Mansoura University.
- Ahmad, A. M. K., Shattal, M. H. A., Rawashdeh, L. A., Ghasawneh, J., & Nusairat, N. (2022). Corporate social responsibility and brand equity of operating telecoms: brand reputation as a mediating effect. *International Journal of Sustainable Economy*, 14(1), 78-97.
- Beetles, A.C. and Harris, L.C. (2010), " The role of intimacy in service relationships: an exploration " *Journal of Service Marketing*, 24, 347-358
- Berry, L.L. (1995), " Relationship marketing of services-growing interest, emerging perspectives ", *Journal of the academy of marketing science*, 23, 236-245
- Boo, S., Busser, J., & Baloglu, S. (2009). A model of customer-based brand equity and its application to multiple destinations. *Tourism Management*, 30(2), 219-231.
- Chen, Z., and Dubinsky, A. J. (2003). A conceptual model of perceived customer value in e-commerce: A preliminary investigation.
- Chen, I.-S. (2010). The effects of product attractiveness, brand innovativeness, and monetary price on product evaluations: Cases of the Taiwan and United States of America mobile phone industry, Alliant International University, San Diego
- Cropanzano, R., & Mitchell, M.S. (2005), " Social exchange theory: An interdisciplinary review", *journal of management*, 31, 847-900
- Davis, D. F., Golicic, S. L., & Marquardt, A. (2009). Measuring brand equity for logistics services. *The International Journal of Logistics Management*, 20(2), 201-212.
- Dewani, P., Sinha, P., & Mathur, S. (2016), " Role of gratitude and obligation in long term customer relationships", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 31, 143-156 .
- Fazal E. Hasan, S., Mortimer, G., Lings, I. N., & Neale, L. (2017). Examining the antecedents and consequences of gratitude. *Journal of Servi Marketing*, 31(1), 34-47.
- Juriscic, B., & Azevedo, A. (2011). Building customer-brand relationships in the mobile communications market: The role of brand tribalism and brand reputation. *Journal of Brand Management*, 18(4), 349-366.
- Kanapathipillai, K., & Kumaran, S. (2022). The Mediating Effect Of Relationship Marketing Strategy Between Digital Marketing Strategy And Consumers' Purchase Decision In The Automotive Industry In Malaysia. *European Journal of Management and Marketing Studies*, 7(2).
- Keller, K. L. (1993). Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity. *The Journal of Marketing*, 57(1), 1-22.
- Kim, H. W., Gupta, S., and Koh, J. (2011). Investigating the intention to purchase digital items in social networking communities: A customer value perspective. *Information and Management*, 48(6), 228-234.
- Lee, M. S., & Han, S. L. (2019). The effects of relationship bonds on bank employees' psychological responses and boundary-spanning behaviors: An empirical examination of the JD-R model. *International Journal of Bank Marketing*, 38(3), 578-599.

- Loureiro, S. M. C., & Kaufmann, H. R. (2016). Luxury values as drivers for affective commitment: The case of luxury car tribes. *Cogent Business & Management*, 3(1), 1-13.
- Luu, N., Ngo, L. V., & Cadeaux, J. (2018). Value synergy and value asymmetry in relationship marketing programs. *Industrial Marketing Management*, 68, 165-176
- Mehadi, S., & MEDJAHDI, F. (2018). The effect of brand image on perceived value. *Roa Iktissadia Review*, 8(1), 77-88.
- Menidjel, C., & Bilgihan, A. (2021). How perceptions of relationship investment influence customer loyalty: the mediating role of perceived value and the moderating role of relationship proneness. *Journal of Strategic Marketing*, 1-24.
- Morgan, F. N. (2004). Brand image formation and updating across multiple-episode experiences within service networks, PhD Dissertation, Arizona State University.
- Palmatier, R. W., Gopalakrishna, S., & Houston, M. B. (2006). Returns on business-to-business relationship marketing investments: Strategies for leveraging profits. *Marketing Science*, 25(5), 477-493.
- Parker, B. T. (2005). This brand's for me: Brand personality and user imagery based self-congruity, PhD Dissertation, University of Florida.
- Peng, L. Y., & Wang, Q. (2006). Impact of relationship marketing tactics (RMTs) on switchers and stayers in a competitive service industry. *Journal of marketing management*, 22(1-2), 25-59.
- Pujiastuti, E. E., Soeprpto, A., Susanta, S., Utomo, H. S., & Maharani Putri, A. (2022). The role of perceived value in understanding tourist experience and post experience at heritage destinations. *Journal Siasat Bisnis*, 26(1), 36-56.
- Robson, C. (2002). *Real World Research: A Resource for Social Scientists and Practitioner-Researchers* (2nd ed.). Oxford: Blackwell Publishers Ltd.
- Saunders, M., Thornhill, A. & Lewis, P. (2009). *Research methods for business students*. London: Financial Times Prentice Hall
- Selnes, F. (1998). Antecedents and consequences of trust and satisfaction in buyer-seller relationships. *European Journal of Marketing*, 32(3/4), 305-322.
- Sharma, R., & Joshi, R. (2022). The effect of bank reputation on loyalty—the moderating role of bank type. *South Asian Journal of Business Studies*, (ahead-of-print).
- Sivashankar, P., Rangani, D., & Rathnayake, M. (2019). Customer Perceived Value and Customer Relationship Marketing in B2B Agribusinesses: A Case of Agrochemical Market in Sri Lanka. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 54(4), 355-361.
- Solakis, K., Peña-Vinces, J., & Lopez-Bonilla, J. M. (2022). Value co-creation and perceived value: A customer perspective in the hospitality context. *European Research on Management and Business Economics*, 28(1), 100175.
- Sweeney, J. C., and Soutar, G. N. (2001). Customer perceived value: The development of a multiple item scale. *Journal of retailing*, 77(2),
- Sweeney, B. (2006). What influence does brand image and brand reputation have towards achieving a sustained competitive advantage in the sports apparel industry? , Master Thesis, Auckland University of Technology.

- Tariq, B., Awan, H. & Ghouri, S. (2014). Antecedents of sellers' relationship building efforts in relationship marketing A Case of the telecom sector of pakistan. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 8(3), 680–695.
- Trenggana, A. F. M., & Cahyani, L. (2019). The influence of relationship marketing and customer retention. In 1st International Conference on Economics, *Business, Entrepreneurship, and Finance* (ICEBEF)
- Walker, K. (2010). A systematic review of the corporate reputation literature: Definition, measurement, and theory. *Corporate Reputation Review* , 12(4) , 357-387.
- Wiedmann, K. P., Labenz, F., Haase, J., & Hennigs, N. (2018). The power of experiential marketing: exploring the causal relationships among multisensory marketing, brand experience, customer perceived value and brand strength. *Journal of Brand Management*, 25(2), 101-118.
- Woodruff, R. B. (1997). Customer value: the next source for competitive advantage. *Journal of the academy of marketing science* , 25(2), 139.
- Veloutsou, C., & Moutinho, L. (2009). Brand relationships through brand reputation and brand tribalism. *Journal of Business Research* , 62(3), 314-322.
- Yang, J., Hu, X., & Zhang, H. (2007). Effects of a reputation feedback system on an online consumer-to-consumer auction market. *Decision Support Systems*, 44(1), 93-105
- Yen, T. F., & Chu, K. K. (2009). Do more investments or higher justice win the higher loyalty?. *International Journal of Electronic Business Management*, 7(3), 211-223.
- Yoo, J., & Park, M. (2016). The effects of e-mass customization on consumer perceived value, satisfaction, and loyalty toward luxury brands. *Journal of Business Research*, 69(12).
- Zeithaml, V. A., Berry, L. L., and Parasuraman, A. (1996). The behavioral consequences of service quality. *the Journal of Marketing*, 31-46

**تقييم الإستقرار المالي للبنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التقليدية في مصر
باستخدام نموذج Z-Score خلال الفترة (٢٠١١-٢٠٢٠)**

أ.م.د / عصام أحمد البدرى*
أحمد السيد السيد بهنسى**

(*) أ.م. د / عصام أحمد البدرى: أستاذ الاقتصاد المساعد ورئيس قسم الاقتصاد والمالية العامة - كلية التجارة -
جامعة المنوفية ، ويهتم الباحث بقضايا النمو الاقتصادي ومشاكل الاقتصاد المصري

Email : esamahmed1981@gmail.com

(**) احمد السيد السيد بهنسى: باحث ماجستير دراسات عليا تخصص "اقتصاد" - كلية التجارة - جامعة المنوفية

Email : ahmedbahnasy2011@gmail.com

المستخلص:

هدف البحث إلى تقييم أنشطة البنوك الإسلامية بمصر، سواء أكانت بنوك إسلامية كاملة أم فروع للمعاملات الإسلامية تابعة لبنوك تقليدية، من حيث الإستقرار المالى باستخدام نموذج Z-score. وذلك خلال الفترة من ٢٠٠٣-٢٠٢١م، حيث تعد من أهم الفترات التى شهدت تغيرات تؤثر ويشكل مباشر على الاستقرار المالى بالقطاع المصرفي ومن ثم الاستقرار المالى للبنوك الإسلامية في مصر. توصل انه بالرغم من وجود ١٤ بنكاً لديها رخصة تشغيل فروعاً للمعاملات الإسلامية في مصر ضمن اجمالي ٣٨ بنك بنسبة ٣٧% تقريباً، إلا وأن أصولها لا تمثل سوى ٦% فقط من السوق المصرفي المصري. منها ٣ بنوك إسلامية بالكامل (أبو ظبي الإسلامي - البركة الإسلامي - فيصل الإسلامي)، وقد حققت أصولها نمواً بنسب عالية، بالاضافه إلي الفروع الإسلامية لبنك مصر والتي ارتفعت حجم أعمالها بشكل يلفت انتباه المهتمين خلال العشر سنوات الأخيرة. وتوصل أيضاً من خلال قياس الاستقرار المالى ومحدداته بالبنوك الإسلامية بالمقارنة بالبنوك التقليدية، مستخدمة فى ذلك نموذج Z-score، إلى أن البنوك الإسلامية تتمتع بقدر من الإستقرار المالى إلا وأن البنوك التقليدية التجارية استقرارها المالى أعلى بشكل ملحوظ عن البنوك الإسلامية فى مصر. يوصي البحث بأهمية تحسين البنية التشريعية والتنظيمية المرتبطة بالبنوك الإسلامية، إلى جانب العمل نحو زيادة إنتشار فروع البنوك الإسلامية وكذا إفتتاح فروعاً للمعاملات الإسلامية طرف البنوك التقليدية والتي لديها رخصة تشغيل فروع إسلامية، وأيضاً اضافة نوافذ جديدة لفروع المعاملات الإسلامية طرف البلدان العربية والإسلامية على غرار فروع البنوك الإسلامية العاملة فى مصر والتابعة لبلدان عربية.

الكلمات المفتاحية: بنوك اسلامية-بنوك تجارية-الاستقرار المالى- نموذج Z-score

Abstract:

The aim of the research is to evaluate the activities of Islamic banks in Egypt, whether they are complete Islamic banks or branches of Islamic transactions affiliated with traditional banks, in terms of financial stability using a model Z-score. And that during the period from 2003-2021, as it is considered one of the most important periods that witnessed changes that directly affect the financial stability of the banking sector and then the financial stability of Islamic banks in Egypt. He found that although there are 14 banks that have licenses to operate branches for Islamic transactions in Egypt, out of a total of 38 banks, at a rate of approximately 37%, their assets represent only 6% of the Egyptian banking market. Including 3 fully Islamic banks (Abu Dhabi Islamic - Al Baraka Islamic - Faisal Islamic), and their assets have achieved high growth rates, in addition to the Islamic branches of Banque Misr, whose business volume has increased in a way that draws the attention of those interested during the last ten years. By measuring financial stability and its determinants in Islamic banks compared

to conventional banks, using a model Z-score, that Islamic banks enjoy a degree of financial stability, but that traditional commercial banks have significantly higher financial stability than Islamic banks in Egypt..The research recommends the importance of improving the legislative and organizational structure associated with Islamic banks, in addition to working towards increasing the spread of Islamic bank branches, as well as opening branches for Islamic transactions with traditional banks that have a license to operate Islamic branches, and also adding new windows to Islamic transaction branches in Arab and Islamic countries, similar to bank branches. Islamic operating in Egypt and affiliated to Arab countries.

key words: Islamic Banks-Commercial Banks-Financial Stability-Model Z-score

مقدمة:

بدأت تجربة البنوك الإسلامية بمصر أوائل الستينات من القرن الماضي كشريك للبنوك التجارية التقليدية، وإستمرت تنمو وتتوسع حتى الآن إلى أن وصلت عام ٢٠٢١ لعدد ١٤ بنك تمتلك تقريباً ٢٤٨ فرعاً للمعاملات الإسلامية. فهي تحاول جاهدة عن طريق الأنشطة والخدمات التي تقدمها أن تساهم بشكل مباشر وبطريقة فعالة في التنمية الإقتصادية، كونها مؤسسات مالية مصرفية تعمل على تجميع الأموال في صورة ودائع وشهادات وحسابات وغيرها من بنود تكوّن محفظة الودائع لتلك البنوك ومن ثم إستخدام هذه الودائع وتوظيفها بطرق متنوعة ومختلفة تلبي إحتياجات عملاءها، إضافة إلى ذلك فهي تقوم بمختلف الخدمات المصرفية التي تقوم بها البنوك التقليدية الأخرى وتعمل علي تعظيم ربحيتها أيضاً من تلك الأنشطة.

وأثناء قيام البنوك الإسلامية بالأنشطة والخدمات المصرفية، فإنها تواجه بعض التحديات (الداخلية - الخارجية) والمخاطر المرتبطة بالعمليات المصرفية والتي قد تؤثر وبشكل مباشر في دورها التنموي، ومن التحديات الداخلية علي سبيل المثال ما يرتبط بمدى كفاءة العناصر البشرية التي تعمل بتلك البنوك وكذا تطور وتنوع المنتجات والخدمات التي تقدمها لعملاءها، إلى جانب البرامج الإلكترونية التي يستخدمها الجهاز المصرفي للتيسير علي تقديم الخدمات، بينما تمثل أهم التحديات الخارجية في علاقتها مصرفياً بالبنوك التقليدية الأخرى وكذا إلتزامها المتوازن بين قوانين وتعليمات البنك المركزي كبنك الدولة من ناحية وبين أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية من ناحية أخرى.

يلعب الإستقرار في الأنظمة المالية دوراً مهماً ومؤثراً في الإستقرار الإقتصادي للدول. حيث تتأثر حالة الإستقرار المالي للدولة المصرية بتأثير مباشر وخاصة في فترات الأزمات المتتالية التي أثرت في الإقتصاد المصري بمدى إستقرار الأنظمة المالية والنقدية وعلى جهة الخصوص

النظام المصرفى المصرى. ويمكن أن يكون عدم الإستقرار المالى وآثاره على الإقتصاد مكلفاً للغاية بسبب إنتشاره أو آثاره غير المباشرة على أجزاء أخرى من الإقتصاد. ففي الواقع: قد يؤدي ذلك إلى أزمة مالية مع عواقب سلبية على الإقتصاد. ومن ثم، فمن الضروري أن يكون لدينا نظام مالى سليم ومستقر وصحي لدعم التخصيص الفعال للموارد وتوزيع المخاطر عبر الإقتصاد.

أحد الأهداف الرئيسية للبنوك المركزية هو تعزيز والحفاظ على الإستقرار النقدي والمالى لأنه يساهم في إقتصاد سليم ونمو مستدام. كما تتطلع الأنظمة المالية نحو تعزيز نظام مالى سليم وفعال من خلال الحفاظ على سلامة المؤسسات المالية وقوة البنية التحتية المالية لتحمل الأزمات والصدمات الإقتصادية المعاكسة، وبالتالي منع حدوث إضطرابات والحفاظ على الثقة في النظام المالى رغم التحديات والحروب الإقتصادية الراهنة. ويتم تحقيق ذلك في المقام الأول من خلال التنظيم والإشراف على المؤسسات المالية المرخصة، والمساهمة بنشاط في تطوير أسواق مالية بشكل أكثر فعالية.

والجهاز المصرفى متمثل فى البنوك العاملة فى الدولة المصرية (بنوك إسلامية - بنوك تقليدية) هى أدوات الدولة النقدية لإحداث إستقرار مالى ومن ثم إستقرار إقتصادى للدولة. وعلى الرغم من ضئالة حجم البنوك الإسلامية فى الجهاز المصرفى المصرى إلا وأنه هى جزء من كل تؤثر وتتأثر بحالة الإستقرار المالى ومن ثم التأثير فى الإستقرار الإقتصادى للدولة. ومن هنا تأتى أهمية البحث فى مناقشة الإستقرار المالى للبنوك الإسلامية ومقارنتها بالإستقرار المالى بالبنوك التقليدية فى مصر، ومحدداتها ومتغيراتها المختلفة (نوع البنك - نسبة المشاركات والمراحيات/ القروض للودائع - الأرصدة لدى البنوك الأخرى - أذون الخزانة - إجمالى الإلتزامات - حجم الودائع - حجم الأصول - الأصول الثابتة).

مشكلة البحث:

تتلور المشكلة الرئيسية للبحث فى أن هناك طلب متزايد ومستمر من العملاء على الادخار فى البنوك الإسلامية، هو ما ترتب عليه نمو بمعدلات عالية ومستمرة فى اجمالى حجم الودائع والائتمان وتوظيف الأموال حيث بلغ حجم أعمال البنوك الإسلامية فى مصر حوالى ٤٠٧ مليار جنية سنة ٢٠٢٠، ومن هنا تأتى أهمية دراسة الاستقرار المالى لهذه البنوك ومحدداته ومقارنته بالاستقرار المالى للبنوك التقليدية.

أهمية البحث:

البنوك الإسلامية هي جزء من كل تؤثر وتتأثر بحالة الإستقرار المالي ومن ثم التأثير في الإستقرار الإقتصادي للدولة، ومن هنا تأتي أهمية البحث في مناقشة الإستقرار المالي للبنوك الإسلامية ومقارنتها بالإستقرار المالي بالبنوك التقليدية في مصر، ومحدداتها ومتغيراتها المختلفة (نوع البنك - نسبة المشاركات والمرايحات/ القروض للودائع - الأرصدة لدى البنوك الأخرى - أدون الخزانة - إجمالي الإلتزامات - حجم الودائع - حجم الأصول - الأصول الثابتة).

أهداف البحث:

- إبراز التطور الحالي للبنوك الإسلامية في الإقتصاد المصري.
- توضيح أداء ونشاط بعض البنوك الإسلامية في الإقتصاد المصري.
- قياس المتغيرات المؤثرة في الإستقرار المالي للبنوك الإسلامية ومقارنتها بالبنوك التقليدية.

فروض البحث:

تتمثل فروض البحث في:

- **الفرض الأول:** لا يوجد فرق معنوي في الإستقرار المالي ومحدداته بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية.
- **الفرض الثاني:** لا يوجد إختلاف معنوي بين أداء البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية فيما يتعلق بـ (نوع البنك - القروض/ المرايحات والمشاركات - الأرصدة لدى البنوك - شراء أدون خزانة - حجم الأصول - إجمالي محفظة الودائع - إجمالي الإلتزامات - حجم الأصول الثابتة).

منهج البحث:

بغية تحقيق أهداف البحث، وتحليل أبعاد الظاهرة لاختبار فرضية الدراسة تم استخدام المنهج التحليلي لتتبع الظاهرة وتوصيفها، بجانب المنهج القياسي باستخدام نموذج Z-score ويتم إستخدامه كمعيار للإستقرار المالي في قياس الإستقرار المالي للبنوك الإسلامية ومقارنته بالبنوك التقليدية.

بناءً عليه جاء البحث ضمن أربعة أجزاء رئيسية:

يتناول الجزء الأول الإطار النظري لدراسة البنوك الإسلامية من خلال عرض المفاهيم الأساسية للبنوك الإسلامية ونشأتها، واستعراض الدراسات السابقة التي تتناول ظاهرة أو حالة الدراسة أو الدراسات ذات الصلة.

ويتطرق الجزء الثاني من البحث تحليل تطور البنوك الإسلامية فى الاقتصاد المصرى، ودراسة أداء بعض البنوك الإسلامية فى الاقتصاد المصرى مثل بنك فيصل الإسلامى، بنك البركة الإسلامى، بنك أبوظبي الإسلامى، والفروع الإسلامية لبنك مصر.

في حين يتناول الجزء الثالث من الدراسة تقييم الاستقرار المالى للبنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التقليدية بالاعتماد على نموذج Z-score ويتم استخدامه كمعيار للاستقرار المالى، وفي الجزء الرابع يختتم البحث بالنتائج والتوصيات والتوصيات.

الجزء الأول: الأطار النظرى لدراسة البنوك الإسلامية:

يعتبر القطاع المصرفى أحد أهم القطاعات المؤثرة فى الإقتصاد، فهو يؤثر بشكل مباشر عن طريق البنك المركزى (بنك الدولة) وبالتعاون مع باقى القطاعات الإقتصادية الأخرى فى تحقيق الإستقرار المالى والإقتصادى للدولة، حيث يعتبر البنك المركزى هو أداة الدولة النقدية، وتعد البنوك الإسلامية هى أحد أنواع البنوك العاملة بالدولة المصرية وتعتبر حديثة العهد بالجهاز المصرفى للدولة، وعلى الرغم من عدم تمثيلها بالشكل والحجم الذى يلبى متطلبات وإحتياجات العملاء، إلا وأنها تعتبر أحد مكوناته سواء أكانت بنوك إسلامية بالكامل أو فروعاً إسلامية لبنوك تقليدية، فهى تحاول من خلال الوظائف التى تقوم بها تقديم الأنشطة والخدمات التى تشارك من خلالها فى التنمية الإقتصادية للدولة على وجه العموم وتعظيم أرباحها كذلك، ولها من أوجه الإتفاق مع البنوك التقليدية وبعض أوجه الإختلاف التى تجعلها مختلفة فى بعض الأمور الفنية والتنظيمية عن البنوك التجارية التقليدية وأيضاً علاقتها بالبنك المركزى للدولة نظراً لإلتزامها بالتعليمات والضوابط التى يضعها البنك المركزى إلى جانب إلتزامها المتزامن بأحكام الشريعة الإسلامية والتى تنظم المعاملات المالية فى الإسلام حيث يترجم التوجهات العامة للدولة من خلال التشريعات والقوانين التى يستخدمها لتنظيم العمل المصرفى وكذا مراقبة ومتابعة أداء البنوك العاملة فى الدولة بمختلف أنواعها.

١-نشأة وتعريف البنوك الإسلامية

قد جاءت نشأة البنوك الإسلامية تلبية لرغبة المجتمعات الإسلامية (الأفراد والمؤسسات) في إيجاد صيغة للمعاملات المصرفية تبتعد عن شبهة الربا، حيث يغلب على العديد من المجتمعات الإسلامية طابع خاص يحدد ويشكل واضح ميول ورغبات الأفراد في تعاملاتهم مع بعضهم البعض ومع الغير، ألا وهو مبدأ الحلال والحرام (المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، ٢٠٠٥)، حيث حثنا الإسلام في الشريعة الإسلامية على النظر للمال على أن له وظيفة أساسية في التنمية ليس فقط مكسب للأفراد، بل يتعدى هذا الدور إلى أن يقوم بأدوار تنموية أعم وأشمل للمجتمع ككل (بسام، ٢٠٠٨)، ومن هنا جاءت أهمية ترجمة تلك الأفكار إلى إنشاء البنوك الإسلامية والتي تلبى رغبة الأفراد والمؤسسات الراغبين في إبرام تعاملاتهم المصرفية بطريقة تتماشى مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية السمحة.

وكانت النواة الأساسية لتلك التجربة أوائل الستينات من القرن الماضي على يد الدكتور/ أحمد النجار رئيس الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية سابقاً، وهي تعد أول محاولة لإنشاء بنك إسلامي عام ١٩٦٣ م بمدينة ميت غمر - محافظة الدقهلية بجمهورية مصر العربية، وسميت آنذاك ببنوك الإدخار المحلية على غرار التجربة الألمانية التي إقتبس منها الكثير نظراً لدراسته ومجال عمله بألمانيا خلال تلك الفترة بإتحاد بنوك الإدخار المحلية بألمانيا، وعلى الرغم من وجود تجارب سابقة للتجربة للمصرية (كرانشى فى باكستان - حيدر أباد بالهند) إلا وأن التجربة المصرية كانت الأقوى والأهم، حيث قام على أساسها العديد من الأبحاث عن تلك التجربة فى دول أوروبا، إلا وأنه لم تستمر التجربة حوالى أربع سنوات فقط نظراً لعدم تأقلمها مع الظروف السياسية القائمة فى تلك الأوقات مما دفع د/ أحمد النجار إلى مغادرة البلاد إلى السودان والبدا فى تطبيق التجربة هناك.

وفى عام ١٩٧١م عاد د/أحمد النجار إلى البلاد ليعمل مستشاراً لوزير المالية حيث تم تكليفه بالبدء فى إنشاء بنك ناصر الإجتماعى، كأول بنك ينص فى قانون إنشائه نصاً واضحاً على عدم التعامل بالفوائد أخذاً أو عطاءً. ونظراً لغلبة الطابع الإجتماعى على البنك، فقد كان الفقراء هم أصحاب الأولوية ولم يتم إخضاعه للمتابعة والإشراف من قبل البنك المركزى نظراً لكونه ذات بعد إجتماعى وكان مملوك بالكامل للدول، وحتى الآن يقوم بنك ناصر الإجتماعى بالأنشطة المصرفية الإجتماعية، التى تقوم بها الدولة عن طريق وزارة التضامن الإجتماعى حيث وصل عدد فروعها حتى عام ٢٠٢٠ تقريباً ٩٠ فرعاً تقدم تلك الخدمات الإجتماعية (بنك ناصر الاجتماعى، ٢٠٢١).

وعلى المستوى الدولى فكانت فكرة إنشاء أول بنك إسلامي دولي ضمن بيان العزم الصادر عن مؤتمر وزراء مالية الدول الإسلامية، الذي عُقد في ديسمبر ١٩٧٣م بمدينة جدة، وبدأ أنشطته رسمياً في ٢٠ أكتوبر ١٩٧٥م، هدفه الأساسي أن يكون إسلامي المبادئ وأن يساهم في تغيير وجه التنمية البشرية الشاملة في العالم الإسلامي وحتى الآن بلغ عدد الدول الأعضاء بالبنك ٥٦ دولة من مختلف العالم العربي الإسلامي ولا يشترط للانضمام لعضوية البنك إلا أن تكون الدولة عضواً بمنظمة التعاون الإسلامي، ولكي يقدم البنك المزيد من الخدمات قام بتشكيل عدة مجموعات هي (المعهد الإسلامي للبحوث - المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار - المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص - المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة) وتهدف جميعها إلى إعداد الدول الأعضاء لمواجهة التحديات والصعاب المختلفة.

وعلى مستوى البنوك التجارية التي تأخذ طابعاً إسلامياً شهد عام ١٩٧٥م إنشاء بنك دبي الإسلامي كأول بنك تجاري إسلامي يقدم الخدمات المصرفية للأفراد والمؤسسات ووفقاً لأحكام وضوابط الشريعة الإسلامية، ويعتبر بنك دبي الإسلامي هو البداية الحقيقية لنشأة البنوك التجارية الإسلامية في العصر الحديث، ولا يزال ينمو ويتوسع في فتح العديد من الفروع المنتشرة حول العالم، إضافة إلى تأسيس بعض الشركات الدولية والتي يستخدمها كذراع إستثماري بطريقة غير مباشرة لتخدم أهداف وطموحات البنك دولياً. وبالعودة للبنوك الإسلامية للدولة المصرية فيعتبر بنك فيصل الإسلامي أول بنك إسلامي مصري إتفق المؤسسون فيما بينهم على إنشائه وتمت الموافقة على تأسيس البنك بالقانون الخاص رقم ٤٨ لسنة ١٩٧٧، وبدأ يمارس مهامه في عام ١٩٧٩م حيث بدأ يعمل كمؤسسة إقتصادية وإجتماعية تأخذ شكل شركة مساهمة مصرية، وتعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وقد لاقت الفكرة ترحيباً واسعاً على المستويين الشعبي والرسمي (بسام، ٢٠٠٨) ثم إنتقلت الفكرة بعد ذلك إلى البنوك التجارية والتي بدأت تقوم بفتح فروع للمعاملات الإسلامية إلى جانب فروعها التقليدية.

ومنذ ظهور تجربة البنوك الإسلامية إلى النور أوائل الستينات من القرن الماضي وحتى الوقت الراهن، إجتهد العلماء والمتخصصين بوضع تعريف واضح للجميع عن الدور الذي تقوم به البنوك الإسلامية وما يميزها عن غيرها من باقي البنوك، فعلى الرغم من إختلاف بعض العبارات والمصطلحات في العديد من التعاريف المختلفة إلا وأن المعنى تقريباً كان واحداً. فعرفها رائد الصيرفة الإسلامية د/ أحمد النجار: على أنها مؤسسة مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في

نطاق الشريعة الإسلامية، بما يخدم بناء مجتمع التكامل الإسلامي، وتحقيق عدالة التوزيع. وتم وضع تعريف لها بالإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية على أنها البنوك أو المؤسسات التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الإلتزام بالشريعة، وعلى عدم التعامل بالفائدة أخذاً وعطاءً، كما ورد تعريف آخر نص على أنها " مؤسسة مصرفية تلتزم في جميع معاملاتها ونشاطها الإستثماري وإدارتها لجميع أعمالها بالشريعة الإسلامية ومقاصدها، وكذلك بأهداف المجتمع الإسلامي داخلياً وخارجياً (Iqbal,2001).

كما يشير مصطلح المصرفية الإسلامية إلى مجموعة كاملة من العمليات المصرفية وفقاً للمبادئ الإسلامية. ويعرف Kouser البنوك الإسلامية بأنها نظام متكامل قائم على قواعد التمويل الإسلامية، يشير إلى إجراء العمليات المصرفية بما يتوافق مع التعاليم الإسلامية (Kouser&el,2011).

ومع ذلك، فإن الفارق الرئيسي الذي يميز المصرفية الإسلامية عن النظام المصرفي التقليدي هو أن الإسلام يحظر على المسلمين تلقي أو دفع أي فائدة (إعادة الأموال على النقود)، والتي تنجم عن المعاملات المصرفية (أي من القروض والودائع الثابتة)، الربا هي أي عائد نقدي على إقراض المال؛ سواء كان هذه الإرجاع ثابت أو غير ثابت أو بسيط أو معقد وأياً كان معدل هذا الإرجاع، ويذهب آخرون أن بعض العلماء أوضحوا الربا على أنه أي نوع من مدفوعات الفائدة، في حين فسرها آخرون على أنها تشمل مدفوعات الفائدة القصوى فقط (Cihak, M. and Hesse,2008).

وعلى ضوء ما تقدم، يرى الباحثان أن البنوك الإسلامية هي بنوك ذات طابع تجارى، تعمل على جذب الودائع من العملاء الراغبين فى إتمام تعاملاتهم المصرفية وفق آلية شرعية، وتقوم بتوظيف تلك الأموال بصيغ وصور مختلفة تتماشى وأحكام الشريعة الإسلامية مثل المرابحة والمشاركة والمضاربة، والتي تساهم مباشرة فى التنمية الإقتصادية للدول، إضافة إلى ذلك فهى تقدم الخدمات المصرفية المختلفة كباقي البنوك التقليدية الأخرى مثل خطابات الضمان والإعتمادات والتحويلات وغيرها من الخدمات التى لا تتعارض وأحكام الشريعة الإسلامية، كما يحاول البنك الإسلامى من خلال توظيف أمواله والخدمات التى يقدمها لتعظيم أرباحه وتحقيق مكاسب للبنك وللمجتمع ككل.

٢- الدراسات السابقة والفجوة البحثية

في العقد الأخير، تزايدت الدراسات المقارنة بين البنوك الإسلامية والتقليدية مع الإهتمام المتجدد خاصة بعد الإنهيار المالي العالمي الأخير الذي نجم عن أزمة الرهن العقاري، أدت الأزمة إلى إنهيار المؤسسات المالية الكبيرة، وإنقاذ البنوك من قبل الحكومات الوطنية، ويهتم العلماء في فترة ما بعد الأزمة بشكل متزايد بتقييم ما إذا كانت الخدمات المصرفية الإسلامية القائمة على تقاسم الأرباح والخسائر أكثر إستقرارًا من نظيراتهم التقليدية كما تم في دراسة (Smolo, 2010).

وقد أظهرت دراسة أجرتها (منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية، ٢٠١٠) أن البنوك التي تعتمد في الغالب على أموال الجملة بما في ذلك التمويل من البنوك الأخرى وأسواق المال قد تأثرت بشدة بالأزمة المالية الأخيرة. ويثير كل من (Suzuki & Wanniarachchige, 2017) أنه على الرغم من إمتثال البنوك الإسلامية لمبادئ الشريعة الإسلامية، إلا أن أسلوب إستثمارها هو المهيمن من خلال المرابحة أو الإقراض الهامشي القريب من الممارسات المصرفية التقليدية.

ولقد درست العديد من الدراسات التجريبية الإستقرار المالي للبنوك الإسلامية والتقليدية بناءً على نموذج z-Score، وفي مقدمتها دراسة (Cihak and Hesse, 2010) الذين إستخدموا عينة من ٧٧ بنكًا إسلاميًا و ٣٩٧ بنكًا تجاريًا خلال فترة ما بين ١٩٩٣ و ٢٠٠٤. وجدوا أن الإستقرار المالي في البنوك التقليدية أقوى من الناحية المالية من البنوك الإسلامية، تظهر النتائج أن العوامل الخاصة بالبنك وتركيز القطاع المصرفي تمثل المحددات الرئيسية للإستقرار البنوك الإسلامية والتقليدية.

في حين أن الدراسة المقارنة بين البنوك الإسلامية والتقليدية كانت موضع إهتمام العديد من الدراسات، فقد تمت مناقشة محركات الكفاءة وعلاقتها بالعديد من العوامل الأخرى في الأدبيات أيضًا، فقد وجد (Beck, 2013) عبر تحليل ٨٨ بنكًا إسلاميًا و ٤٢٢ بنكًا تقليديًا في جميع أنحاء العالم أن البنوك الإسلامية أقل فعالية من حيث التكلفة، ولديها أصول بجودة أعلى، وتتمتع برأس مال أفضل.

وبالمثل يوضح (Ariss, 2010) بتحليل ٥٨ مصرفًا إسلاميًا و ١٩٢ مصرفًا تقليديًا من ١٣ دولة للفترة ٢٠٠٠-٢٠٠٦ أن البنوك الإسلامية أقل تنافسية وأفضل رأسماليًا. دراسة (Louati & Louhichi, 2016) الذين يربطون كفاءة البنوك الإسلامية بالإستقرار ويجادلون بأن كفاءة التكلفة لها تأثير سلبي وهام على مخاطر البنوك الإسلامية.

كما هدفت دراسة (Miah & Uddin, 2017) إلى فحص الفروق بين البنوك الإسلامية والتقليدية من حيث التوجه التجاري، والإستقرار، والكفاءة، تم جمع البيانات الخاصة بهذا البحث من ٤٨ مصرفاً تقليدياً و ٢٨ مصرفاً إسلامياً من دول مجلس التعاون الخليجي خلال الفترة من ٢٠٠٥ إلى ٢٠١٤. وتم تحليل البيانات المجمعّة بإستخدام النسب المحاسبية والتحليل العشوائي للحدود (SFA) والمربعات الصغرى العادية (OLS). أظهرت النتائج أن البنوك التقليدية أكثر كفاءة في إدارة التكلفة من نظيراتها الإسلامية. ومع ذلك، فإن البنوك الإسلامية أكثر صلابة من حيث الملاءة قصيرة الأجل ولكن لا يوجد مثل هذا الإختلاف فيما يتعلق بالإستقرار على المدى الطويل. كما يوضح تقدير الإنحدار أن عمليات البنوك الإسلامية تختلف عن نظيراتها التقليدية وأن النتائج تظل ذات دلالة إحصائية حتى بعد التحكم في المتغيرات الخاصة بالبنك. علاوة على ذلك، البنوك الأكبر لديها نسبة وساطة أقل مما يشير إلى عدم وفورات الحجم. تشير النتائج أيضاً إلى أن البنوك ذات رأس المال المرتفع أكثر إستقراراً ولكنها غير فعالة من حيث التكلفة مما يثبت أن البنوك الغنية برأس المال قد فشلت في الإستفادة من تأثير الرافعة المالية.

ومع ذلك، لم تجد دراسة (Bader & Ariff, 2008) فرقاً كبيراً بين البنوك الإسلامية والتقليدية من حيث الكفاءة من خلال تحليلهم لـ ٤٣ مصرفاً إسلامياً و ٣٧ مصرفاً تقليدياً في ماليزيا، حللت دراسة (Belanes & Regaieg, 2015) الربحية في البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية في ماليزيا. إستخدمت الدراسة الفترة من عام ٢٠٠٦ حتى ٢٠١١ في المنهجية، إستخدم هذا البحث نموذج إختبار T، الإنحدار والإرتباط، وتوصلت هذه الدراسة إلى أن البنوك الإسلامية أكثر ربحية من البنوك التقليدية في حين أن إجمالي القروض إلى إجمالي الأصول للبنك الإسلامي أعلى من البنوك التقليدية، إستناداً إلى إختبار الإنحدار، بالنسبة للبنوك التقليدية، يعتبر العائد على حقوق الملكية تأثيراً لربحية البنك التقليدي، وبالنسبة للبنوك الإسلامية، يعتبر العائد على الأصول والعائد على حقوق الملكية من العوامل الهامة التي تؤثر على الربحية، بناءً على إختبار الإرتباط، فإن العائد على حقوق الملكية هو تأثير ربحية البنك التقليدي وبالنسبة للبنوك الإسلامية، فإن العائد على الأصول والعائد على حقوق الملكية لهما علاقة مهمة مع المتغير المستقل وهو إجمالي حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول.

وتطرقت دراسة (Alqahtani & Mayes, 2017) نحو التحقيق في كفاءة البنوك الإسلامية والتقليدية في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي بإستخدام DEA و SFA قبل وأثناء

وبعد الأزمة المالية العالمية (GFC). حيث أشارت النتائج إلى أن البنوك الإسلامية كانت أكثر كفاءة من حيث التكلفة مقارنة بالبنوك التقليدية خلال إجتماع التمويل العالمي. بالإضافة إلى ذلك، قامت البنوك الإسلامية بسد الفجوة الكامنة من حيث كفاءة الربح إلى مستوى ضئيل مقارنة بالفترة السابقة على الأزمة المالية العالمية وخلال الفترة قيد التحقيق. على العكس من ذلك، خلال الفترة التي أعقبت الأزمة المالية العالمية، عانت البنوك الإسلامية أكثر من البنوك التقليدية من حيث كفاءة الربح وفقدت تفوقها في الكفاءة من حيث التكلفة.

في المقابل وجد (Ahmed et al,2016) أن البنوك الإسلامية أقل إستقرارًا من البنوك التقليدية، وهذه النتيجة مدعومة من قبل (Kabir and Worthington,2017)، التي إختبرت بيانات ١٦ إقتصادًا ناميًا خلال الفترة (٢٠٠٠-٢٠١٢). ومن ناحية أخرى بإستخدام Z-Score لمقارنة صلابة البنوك الإسلامية والتقليدية خلال الأزمة المالية، لا يظهر (Bourkhis and Nabi, 2013) فرقًا كبيرًا بين مرونة هذين النوعين من البنوك. وتم ذلك من خلال توضيح إختلاف العمل المصرفي الإسلامي عن نموذج أعمال البنوك التقليدية. وبالمثل، فإن دراسة (Abedifar et al, 2013) وجدوا أنه لا يوجد فرق كبير بين إستقرار البنوك الإسلامية والتقليدية الكبيرة.

وقد اختلفت هذه الدراسة عن الدراسات السابقة في أنها سوق تقوم بقياس الاستقرار المالى فى البنوك الإسلامية ومقارنته بالبنوك التقليدية وذلك باستخدام نموذج Z-score بالتطبيق على حالة الاقتصاد المصرى، مع استعراض أداء بعض البنوك الإسلامية فى الاقتصاد المصرى.

ثانيا: تطور نشاط البنوك الإسلامية فى مصر:

لقد تصور البعض لسنوات عديدة أن البنوك الإسلامية ما هي إلا بنوك تتعامل بدون سعر فائدة فقط، وهذا رأي جانبه الصواب بشكل جزئى نظراً لعدم الدراية الكاملة والسليمة بطبيعة عمل البنوك الإسلامية. فقد تتعامل البنوك الإسلامية بأشكال وصور بدون فوائد سواء فى جانب الودائع (حسابات بدون أرباح) أو فى جانب الإئتمان والقروض (القرض الحسن بدون فوائد)، وكذلك الأمر فقد لا يفرق البعض بين النظرة للبنوك الإسلامية والبنوك التقليدية، والبعض الآخر يميز التعامل مع فروع البنوك الإسلامية عن الفروع الإسلامية للبنوك التقليدية من حيث أن البنوك الإسلامية تعمل بشكل إسلامى كامل، بينما الفروع الإسلامية للبنوك التقليدية قد تضطر لدخول أموالها بين الإسلامى والتقليدى، كما أن هناك وجهة نظر تتجه إلى أن التعامل مع البنوك والفروع الإسلامية للبنوك التقليدية هو الأقرب للصواب درءاً لأى شبهة ريا.

ونحاول في الجزء في البداية عرض مختصر حول نشأة وجذور البنوك الإسلامية في مصر وحتى وقتنا الراهن، مرورًا بالتحديات والصعاب التي واجهتها مراحل النشأة والتطور. ثم بعد ذلك نظرة تفصيلية حول أهم البنوك الإسلامية العاملة في مصر (بنك فيصل- بنك البركة- مصرف أبوظبي الإسلامي) بالإضافة إلى أهم البنوك التجارية التي لها فروعًا للمعاملات الإسلامية (الفروع الإسلامية لبنك مصر).

١- التطور الحالي لأداء البنوك الإسلامية في مصر

ولقد أصدر البنك المركزي المصري موافقته للبنوك التجارية بإنشاء فروعًا للمعاملات الإسلامية، وبلغ إجمالي أصول البنوك الإسلامية الأربعة عام ٢٠٠٣ نحو ٢٤ مليار جنيه، ووصل عدد فروع بنك فيصل والمصرف المتحد والتمويل السعودي ٣٩ فرعًا، ووصلت فروع بنك ناصر الإجتماعي نحو ٩٠ فرعًا، وقبل منتصف عام ٢٠٠٦ حيث كانت الخريطة مقصورة على أربعة بنوك إسلامية فقط (بنك فيصل الإسلامي - المصرف الإسلامي الدولي للإستثمار والتنمية - بنك التمويل المصري السعودي - بنك ناصر الإجتماعي)، وقد بلغ نصيبها من الجهاز المصرفي من ٤% إلى ٥% من إجمالي الودائع في السوق المصرفية المصرية، و٦% من إجمالي القروض، وتدني نصيبها من إستثمارات البنوك.

ونلاحظ أن هناك تغييرًا جوهريًا في خريطة البنوك الإسلامية منذ منتصف عام ٢٠٠٦، فقد نشأ كيان جديد هو المصرف المتحد، وذلك بعد إستحواذه على المصرف الإسلامي الدولي للإستثمار والتنمية، وهو يسعى إلى الإستحواذ على أكبر حصة للمعاملات الإسلامية، حيث وصلت نسبة معاملاته الإسلامية إلى نحو ٦٠%، ويسعى لأن تصل إلى ٩٠% خلال الفترة القادمة. ودخل السوق المصرفي بنك أبوظبي الإسلامي الذي إستحوذ على حصة من أسهم البنك الوطني للتنمية الذي يمتلك ٢٧ فرعًا إسلاميًا، ليصل نصيب البنوك الإسلامية في السوق المصرفية إلى ٨%. ويتوقف إلى حد كبير مستقبل البنوك على وجود تشريع مساند لعمل البنوك الإسلامية في مصر، وخلق وإبتكار منتجات جديدة، والتوسع في إنشاء كيانات مصرفية جديدة، ومساندة للبنوك الإسلامية في مصر (مجلة المستثمرون، ٢٠١٠).

وفي ظل رقعة غزيرة بالسكان يزيد عدد قاطنيها عن ٨٠ مليون نسمة في عام ٢٠١٢ ووصولًا إلى ١٠٠ مليون نسمة عام ٢٠١٩، حيث تعد مصر سوقًا جذابة للتمويل الإسلامي، والتي تقوم على مبادئ الشريعة الإسلامية. ولقد تزايد إهتمام مصر الرسمي بالتمويل الإسلامي في

أعقاب ثورة ٢٥ يناير ٢٠١١ ووصول جماعات الإسلام السياسى للسلطة. تأسيساً على ما يمثلته التمويل الإسلامي من وسيلة للمساهمة في تطوير وتنويع الخدمات المالية في مصر، وزيادة الشمول المالي وتعزيز العدالة الإجتماعية(Grais,2012).

إلا وأنه كان هناك العديد من التحديات الموجهه ضد الدولة المصرية أنذاك لإحداث حالة التنمية الإقتصادية المطلوبة،وعلى الرغم من وجود تلك التحديات على المستوى المحلى والإقليمى إلا وأن البنوك الإسلامية إستطاعت أن تواصل نموها الملحوظ، حيث إرتفع المركز المالي للبنوك بمقدار ٣٠٥,٧ مليار جنية بمعدل ٥,٥% خلال الفترة يوليو/ سبتمبر من السنة المالية ٢٠١٩/٢٠٢٠ مقابل زيادة بلغت ٢١٢,٧ مليار جنية بمعدل ٤,٢% خلال ذات الفترة من السنة المالية السابقة ليصل إلى نحو ٥٨٢٢,٦ مليار جنية في نهاية سبتمبر ٢٠١٩.

ومصر لديها حالياً ١٣ رخصة مصرفية إسلامية. منها ثلاثة بنوك إسلامية كاملة (بنك فيصل - بنك البركة - أبو ظبي) والعديد من البنوك التي لها فروعاً إسلامية، أكبرهم الفروع الإسلامية لبنك مصر، ثم البنك الأهلي المصري، البنك الأهلي المتحد وهو جزء من مجموعة البنك الأهلي المتحد في البحرين، وهى تمثل نسبة تقريباً ١٠% من القطاع المصرفى فى مصر (Abudallah,2009).

ومع نهاية عام ٢٠١٦ حيث تم تحرير سعر صرف الدولار الأمريكى فُدر وقتها حجم أعمال البنوك الإسلامية في مصر بما قيمته ١٦١ مليار جنية، بما شكل نسبة ٦% من حجم السوق المصرفية المصرية الذى يبلغ حوالى ٢.٨ تريليون جنية بزيادة قدرها ٤٦.٥ مليار جنية وبنسبة نمو قدرها ٤١% عن نهاية عام ٢٠١٥، وذلك وفقاً لبيانات الجمعية المصرية للتمويل الإسلامي، بلغ حجم الودائع الإسلامية ١٧٧ مليار جنية تشكل نسبة ٦.٤% من حجم السوق المصرفية المصرية، والذى يبلغ حوالى ٢.٧ تريليون جنية بزيادة قدرها ٣٩.٤ مليار جنية وبنسبة نمو قدرها ٢٩% عن ديسمبر عام ٢٠١٥. بينما بلغ حجم العمل المصرفي الإسلامي ككل في مصر في نهاية ديسمبر ٢٠١٦ حوالى ٢٠٥ مليار جنية وتشكل نسبة ٥.٢% من حجم السوق المصرفية المصرية والذى يبلغ حوالى ٣.٩ تريليون جنية بزيادة قدرها ٥٢ مليار جنية وبنسبة نمو قدرها ٣٤% عن ٣١ ديسمبر ٢٠١٦.

ويتأثر حصة البنوك الإسلامية في السوق المصرفي المصري في السنوات الماضية بأسباب عديدة منها: سيطرة عدد محدود من البنوك العامة (الأهلى - مصر - القاهرة -

الإسكندرية سابقاً) على السوق المصرفية لسنوات طويلة، مستفيدة بذلك من فروعها المنتشرة في أنحاء البلاد، كما أن هناك عوامل أخرى أدت إلى تدني نصيب البنوك الإسلامية تتمثل في الشعور والرضا العام بالبنوك العامة أو الحكومية باعتبارها أكثر أمناً وخاصة في الأماكن التي تبتعد عن القاهرة الكبرى، كما أن حالة البلبلة التي شهدتها إصدار بعض الفتاوى المؤكدة بأن البنوك التقليدية حلال، أوجدت حالة من عدم التفرقة بين البنوك التقليدية ذات الفوائد الأعلى والبنوك الإسلامية ذات العائد المتغير، بالإضافة إلى تعرض البنوك الإسلامية لعمليات سحب من كثير من المودعين بسبب الحملة على شركات توظيف الأموال التي أخذت صبغة إسلامية، وكذا الصعوبات الإدارية أمام الموافقة على فتح فروع إسلامية جديدة، بالإضافة إلى تطبيق نفس المعايير الرقابية التي تخضع لها البنوك التقليدية من جانب السلطات النقدية دون تمييز أو تفرقة (Zaher and Hassan,2001).

وتتمثل المصارف الإسلامية حوالي ٦٪ من القطاع المصرفي في البلاد آنذاك، حيث سجل التمويل الإسلامي في مصر نمواً بنسبة ٣٠٪ مقارنة بعام ٢٠١٧ مع وصول أصول البنوك الإسلامية إلى ٢٠٠ مليار جنيه مصري تستخدمها ٢٥٠ فرعاً مصرفياً إسلامياً في مصر تخدم ٣ ملايين عميل. وكذلك يوجد حالياً ١٥ مصرفاً تقدم نافذة تمويل إسلامي بما في ذلك ثلاث مؤسسات مالية بترخيص إسلامي كامل. وينمو حالياً منتج الرهن العقاري المصري الإسلامي في البنوك الإسلامية المصرية والأجنبية إمتثالاً لمبادئ الشريعة الإسلامية في شكل مرابحة/ إيجارة.

وقد حققت أصول البنوك الإسلامية الثلاثة بالسوق المحلية مع إستثناء أصول الفروع الإسلامية للبنوك التقليدية (للإندماج أرقام الفروع الإسلامية مع الفروع التقليدية لنفس البنك)، نمواً بنسبة ١٥٥% في آخر ٥ سنوات، مما يوضح مباشر مدى الطفرة في معدلات النمو للبنوك الإسلامية، وكان أعلى معدل نمو محقق في ٢٠١٦ وبلغ ٣٩.٥ % و ٢٠.٨% في ٢٠١٨، وتراجع النمو إلي ١٤.٤% في ٢٠١٩.

أصول المصارف الإسلامية تمثل نحو ٤% من إجمالي قيمة أصول البنوك العاملة بالقطاع المصرفي المصري، بعد إستبعاد الفروع الإسلامية للبنوك التقليدية، حيث بلغ حجم الأعمال المصرفية الإسلامية في مصر سجل ٣١٨ مليار جنيه مصري في عام ٢٠١٩، مستحوذاً على ٥.٥ % من حصة السوق المصرفي. وإذا ما قمنا بإضافة حجم الفروع الإسلامية للبنوك التقليدية إلى الثلاثة بنوك سوف تزيد نسبة وأصول البنوك الإسلامية مقارنة ببنوك القطاع المصرفي في مصر (عدد الفروع الإسلامية لبنك مصر حتى ٢٠٢١ بلغ ٤٧ فرعاً)

وبلغ إجمالي أصول المصارف الإسلامية بالكامل ٢٤١ مليار جنيه مصري بنهاية مارس ٢٠٢٠ مستحوذة بذلك على حصة قدرها ٤% تقريباً من إجمالي أصول القطاع المصرفي المصري بالكامل والتي تبلغ ٦.١٦٦ تريليون جنيه مصري. فيما إنخفضت أصول المصارف الإسلامية بالنسبة لأصول القطاع المصرفي المصري، بنسبة طفيفة تبلغ ٠.١% عن حصة أصولها والتي بلغت ٢٣٥ مليار جنيه مصري ونسبة ٤% من إجمالي أصول القطاع المصرفي المصري ٥.٨٥٦ تريليون جنيه مصري بنهاية العام ٢٠١٩، حيث حققت أصول المصارف الإسلامية بالكامل نسبة نمو قدرها ٢.٤% مقارنة بنهاية عام ٢٠١٩ (البنك المركزي المصري، ٢٠٢٠).

و يمتلك القطاع المصرفي المصري تقريباً ٢٥٠ فرعاً يقدمون الخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية وتمثل حوالي ٥,٥% من إجمالي الفروع المصرفية بالسوق المصرفي المصري والتي بلغت ٤٤٢٣ فرعاً وفقاً للبيانات الصادرة من البنك المركزي المصري. ويتبين أن معدل نمو أصول المصارف الإسلامية للفترة (٢٠١٠-٢٠١٩) أفضل من معدل نمو أصول البنوك التقليدية بالقطاع المصرفي المصري بالكامل، وهو أفضل أيضاً من معدل نمو إجمالي أصول القطاع المصرفي المصري بالكامل متضمناً المصارف الإسلامية ٧.٨% للعام ٢٠١٩ مقارنة بمعدل نمو ١٢.٩% عام ٢٠١٨.

٢- أداء ونشاط بعض البنوك الإسلامية في مصر:

مع تزايد أهمية أنشطة التمويل الإسلامي، تبرز الحاجة لتقييم ورصد أداء البنوك الإسلامية العاملة في مصر خلال السنوات الماضية، للوقوف على نقاط القوة والضعف، ومن هنا تبرز أهمية التحقيق في أداء الصيرفة الإسلامية في مصر. ويعتبر هذا أمراً بالغ الأهمية للمهتمين وإدارات البنوك الإسلامية وللمساهمين والمستثمرين والمنظمين من أجل تقديم صورة حقيقية عن الوضع المالي للمصارف الإسلامية في مصر. ومن النقاط الجديرة بالذكر أن تم ملاحظة عدم إدراج بنك إسلامي واحد بمصر ضمن أفضل ١٠٠ بنك في العالم.

ففي الواقع، إن حجم وانتشار البنوك الإسلامية هو أحد العوائق الرئيسية لقدرتها على التفاعل بكفاءة في الأسواق الدولية، ومواكبة التطورات المتزايدة في تقديم الخدمات المصرفية الحديثة. لذلك، من المحتّم بالفعل على المسؤولين عن الصناعة المصرفية الإسلامية إستكشاف آفاق المستقبل بهدف الحصول على رؤية أوضح، والتنبؤ بالعقبات والتحديات والتعامل معها

بفعالية (Fayed,2013). وفي هذه النقطة نسعى لدراسة أداء أهم البنوك الإسلامية العاملة في مصر وفي مقدمتها بنك فيصل الإسلامي وبنك البركة وبنك أبو ظبي.

١/٢ بنك فيصل الإسلامي

كانت النشأة لبنك فيصل الإسلامي المصري في عام ١٩٧٧م وبدأ في إفتتاح أبوابه للعمل رسمياً في عام ١٩٧٩م، وكانت البداية الحقيقية قبل ذلك بأكثر من خمسة أعوام، عندما تشاور المؤسسون وإتفقوا فيما بينهم على إنشاء مصرف في مصر يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية يكون نموذجاً يحتذى به في كافة أنحاء العالم، وتمت الموافقة على تأسيس البنك بالقانون الخاص رقم ٤٨ لسنة ١٩٧٧م الذي أقره مجلس الشعب المصري كمؤسسة إقتصادية وإجتماعية تأخذ شكل شركة مساهمة مصرية وتعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وبناء على القانون رقم ١٤٢ لسنة ١٩٨١م تم تعديل نظام الإنشاء، ثم تعديله مرة ثانية بالقانون رقم ٩٧ لسنة ١٩٩٦م. وقد وصل إجمالي حجم الأصول حوالي ١٠٧.٨ مليار جنيه في نهاية عام ٢٠٢٠م، يوضح الجدول رقم (١) الميزانية المستقلة لبنك فيصل الاسلامي خلال الفترة (٢٠١١-٢٠٢٠).

جدول (١) الميزانية المستقلة لبنك فيصل الإسلامي خلال الفترة (٢٠٢٠-٢٠٢٠)

الاصول:	٢٠٢٠	٢٠١٩	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٣	٢٠١٢	٢٠١١
تغطية وأرصدة لدي المركزي	٨,٨٥٨,٨٣١	٨,٥٥٦,٤٢٤	٧,٩٤٨,٧٧٢	٧,٣٢٩,٨٩٩	٦,٠٩١,٦٥٧	٣,٢٤٧,٣٥٥	٣,٨٨٧,٦٨٥	٣,٤١٤,١٩٢	٢,٩٣٩,٧٨٠	٣,٢٩١,٢٩٠
أرصدة لدي البنوك	١٥,٥٣٤,٨٧٢	٣٨,٧٨٨,٥٥٨	٤٢,١١٢,٦٧٩	٣٢,٨٧٥,٨٤٢	١,٠٣٤,٥٨٧	٧,٤٥١,٤٨٦	٦,٩١٢,٥٧٨	٧,٠٥٢,٥٤٦	٣,٣١٩,٩٢٩	٧٥,٥٥٥
أوراق حكومية			١٥,٠٦٨,٥٩٦	١٠,٢٨٤,٤١٥	١٤,٤٩٠,٩٣١	٩,١٣٢,٨٩٤	٩,٠٧١,٤٥٥	٢,٠٦٩,٤٧١	١٥,٢٩٧,٩٧٥	٦,٣٥٤,٦١٥
اصول مالية بغرض المتاجرة			٤١,٠١٢	٣١,٥٥٠	١٩,٦٠٦	٢٩,٧٨٥	٣٤,٥٥٤	٣٥,٣٤٢	٤٠,١٢٥	١١,٠٩٨٢
مشاركات وبرندات مع العملاء	١٠,٠٢٥,٩٤٠	٩,٢٩٨,٩٠٢	٨,٣٨٤,٦٩٦	٧,٢٠٠,٤٣٨	٥,٩٥٩,٧٢٠	٥,١٠١,٠٦٧	٤,٨٤٢,٢٩٨	٤,٠٥٧,٦٨٣	٣,٢١٥,٤٠٩	٣,٢٤٩,١٨٣
استثمارات مالية:										
مناحة للبيع	٢٨,٤٣٠,٦٣٩	٤,١٢٩,٦١٨	٤,٩٠١,٨٣٧	٤,٣٧٤,٧٤٤	٥,٧٧٧,٩٤١	٢٥,٢٢٦,٨٨٧	٢٢,٣٤٦,٧٠٥	٨,٠٠٤,٦٧٧	١٣,٨١٨,٤١٣	١٤,٥٠٢,٢١٤
محتفظ بها	٤٦,٥٧٠,١٣٦	٣٦,٣٢٨,١٢٨	١١,٠٩٣,٤٤٩	١٧,١٩٠,٨٢٥	٢٨,٥٧٢,٣٢٦	١,١٧٢,٤٢٩	١,٨٣٨٣	١٧,١٤١	١٤,٩٣٥	١٢,٢٧٥
استثمارات في شركات تابعة	١,١٤٢,٠٦٤	١,٠٨٢,٠٥٠	١,٠٥٢,٢٩٦	١,٠٥٧,٢٦٥	١,٠٢٢,١٢٨	١,٠٧٨,٨١٤	٩٦٤,٤٤٦	٨٢٤,٣٥٥	٨٥٨,٢٢٢	٧٦١,٥٠١
اصول غير ملموسة	٤٧,٤٥٦	٤٠,٤٤١	٢٢,٥٧٣	١,٠٨٦	١,٠٢٧	٧,٨٥٢	١٢,٥٧٢	١١,٢٢١	١٢,٠١٩	١٢,٠١٩
اصول أخرى	٢,٦٠٨,٠٧٩	٢,٤٠٠,٣٥٦	٢,٠٦٨,٠٢٨	١,٣٤٠,٢٧٤	١,٨٥٩,٣٢٣	١,٤٢٧,٩١٥	١,٣٤٤,٣٢٧	٦٨٢,٤١٩	٩٧٥,٠٩٥	٩٣٢,١١٤
اصول ثابتة	١,٢٤٩,٦١٢	١,٢١١,٧٩٤	١,١٥٧,٧٨٢	٨٦١,٦٥٧	٨١٧,٨٨٧	٦٩٧,٤٩٤	٦٤٧,٧٢٢	٦٣٤,٣٢١	٥٨٧,٧٣٠	٥٠٨,٤١٥
إجمالي الاصول:	١١٤,٩١٢,٩٢٤	١٠٢,٢٧٤,٢٩٨	٩٣,٧٧١,٨٢٠	٨٢,٥٩٧,٤٩٥	٧٤,٩٨٢,٢٢٨	٥٥,٥١٣,٨٩٨	٥٠,١٠٦,٧٦٥	٤٥,٣٥٤,٧٥٨	٤١,٠٨٠,٢٠٢	٣٥,٠٧٠,٣٢٩
الالتزامات:										
أرصدة مستحقة للبنوك	١٥,٠٢٤٨	٢٤٤,٨٤١	١,٠٤,٧١٣	٩٦,٦٦٩	٢١٧,٦٨١	١٢٤,٨٢٣	٨٠,٠٤٦	٧٤,٦١٩	٤٨,٧٣٥	١٠٨,٤٦٢
الأرصدة الاخارية	٩٦,٩٤٤,٨٧٩	٨٦,٠٣٥,٨١٠	٧٩,٠٥٧,٦١٦	٧١,١٢٧,٦٠٣	٦٤,١٢٥,٤٣٣	٤٩,٣٢٧,١٠٠	٤٤,٧٦٨,٠٠٢	٤٠,٧٠٢,٨٢٠	٣٧,٢٨٢,٥١٧	٣٢,١٠٠,٦٧١
التزامات أخرى	٢,٧٦٢,٨٨٤	٢,٥٢٧٩٠	٢,٤٠٨,٢٥٢	١,٩٩٨,١٧٣	٢,٢٢٤,١٢٩	١,٧٧٢,٥٤٢	١,٥٠٩,٧٢٣	١,٢٥٨,٧٧١	١,٠٧٠,١٥٧	٧٨٢,٦٤٤
مخصصات أخرى	٣٥,٩٨٩	٨,٤٨٨	٢٢,٢٠٩	١٩,٠٨٤	١٥,٢١٤	٨٢,٠٢٩	٢٧,٨٢٨	٧٩,٥٦٦	٣٧,١٩٦	٨,٥٢٩
إجمالي الالتزامات:	١٠٠,٥١٥,١٩١	٨٩,٣٦٦,٣١٦	٨٢,٠٢٨,١٢٣	٧٣,٢٥٠,٤٤٢	٦٦,٥٩٢,١٠٧	٥١,٢٢٦,٥٥٤	٤٦,٣٨٥,٦٣٩	٤٢,١١٥,٧٣٦	٣٨,٤٣٨,٦٠٥	٣٣,٠٣١,٣٥١
حقوق الملكية										
رأس المال المدفوع	٤,٠٨١,٨٦٥	٣,٠٤٦,٦٦٩	١,٧٧٥,٦٨١	١,٧٧٥,٦٨١	١,٥٨٠,٥١٥	١,٠٥٩,٣٥٥	١,٠٥٩,٣٥٥	١,٠٥٩,٣٥٥	١,٠٥٩,٣٥٥	١,٠٥٩,٣٥٥
احتياطيات	٣,٢٦٦,٥٢٢	٣,٣٨٢,٧٠٦	٣,٨١٠,١٠٠	٢,٨٣٠,٦٥٦	٢,٨٧٨,١٢٦	١,٢٨٨,١٢١	١,١٢٢,٦٧١	٩٨٠,٨٥٣	٧٩٩,٦٢٧	٦٣١,٢٢٨
صافي الأرباح	٦,٩٢٤,٣٤٦	٦,٩٣٤,٦٠٧	٦,١٥٨,٠٠٦	٤,٦٤٠,٧١٦	٣,٩٣٦,٤٧٠	١,٩٩٩,٣٥٨	١,٥٢٨,١٠٠	١,١٩٨,٨١٤	٨١٢,٥٤٥	٣٤٨,٠٠٥
إجمالي حقوق الملكية	١٤,٣٨٧,٧٤٣	١٣,٣٣٣,٩٨٢	١١,٧٤٣,٦٩٧	٩,٢٤٧,٠٥٣	٨,٣٩٥,١٢١	٤,٢٨٧,٣٤٤	٣,٧٢١,١٢٦	٣,٢٢٩,٠٢٢	٢,٦٤١,٥٩٧	٢,٠٣٨,٩٨٨
إجمالي الالتزامات وحقوق الملكية	١١٤,٩١٢,٩٢٤	١٠٢,٢٧٤,٢٩٨	٩٣,٧٧١,٨٢٠	٨٢,٥٩٧,٤٩٥	٧٤,٩٨٢,٢٢٨	٥٥,٥١٣,٨٩٨	٥٠,١٠٦,٧٦٥	٤٥,٣٥٤,٧٥٨	٤١,٠٨٠,٢٠٢	٣٥,٠٧٠,٣٢٩

المصدر: بنك فيصل الإسلامي، التقرير السنوي، أعداد مختلفة.

ومن الجدول رقم (١) يتضح مايلي:

- هناك زيادة ملحوظة ومستمرة في جانب الودائع بشكل سنوي ومستمر، مما يدل على قدرة بنك فيصل على جذب شريحة من العملاء، حيث وصل متوسط نمو محفظة الودائع ١٣% خلال آخر عشر سنوات، حيث كانت وداائع بنك فيصل ٣٢ مليار جنية عام ٢٠١١ م ووصلت ل ٩٧ مليار جنية في عام ٢٠٢٠م، مما يؤكد إستمرارية الطلب المتزايد من العملاء على الإيدار بنك فيصل الإسلامي، ووصلت محفظة الودائع للبنك ما نسبته ٩٦% تقريباً من إجمالي الإلتزمات.
- أرصدة البنك لدى البنوك الأخرى تمثل نسبة كبيرة من الودائع، تقريباً ٤٥% من وداائع البنك يتم إيداعها لدى بنوك أخرى، مما قد يؤثر في إستقرار البنك نتيجة لإستثمار الجزء الأكبر من الودائع لدى بنوك أخرى.
- نسبة التوظيف الحقيقي الداخلي لبنك فيصل محفظة الإئتمان (المشاركات والمرابحاث) داخل البنك ١٠% من محفظة الودائع في المتوسط تقريباً، منخفضة مقارنة بنسبة توظيف الودائع خارجياً في صورة أرصدة طرف البنوك الأخرى (التوظيف الخارجى ٤٥%). الإئتمان والتوظيف الإسلامي (المباحات والمشاركات)، وصل متوسط نمو محفظة الإئتمان والتوظيف الداخلي خلال آخر عشر سنوات ١٤% بدأ في العام ٢٠١١ م بمبلغ ٣.٣ مليار جنية حتى وصل في عام ٢٠٢٠ مبلغ ١٠ مليار جنية.
- بلغت نسبة الإئتمان والتوظيف الداخلي إلى الودائع خلال آخر عشر سنوات نسبة ١٠%، وتم ملاحظة أن النسبة شبة ثابتة على مدار الفترة كاملة، ولم تشهد أى تحرك في إتجاه الصعود أو إرتفاع مؤشراتنا خلال الفترة.
- وعن حجم أعمال البنك إستطاع البنك أن يصعد بمعدلات جيدة منذ عام ٢٠١١م حيث كان حجم الأعمال ٣٥.٠٧٠ مليار جنية، ثم وصل في العام ٢٠٢٠ م لقيمة ١١٤.٩١٣ مليار جنية، بمتوسط زيادة سنوية تقريباً ١٢% سنوياً خلال الفترة (٢٠١١-٢٠٢٠).

٢/٢ بنك البركة الإسلامي

بدأ البنك في ممارسة أعماله وأنشطته المختلفة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية منذ أكثر من عشرين عاماً. وقد إستطاع بنك البركة كمؤسسة إسلامية رائدة في غضون سنوات عديدة أن يفرض نفسه بقوة في ساحة الأسواق المصرفية في مصر في ضوء الخدمات والمنتجات المتقدمة والعديدة التي يقدمها، وإصداره للعديد من الأوعية الإيداعية، وكذلك مجمعات الإستثمار التي تتناسب

جميع فئات المجتمع فيما يتعلق بالمدفوعات والدفع الدوري للعائد، والتي تتوافق جميعها مع أحكام الشريعة الإسلامية المتسامحة (الودائع والشهادات والصكوك). وفي هذا الصدد تجدر الإشارة إلى أن البنك أطلق العديد من برامج تمويل التجزئة الجديدة وغير المسبوقة في السوق المصري التي تلبي متطلبات مختلف فئات المجتمع، والتي تتوافق جميعها مع أحكام الشريعة الإسلامية المتسامحة، من بينها تمويل التعليم الخاص والأجنبي والنوادي والعمليات الجراحية بالإضافة إلى تمويل السيارات والتمويل العقاري، مما كان له الأثر الأكبر على زيادة محفظة الائتمان وتوظيف الأموال بالصور والأشكال الإسلامية داخل البنك.

وجدير بالذكر أن جميع عمليات البنك ومعاملاته تخضع للتدقيق من قبل هيئة رقابة شرعية مستقلة، حيث يقدم البنك التمويل المباشر للشركات والمؤسسات التي تتمتع بجدارة إئتمانية عالية، ويشارك في القروض المجمعلة للمشاريع الكبيرة المجدية إقتصادياً والتي توفر فرص عمل كبيرة، وذلك إستمراراً للدور الريادي للبنك كمؤسسة مصرفية إسلامية تمثل الذراع الإستثماري في مصر لمجموعة البركة المصرفية (المستثمر الرئيسي في البنك) إلى جانب ذلك يساهم البنك في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تساهم بشكل مباشر في تعزيز الإقتصاد الوطني. وضمن هذا الإطار، أبرم البنك عقدًا مع الصندوق الإجتماعي للتنمية لتمويل المشاريع الصغيرة الجديدة والقائمة بنظام الشراكة الإسلامية (Mushraka) من التمويل الممنوح لها من قبل البنك الدولي. ويبلغ عدد فروع البنك حالياً ٢٧ فرعاً موزعة على المحافظات والمدن الكبرى، بالإضافة إلى مكاتب صرف العملات الأجنبية. كما يبلغ رأس المال المصرح به للمجموعة ١.٥ مليار دولار أمريكي، ويبلغ إجمالي حقوق المساهمين حوالي ٢ مليار دولار أمريكي، وتمتلك المجموعة إنتشاراً واسعاً وجغرافياً يتمثل في الوحدات المصرفية الفرعية والمكاتب التمثيلية في ثلاث قارات في خمس عشرة ولاية تدير أكثر من ٥٠٠ فرع(بنك البركة، ٢٠٢٠). يوضح الجدول رقم(٢) الميزانية المستقلة لبنك البركة الإسلامي خلال الفترة (٢٠١١ - ٢٠٢٠).

جدول رقم (٢) الميزانيات المستقلة لبنك البركة خلال الفترة (٢٠١١ - ٢٠٢٠)

	٢٠١١	٢٠١٢	٢٠١٣	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٩	٢٠٢٠	
الأصول	١,٣٣١,٠١٣	١,٤٧٨,٤٧٥	١,٤٣١,٨٠٠	١,٨٥٠,٢٩٧	٢,٤٨٢,٧٥٣	٢,٨٧٣,٤٤٠	٤,٣٠٧,٥٥٨	٤,٨١٦,٠٥٧	٦,٤٣٠,١٦٧	٦,٤٠٩,٨٨٨	إضافة ورصد لدى المركزي
إضافة لدى البنوك	٨١,٩٣١	١٧٨,٥٦٩	٢٨٨,٦١٩	١,٣٩٨,٨٧٧	٢,٨١٢,٢٢٦	٤,٨١٢,٥٠٨	١٠,٥٠٣,٣٦٤	١٤,٩٣١,١١٩	٢٣,٥٨٥,٤٥٠	١٣,٤١٨,٣٠٧	إضافة لدى البنوك
أوراق حكومية	٣,٣٧٦,٥١٩	٤,٢٥٨,٦٥٥	٤,٨٣٥,٢٢٨	٣,٦٠٦,٦٣٦	٤,٥٥٤,٧٩٩	٧,٥١٨,٨٨٤	١١,١٨١,١٢٩	١٠,٤٧٧,٦٥٩	٧,١٠٩,٤٧٦	١٣,٦٤٠,٣٧٦	أوراق حكومية
صديقات مستقر مع البنوك	٩٤٨,٧٦٧	٨٣٢,٢٦٩	٧٠٤,٣٣٠	٦٢٦,٧٧٧	٦٢٧,٥٢٨	١,٢٣٠,١٣٣	٣,١٥٧,١١٨	٣,٤٨٦,٥٩٣	٢,٢٩٣,٦٦٩	١,٩٨٧,٣٨٤	صديقات مستقر مع البنوك
مطلوبات ومراجعات	٥,٩٤٤,١٥٧	٦,٨٣٨,٢٧٧	٧,٠٠٠,٢٩٤	٨,٤٦٢,٤٩٩	٩,٦٧٧,١٤٥	١٣,٧٢٦,٤٣٣	١٥,٧٤٦,١٥٦	١٦,٧٣٢,٤٩٨	١٩,٥٦٥,٣٤٩	١٩,٥٦٥,٣٤٩	مطلوبات ومراجعات
استثمارات محلية											استثمارات محلية
محافظة البليح											محافظة البليح
محافظة حليمة											محافظة حليمة
محافظة عاليا											محافظة عاليا
استثمارات في شركات تابعة											استثمارات في شركات تابعة
أصول أخرى											أصول أخرى
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											أصول أصول
أصول بنكية											أصول بنكية
أصول أصول											

- بلغ متوسط معدل نمو الودائع للبنك خلال آخر عشر سنوات مانسبته ٢٢%، حيث بلغت الودائع فى عام ٢٠١١م مبلغ ١٣ مليار جنية حتى وصلت فى عام ٢٠٢٠م لـ ٦٦ مليار جنية. مما يؤكد زيادة معدلات نمو محفظة الودائع خلال الفترة، وتؤكد زيادة نسبة ومعدلات حجم الودائع سنوياً وبشكل مستمر مدى الإقبال من العملاء على التعامل مع بنك البركة الإسلامى. حيث وصلت محفظة الودائع بالبنك مانسبته ٩٣% تقريباً من إجمالى الإلتزامات.
- المشاركات والمربحات الإسلامية، بدأت فى عام ٢٠١١ م بمبلغ ٥.٩٦٤ مليار جنية، بنسبة ٤٧% تقريباً مقارنة بمحفظة الودائع. ثم فى عام ٢٠١٥م مبلغ ٩.٢٧٧ مليار جنية، بنسبة ٣٧% من حجم الودائع. بدأت فى عام ٢٠١٦م بمبلغ ١٣.٧٢٩ مليار جنية بنسبة ٣٦% تقريباً من محفظة الودائع. حتى وصلت فى عام ٢٠٢٠م لمبلغ ١٩.٥٦٥ مليار جنية بنسبة ٢٩% من حجم الودائع. مما يؤكد رغبة وتوجه البنك نحو زيادة محفظة الإئتمان الداخلى لما لها من أهمية فى تعظيم الربحية ومن ثم الإستقرار.
- بلغت حجم الأرصدة لدى البنوك الأخرى مبلغ ٢٤ مليار جنية فى العام ٢٠١٩ يمثل ما نسبة ٣٧.٥% أنذاك من حجم ودائع البنك. مما له التأثير فى عمليات الإستقرار الداخلى للبنك وتوجه البنك نحو الإستثمار الأمان لدى البنوك الأخرى، على حساب توظيف الأموال داخلياً.
- بلغ متوسط معدلات النمو لمحفظة الإئتمان وتوظيف الأموال الداخلى حوالى ١٥% خلال العشر سنوات الأخيرة، بدأت فى العام ٢٠١١م بمبلغ ٦ مليار جنية، ثم وصلت لمبلغ ٢٠ مليار جنية فى عام ٢٠٢٠م. مما يؤكد التحسن النسبى المستمر بسياسات توظيف الأموال داخلياً لدى البنك.
- بلغت نسبة محفظة الإئتمان والتوظيف الداخلى للودائع خلال العشر سنوات نسبة ٣٨%، وتم ملاحظة أنها بدأت فى العام ٢٠١١م بنسب عالية وصلت لـ ٥٥% ثم بدأت فى الإنخفاض التدريجى حتى وصلت فى عام ٢٠٢٠م لما هو نسبته ٢٩%.
- إستطاع البنك تحقيق صافى أرباح ١٣٥ مليون جنية عام ٢٠١١م، ثم زادت معدلات الأرباح حتى بلغت ٢٤٨ مليون جنية عام ٢٠١٥م، ثم توالى معدلات الأرباح فى الزيادة حتى وصلت إلى ١.٤٢٢ مليار جنية عام ٢٠٢٠م. و أنه بالرغم من إستثمار نسبة أكبر من أنون الخزائنة والإستثمار فى أرصدة طرف البنوك الأخرى إلا وأنه لم تؤثر بشكل ملحوظ على أرباح البنك، مما يترجم سياسيات البنك فى الإستثمار أو المحافظ الأكثر أماناً وأقل مخاطرة على حساب الربحية.

- وعن حجم أعمال البنك، إستطاع البنك أن يصعد بمعدلات نمو منذ عام ٢٠١١ م حيث كان حجم الأعمال ١٤.٨٥٢ مليار جنية ثم وصل إلى ٢٨.٩٠٠ مليار جنية عام ٢٠١٥م (الضعف تقريباً)، ثم وصل إلى ٧٦ مليار جنية في عام ٢٠٢٠م، بمتوسط زيادة ١٥% سنوياً تقريباً خلال تلك الفترة.

٣/٢ بنك أبو ظبي الإسلامي:

تأسس البنك الوطني للتنمية في مصر عام ١٩٨٠م كشركة مساهمة مصرية طبقاً لأحكام القانون رقم ٤٣ لسنة ١٩٧٤م وتعديلاته، وبرأس مال مدفوع قدره ٥٠ مليون جنية مصري، بهدف دعم تعاون القطاع الخاص لتحقيق التنمية الإقتصادية، وفى الربع الأخير من عام ٢٠٠٧م إستحوذ مصرف أبوظبي الإسلامي على البنك الوطني للتنمية، وإرتفع رأس المال المدفوع للمصرف بما يقارب سبعة أضعاف ما كان عليه في ٢٠٠٧م (٢٨١ مليون جنية)، ليبلغ ٢ مليار جنية ورأس المال المصرح به الى ٤ مليار جنية مصري في نهاية عام ٢٠١٠م. شملت خطة التطوير التي تبناها مصرف أبو ظبي الإسلامي في مصر بعد الإستحواذ على جميع قطاعات البنك منها قطاع خدمات التجزئة المصرفية والمشروعات متناهية الصغر وقطاع الخدمات المصرفية للشركات. كما إنتهى المصرف من تحديث وتطوير شبكة الأنظمة التكنولوجية لتتناسب مع طبيعة المنتجات المصرفية الإسلامية، وتمكن البنك من طرح المزيد من المنتجات المبتكرة وتقديم خدمات متميزة لعملائه، وفى ذات الوقت قام المصرف بتجديد شبكة فروعته حيث تم الإنتهاء من تجديد ٢٦ فرعاً بنهاية ٢٠١٢ م ضمن شبكة فروعته المنتشرة بجميع أنحاء الجمهورية، بالإضافة الى مقرى الإدارات المركزية فى عمر مكرم وجاردن سيتي، كما تم وضع العلامة التجارية للبنك أعلى مبنى عمر مكرم بميدان التحرير الأمر الذى نتج عنه تدعيماً ملحوظاً لهويته.

وبالتالى أصبح مصرف أبو ظبي الإسلامي في مصر واحداً من أكبر المؤسسات المالية الإسلامية في مصر، ويضم ما يزيد عن ٢٠٠٠ موظف من ذوي الخبرات المصرفية، ويهدف إلى تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات المالية والمصرفية من خلال شبكة فروع البنك التي تضم ٦٩ فرعاً، ٣٩ وحدة لتمويل المشروعات المتناهية الصغر و ٦٧ ماكينة صراف آلي منتشرين في ٢١ محافظة على مستوى جمهورية مصر العربية. ومن خلال دعم مصرف أبو ظبي الإسلامي، يمضي مصرف أبو ظبي الإسلامي في مصر بخطى سريعة نحو التحول إلى مؤسسة مالية متوافقة تماماً مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، قادرة على المنافسة وفقاً لأعلى معايير السوق المصرفية

المصرية، كما فاز مصرف أبو ظبي الإسلامي في مصر بجائزة " أفضل بنك إسلامي في مصر " للعام الثالث على التوالي، وجائزة " أفضل بنك إسلامي خاص " للعام الثاني، من خلال الإستفتاء السنوي لأفضل البنوك لعام ٢٠١٢ الذي تجريه مؤسسة أخبار التمويل الاسلامي (بنك أبو ظبي الاسلامى، ٢٠٢٠). وتم ملاحظة أن كان هناك صافى (خسارة) منذ عام ٢٠١١م تمثل خسائر مرحلة، مما لها الأثر الأكبر على معدلات الإستقرار المالي للبنك، كما يتضح من الجدول رقم (٣) الميزانية المجمعة لبنك أبوظبي الاسلامي خلال الفترة (٢٠١١ - ٢٠٢٠).

جدول (٣) الميزانية المجمعة لبنك أبوظبي الإسلامي خلال الفترة (٢٠١١ - ٢٠٢٠)

٢٠١١	٢٠١٢	٢٠١٣	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠١٩	٢٠٢٠	الأصول:
١,٠٠٠,٥٩١	١,١٣٢,٧٩٨	١,٦٤٤,٠٠٨	١,٣١٧,٨٤٥	١,١٨١,٠٣١	١,٣٦١,٢٩٤	٦,١٢٥,٥٧١	٢,٣٥٢,١٦٨	٥,٠٧٨,١٥٧	٤,١٣٠,٣٠٤	نقدية وأرصدة لدى المركزي
١,٤٠٧,٤٧٩	١,٧١٣,٥٥٢	١,٢٧٢,٠٥١	١,٢١١,٠٠٣	١,٨٧٣,٨٧٣	٣,٢٩٦,٧٣٠	١,٣٠٨,٣٩٢	٣,١٩٠,٦٥٦	١,٢٥٢,٢٩٣	٣,٧١٣,٥١٩	أرصدة لدى البنوك
٣,٩٢٧,٤٢٣	٣,١٠٧	.	٢,٩٩٦,٥١٠	٢,٩٩٦,٥١٠	٤,٧٦٦,٣٢٤	٧,٨٥١,٥٣٣	٢٦٩,٤٣٨	١٨٠,٩١٨	١١٨,٢٠٦	أنون خزينة
١,٥٣٩,١٤٦	٣٩١,٣٨١	٢٩٤,٧٣٦	٢٢٧,٩٥٢	٢٢٩,٧٦٠	٢١٥,٥٦٥	٢٢٢,٠٢٣	٢٢٣,٠٨٩	٨,٠٠٠	١,٠٤٢٤	تسهيلات البنوك
٢,٥٩٠,٧٥٥	٤,٩١٢,٣٠١	٦,٣٠٨,٥٨٦	٨,٦٤٧,٥٥٥	١٠,٦٥٥,٧٠٢	١٥,٥٧٧,٩١٧	١٦,٠٠٠,٩٦٩	٢٣,٧٩٧,٤١٢	٣٠,٧٢٦,٣٧٨	٤٠,٢٢٤,٩٣٤	تمويلات تقليدية للعملاء
										تمويل إسلامية للعملاء
										استثمارات مالية:
٧٠,١٥٢٢	١,٠٧٥,٠٣٨	١,١٧٧,٤٧٩	١,٦١٠,٤٩٢	٤,٦٩٦,٤٦٧	٧,٠٤٤	٨٢,٤٠٦	٢٧,٣٦٠	٢٢,٢٧٠		مخافة البيع
٢٣,٦٠٢	١٨,٧٥٤	١٢,١٨١	١٦,٥٥٥	١٠,٨٣١	٥,٧١٩,٦١٧	٦,٨٥٠,٣١٢	١٦,٨٢٧,٦٨٣	٢,٠٣٥,٤٧٧	٢١,٢٢٤,٠٦٥	مخفظ بها
١,٤٩,٩٢٧	١,٤٩,٦٦٢	١,٧٠,٢٢٦	١,٨٩,٠٠٢	٢,٠٩,٤٨٠	٢١٦,٦٦٣	٧١,٩٠١	٨١,٢٨١	١٠,٩,٩٦٦	٣١٤,٤٥٠	استثمارات في شركات تابعة
١,٠٣٥٦	١١,٣٢٥	٤,٥٠١	٤,٠٩٣	٥,٩٥٣	٥٥٧	٤٠٤	٨٦	-	٢٥,٦٤٦	أصول غير ملموسة
٥٥١,٨٩٦	٦٣٧,٧٣٣	١,٠١٦,٤٤٨	١,١٠٤,٥٢٠	٨١٩,٣٥٥	١,٢٤٦,٥٥٤	١,٥٨٤,٧٦٣	١,٢١٥,١٢٢	١,٢٧٠,٣٦١	١,٥٥٩,٣٧٧	أصول أخرى
٢١٨,١٠٦	٢٤٤,٨٤٤	٢٣١,٤٢٦	٣٥٥,٥٧٦	٣٦٦,٧٢٤	٤١٠,٢٩٢	٧٤٢,٦٦٩	٧٥١,٨٢٢	٧٧٤,١٠٤	٥٣١,٥٧٦	أصول ثابتة
١٣,٧٧٠,٢٥٦	١٤,٥٤٤,٦٢٢	١٦,٣٩٧,٣٩٧	١٩,٦٣٤,٥٥٨	٢٣,٦٦٩,٨٨٥	٣٣,٢٥٦,٧٠٥	٣٧,٤١٥,٢٤٣	٤٩,٤٠٠,٨٠٥	٦٠,٣٢٤,٧٣٥	٧٢,٧٦٩,٣٧٢	إجمالي الأصول:
										الالتزامات:
٧٧,٠٥٤	٣٣٧,٧٣٣	١,٠٩٩	٧٩٣,١٦٦	٦٦٢,٣٠١	٢,٣٣٩,١٤٤	٩٠٠,٨٢	١,٤٦٤,١٣١	٢٨٢,٨٢٣	٦٨١,٧٣٨	أرصدة مستحقة للبنوك
١٢,٥١١,٦٨٠	١٢,٩٠٠,٨٥٠	١٤,٥٢٣,٦٦٧	١٦,٠٦٠,٧٢٨	٢٠,٢٥٧,٤٧١	٢٥,٥٧٥,٤٦١	٢٩,٨٢٢,٨٧١	٣٩,٨٨٨,٨٨٣	٥١,١٦١,١٠٨	٦٢,٨٢٥,٠٢٧	والتابع للعملاء
٤١٥,٨٤٠	٢,٩٠,٢٣٣	٢,٩٠,٢٣٣	٢,٩٠,٢٣٣	٢,٩٠,٢٣٣	٧٧٠,٢٥٠	٧٧٧,٥٨٢	٨٢٨,٩٥٢	١,٢٢٢,٢٢٠	١,٣٠٧,١١٧	تمويلات مساندة
٢١٦,٨٨٥	٤١٥,٨٤٠	٧٧٤,٦٨٦	٧٥٤,٥١٣	٩٠٣,٠١٧	١,١٩٥,٩٢٠	١,٨٤٥,٥٧٥	١,٢٤٤,٢١٤	١,٦٣٤,٦١٠	١,٠٠٧,٦٦٤	التزامات أخرى
٢٢,٤٠٣	٣٤,٦٥٦	٨٣,٤٩٣	٧٤,٧٥٩	١٥٦,٠٧٨	١,٦٩٧,٣٣٨	١,١٥٩,٢٢٥	١,٦٧٦,٨٧٧	١,٤٥٢,٦١٤	١,٥٧٣,٤٦١	مخصصات أخرى
١٣,٠٦١,٤٧٣	١٣,٩٢٩,٨٥٦	١٥,٦٣١,٩٦٨	١٨,٤٧١,٨٥٥	٢٢,٢٦٧,٦٣١	٣١,٥١٩,٦٧٥	٣٥,١٢٢,٤٥٨	٤٦,٢٣٦,٣٨٥	٥٥,٩٧٩,٣٦٤	٦٧,٦١٠,٥١٠	إجمالي الالتزامات:
										حقوق الملكية
٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠	رأس المال المدفوع
١,١٧٣,٣٢٠	١,٨٦١,٤٦٨	١,٨٦١,٤٦٨	١,٨٦١,٤٦٨	١,٨٦١,٤٦٨	١,٨٦١,٤٦٨	١,٨٦١,٤٦٨	١,٨٦١,٤٦٨	١,٨٦١,٤٦٨	١,٨٦١,٤٦٨	مسند تحت حساب رأس المال
١,٤٩,٦٠٣	٢٢١,٤٧٤	٢١٤,٦٤٩	١٩٧,٧٥٨	١٦١,٧٢٢	١٦١,٤٠٧	٤٣١,٦٣٤	٤٩٤,١٩٢	٤٤٣,٠١٦	٣٤٥,٨٢٩	احتياطيات
٦٤,١٨٩	٥٣,٧٧٧	٧٢,١٣٧	٢٩,٦٠٥	٩١,٦٩٩	٨١,١٥٠	٦٩,٨٤٩	٥٧,٧٤١	٤٤,٧٢٧	٤٤,٧٢٧	الفرق بين قيمة الاسمية والعمالية
(٢,٦١٤,١٤٠)	(٣,٥٢٢,٣١٥)	(٣,٣٤٤,٤١٥)	(٢,٩٩٩,٦١٠)	(٢,٧٥٠,٥٠١)	(٢,٣٧٧,٤٩٤)	(٢,١٢٦,٧٤٨)	(١,٢٨٤,٣٥٤)	(٣٥,٠٣٣)	٩٠,٦,٨٠٨	خسائر متراكمة
٧,٨٧٣	٦٤٤,٦٦٦	٧٦٥,٤٢٩	١,١٢٧,٧٠٣	١,٣٠٦,٢٥٤	١,٧٢٧,٠٢٠	٢,٢٩٢,٧٨٥	٣,١٤٤,٤٠٠	٤,٣٤٥,٣٧١	٥,١٥٨,٨٢٢	إجمالي حقوق الملكية
١٣,٧٧٠,٢٥٦	١٤,٥٤٤,٦٢٢	١٦,٣٩٧,٣٩٧	١٩,٦٣٤,٥٥٨	٢٣,٦٦٩,٨٨٥	٣٣,٢٥٦,٧٠٥	٣٧,٤١٥,٢٤٣	٤٩,٤٠٠,٨٠٥	٦٠,٣٢٤,٧٣٥	٧٢,٧٦٩,٣٧٢	إجمالي الالتزامات وحقوق الملكية

المصدر: مصرف أبوظبي الإسلامي ، التقرير السنوي بأعداد مختلفة.

ومن الجدول رقم (٣) يتضح مايلى:

- وصل متوسط معدلات نمو محفظة الودائع بالبنك خلال آخر عشر سنوات نسبة ٢٣% حيث بدأت فى عام ٢٠١١م بمبلغ ١٢ مليار جنية حتى وصلت فى عام ٢٠٢٠م بمبلغ ٦٣ مليار جنية. مما يؤكد نجاح سياسة البنك فى جذب شريحة عملاء الودائع الراغبين فى التعامل بالصيغ والتعاملات الإسلامية.
- إنخفاض أرصدة بنك أبوظبى الإسلامى لدى البنوك الأخر والتي بلغت فى عام ٢٠١٩م مبلغ واحد مليار جنية بنسبة ٢% فقط من ودايع البنك، مما يبرهن قدرة البنك على توظيف وتشغيل أمواله وودائع عملائه ومما يساهم بشكل مباشر فى عملية إستقرار البنك.
- بدأت محفظة الإئتمان الداخلى فى عام ٢٠١١م بمبلغ ٤ مليار جنية حتى وصلت فى عام ٢٠٢٠م لمبلغ ٤٠ مليار جنية. وعلى مدار آخر عشر سنوات بلغ متوسط نمو محفظة الإئتمان نسبة ٣٠%. مما يؤكد إتجاه البنك فى السير على الطريق السليم من حيث توظيف الودائع.
- إستطاع بنك أبوظبى الإسلامى أن ينتقل بنسبة مقارنة بنود الإئتمان والتوظيف الداخلى للودائع بدأت فى عام ٢٠١١م بنسبة ٣٦% ووصلت فى عام ٢٠٢٠م لنسبة ٦٤%. وتعد نسبة بنك أبوظبى من أفضل النسب التى تعد إحدى أهم مؤشرات الإستقرار المالى للبنوك.

٤/٣ الفروع الإسلامية لبنك مصر

يمتلك بنك مصر أكثر من ٧٠٠ فرعاً (إسلامى وتقليدى) متصلة إلكترونياً ومنتشرة بجميع أنحاء الجمهورية لتوفير أسهل وأفضل الخدمات إلى العملاء، كما يعتز بنك مصر بتواجده العالمى والإقليمي من خلال وجود خمسة فروع فى دولة الإمارات وفرعاً فى فرنسا، بالإضافة إلى فروع البنوك التابعة فى كل من لبنان وألمانيا وأيضاً مكاتب تمثيل فى كل من الصين وروسيا وكوريا الجنوبية و إيطاليا، هذا بالإضافة الى شبكة من المراسلين التابعين للبنك فى جميع أنحاء العالم. وقد حقق بنك مصر مؤخرًا طفرة فى زيادة نسب النمو فى قطاع تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتمويل متناهي الصغر، حيث وصلت حجم محفظة التمويل بالقطاع لـ ٢٧% من حجم محفظة تمويل البنك بنهاية يونيو ٢٠٢١، وذلك إنطلاقاً من توجهات الدولة وتماشياً مع متطلبات البنك المركزي المصرى الذي وجهه البنوك نحو زيادة حجم محفظة تمويل المشروعات لتصل إلى ٢٥% من إجمالي حجم توظيف الأموال، وذلك لما تراه الدولة من أهمية بالغة لتأثير المشروعات على الإقتصاد القومى مع ضرورة إدراج الشباب والمرأة وشرائح المجتمع المختلفة، الأمر الذي ينعكس على الحد من البطالة وزيادة نمو الدخل للفرد والتأثير إيجابياً على معدلات الناتج القومى من خلال

زيادة الإنتاجية وتغطية متطلبات السوق المحلي. كما يقوم بنك مصر بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر من خلال فروعه المنتشرة بجميع المحافظات وذلك بمختلف المجالات الصناعية والزراعية والخدمية، وقد بلغت قيمة محفظة المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر بنوعها النمطي والإسلامي نحو ٥٦ مليار جنيه بنهاية يونيو ٢٠٢١، بينما بلغت محفظة تمويل المشروعات الإسلامية نحو ١٢ مليار جنيه، بنسبة مساهمة ٢١% لعدد ٤٦ فرع إسلامي.

وعن **المعاملات المالية الإسلامية لبنك مصر**: كان بنك مصر سابقاً دائماً كعادته فكان أول بنك من بنوك القطاع العام ينشأ فروعاً خاصة بالمعاملات الإسلامية لتقديم جميع الأعمال المصرفية والمالية والتجارية، تمول كافة أوجه الأنشطة الاقتصادية والتجارية طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية ولتكن أموالها منفصلة عن أموال البنك وتحت إشراف هيئة رقابة شرعية يرأسها أعضاء بلجنة الفتوى بالأزهر الشريف وأعضاء ضمن مجمع البحوث الإسلامية. وتقبل جميع أنواع الودائع بالجنيه المصري والعملات الأجنبية ويفرد بإصدار شهادات بنك مصر للمعاملات الإسلامية بالجنيه المصري والدولار الأمريكي والتي تتسم بإمكانية إستردادها بعد مرور ٦ شهور من إصدارها بدون أية قيمة إستردادية. كما يقدم الخدمات المصرفية ويمول المشروعات وفقاً لنظام المشاركة والمرابحة ويوزع ناتج الربح على عملائها المستثمرين بالإضافة إلى الخدمات والمنتجات المصرفية الحديثة كإصدار كافة كروت الفيزا والماستر كارد لعملاءه.

وعلى الرغم من أسبقية بنك مصر بأن يكون أول بنك يؤسس فروعاً متكاملة خاصة بالمعاملات المصرفية الإسلامية في مصر، ويطلق على تلك الفروع إسم «كنانة»، والتي تلتزم بتقديم المنتجات والخدمات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والمصممة لتلبية إحتياجات العملاء المهتمين بمزايا الصيرفة الإسلامية. إلا وأن الفروع الإسلامية لبنك مصر إستمرت تعمل بشكل تقليدي على مدار الفترة من ١٩٨١م وحتى ٢٠١٠م (٣٠ عام تقريباً) إلى أن شهدت طفرة منذ العام ٢٠١١ عندما قامت إدارة البنك بتبني فكرة تطوير الفروع الإسلامية وإنشاء قطاع للمعاملات الإسلامية وإدارة للإلتزام الإسلامي.

لا يوجد ميزانية منفصلة للفروع الإسلامية لبنك مصر على غرار ميزانيات البنوك الإسلامية الثلاثة في الدولة المصرية، إلا وأنه يتم إدماج بيانات الفروع الإسلامية لبنك مصر ضمن ميزانية بنك مصر النهائية، ويوجد حالياً مركز مالي منفصل للفروع الإسلامية لبنك مصر بلغ حتى يونيو ٢٠٢١ مبلغ ٨٥ مليار جنيه متصدر المشهد بالترتيب الثاني ضمن البنوك الإسلامية العاملة في مصر، ويوضح الجدول رقم(٤) المراكز المالية للفروع الإسلامية لبنك مصر خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢١).

جدول رقم (٤) المراكز المالية للفروع الإسلامية ببنك مصر خلال الفترة (٢٠١٠-٢٠٢١)

الأرقام بالمليون جنية

٢٠٢١		٢٠٢٠	٢٠١٩	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٣	٢٠١٢	٢٠١١	٢٠١٠	
ديسمبر	يونية												
٦٤٩٧٩	٦٠٨٧٧	٥٥٧١٩	٥٠٤٦٩	٤٤٢٨٧	٣٥٧٥٥	٢٩٧٥٦	٢٨٠٤٩	٢٦٠١٦	٢٤١٢٣	٢١٥٧٩	١٩٧٤٥	١٧٧٣٨	الودائع
١٧٥١٦	١٤٧٦٣	١٠٨٨٢	٥٣٨٦	٥٧٦٢	٤٦٤٥	٣٢٨٥	٢٥٤٧	١٢٧٣	٧٥٨	٣٧٦	٣٣٥	٢٨٥	القروض
٥٢٠	٣٣٣	٢٧٨	٢٩١	١٨٦	١٢٤	١١٤	٩٠	٧٠	٣٦	٢٧	٢٦	٤٣	الإيرادات
٥٢٣	٣٢٧	٢٧٤	٢٣٤	١٧٢	١٤٩	١١٥	٨٩	٨١	٧٣	٦٥	٥٣	٤٦	المصروفات
٢١٣١	١٣٥١	٧١٨	٦٧٣	١٠٠٧	٥٥١	٣٥٨	٢٠٢	١٠٧	٣٨	١٤	١٣	١٤	عائد الإقراض داخلياً
٧٧٤٩	٦٦٦٧	٦٤٧٥	٦١١٦	٥٠٤٢	٣١٣٧	٣٠٣٠	٢٦٦٧	٢٤٠١	٢١٩٦	١٩٣١	١٧٦٧	١٤٥٨	عائد توظيف الأموال خارجياً
٦١١٨	٣٨٦٠	٤٨٣٧	٥١٥٨	٤٤٧٠	٣٤٣٨	٢٣٨٤	٢٠٠٤	١٨٤٢	١٧١٩	١٥٠٦	١٣٥٢	١١٩١	تكلفة الودائع
٣٨٥٨	٢٤٧٨	١٣٦٣	٧٢٤	٤٠٠	٤٤٧-	٥٣٠	٥٧٤	٤٨٢	٤٠٣	٣٥٩	٣٦٢	٢٧٨	صافي الربح
٩٥٠٤٣	٨٤٦٨٠	٧٤٥٠٣	٦٥٠٧٢	٥٥٠٩٦	٤٠٧٣٠	٣٥٤٢٤	٣٠٨٠٤	٢٨٤٩٥	٢٦٣٨٨	٢٣٥٥١	٢١٥٤٢	١٩٢٦٨	المركز المالي

المصدر: بنك مصر، التقارير الدورية للفروع الإسلامية ببنك مصر، أعداد مختلفة.

ويتضح من الجدول رقم (٤) مايلي:

- إستمرار زيادة محفظة الودائع بشكل سنوى مستمر خلال الفترة مما يؤكد قدرة الفروع الإسلامية لبنك مصر على جذب ودائع لشريحة العملاء الراغبين فى التعاملات وفق ضوابط وأحكام الشريعة الإسلامية.
- وجود قفزة فى محفظة الإئتمان وتوظيف الأموال داخلياً من ٢٨٥ مليون جنية عام ٢٠١٠م حتى بلغت ١١ مليار جنية تقريبا فى ٢٠٢٠م .
- إيرادات الأنشطة والخدمات المصرفية ظلت لفترات طويلة أقل من المصروفات مما كان له الأثر على ربحية الفروع الإسلامية لبنك مصر، إلى أن بدأت المعادلة تختلف بشكل تدريجى مع زيادة عمليات توظيف الأموال داخلياً وزيادة الخدمات المصرفية التى تدر إيرادات.
- إنخفاض توظيف الأموال داخل الفروع الإسلامية فى صورة المباحات والمشاركات قد يجبرها على توظيف الجزء الأكبر خارج الفروع الإسلامية، إلا وأنه خلال الأعوام الأخيرة زادت عمليات توظيف الفروع الإسلامية بشكل ملحوظ حتى العام ٢٠٢١م.
- حققت الفروع الإسلامية معدلات منخفضة من صافى الأرباح خلال الفترات الأولى للعينة حتى وصلت مع العام ٢٠٢١م إلى ٢.٥ مليار جنية تقريباً مما يؤكد نجاح وقدرة الفروع الإسلامية على جنى الأرباح وبشكل متزايد ومستمر.

- ارتفع المركز المالي بشكل ملحوظ من ١٩ مليار جنيه في عام ٢٠١٠م إلى ٨٥ مليار جنيه في عام ٢٠٢١.

ثالثاً: تقييم الاستقرار المالي للبنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التقليدية:

يلعب الاستقرار في الأنظمة المالية دوراً مهماً ومؤثراً في الاستقرار الاقتصادي للدول، حيث تتأثر حالة الاستقرار المالي للدولة المصرية تأثير مباشر وخاصة في فترات الأزمات المتتالية التي أثرت في الاقتصاد المصري بمدى استقرار الأنظمة المالية والنقدية وعلى وجهه الخصوص النظام المصرفي المصري. ويمكن أن يكون عدم الاستقرار المالي وآثاره على الاقتصاد مكلفاً للغاية بسبب إنتشاره أو آثاره غير المباشرة على أجزاء أخرى من الاقتصاد. ففي الواقع: قد يؤدي ذلك إلى أزمة مالية مع عواقب سلبية على الاقتصاد، ومن ثم فمن الضروري أن يكون لدينا نظام مالي سليم ومستقر وصحي لدعم تخصيص الفعال للموارد وتوزيع المخاطر.

يعد أحد الأهداف الرئيسية للبنوك المركزية هو المحافظة على الاستقرار النقدي والمالي لأنه يساهم في اقتصاد سليم ونمو مستدام. كما تتطلع الأنظمة المالية نحو تعزيز نظام مالي سليم وفعال من خلال الحفاظ على سلامة المؤسسات المالية وقوة البنية التحتية المالية لتحمل الأزمات والصدمات الاقتصادية المعاكسة، وبالتالي منع حدوث اضطرابات والحفاظ على الثقة في النظام المالي رغم التحديات والحروب الاقتصادية الراهنة. ويتم تحقيق ذلك في المقام الأول من خلال التنظيم والإشراف على المؤسسات المالية المرخصة، والمساهمة بنشاط في تطوير أسواق مالية بشكل أكثر فعالية.

والجهاز المصرفي يعتبر أداة الدولة النقدية لإحداث استقرار مالي ومن ثم استقرار إقتصادي للدولة. وعلى الرغم من ضلالة تمثيل البنوك الإسلامية في الجهاز المصرفي المصري إلا وأنها تعد جزءاً من كل، تؤثر وتتأثر بحالة الاستقرار المالي ومن ثم التأثير في الاستقرار الإقتصادي للدولة. ومن هنا تأتي أهمية هذا الجزء في مناقشة الاستقرار المالي للبنوك الإسلامية ومقارنتها بالاستقرار المالي بالبنوك التقليدية في مصر، ومحدداتها ومتغيراتها المختلفة (نوع البنك - نسبة المشاركات والمرابحات/ القروض للودائع - الأرصدة لدى البنوك الأخرى - شراء أدون الخزنة - إجمالي الالتزامات - حجم الودائع - حجم الأصول - الأصول الثابتة).

بناءً عليه يركز هذا الجزء من البحث على المنهج القياسي من أجل تقييم الاستقرار المالي للبنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التقليدية من خلال استخدام نموذج Z-score من

خلال توضيح مجتمع وعينة الدراسة، متغيرات البحث، الأساليب الإحصائية المستخدمة، واختبارات فروض الدراسة.

١ - مجتمع وعينة الدراسة:

يتكون الجهاز المصرفى المصرى من البنك المركزى المصرى بصفة بنك الدولة وأداة الحكومة فى وضع السياسات النقدية ومراقبة ومتابعة أداء البنوك، بالإضافة إلى عدد ٣٨ بنك منها عدد ٣ بنوك إسلامية بالكامل وعدد ١١ بنك لديها رخصة إنشاء وتشغيل فروعاً للمعاملات الإسلامية والباقي عدد ٢٤ بنك تقليدى (تجارى - صناعى ...).

وتم إختيار عدد ٧ بنوك لعينة الدراسة، منها عدد ٣ بنوك إسلامية هي (بنك فيصل - بنك البركة - بنك أبوظبي) بالإضافة للفروع الإسلامية لبنك مصر، وتمثل ما نسبته ٩٣% من حجم وحصص البنوك الإسلامية فى مصر. حيث تم إختيار بنوك إسلامية بالكامل مع أكبر تمثيل لبنك يمتلك فروعاً للمعاملات الإسلامية. وعدد ٤ بنوك تقليدية هي (البنك الأهلى المصرى - بنك مصر - بنك الإسكندرية - بنك الصادرات) وتم إختيارها على أساس كونها من أكبر وأهم البنوك حجماً وتأثيراً، بالإضافة إلى نوعها بنوك عامة، خاصة، وبنوك متخصصة.

٢ -متغيرات الدراسة

وهناك متغيران أساسيان للدراسة أولها متغير تابع والثانى متغير مستقل كالتالى:

(أ) المتغير التابع نموذج : z-Score حيث يتميز هذا النموذج بقدرته على التنبؤ بإمكانيات إفلاس البنوك في المستقبل، ويعتمد على البيانات المحاسبية التاريخية المستخرجة من البيانات المالية للبنوك، حيث إنه مزيج من مقاييس كفاية رأس المال والربحية والتقلبات. ويبقى المتغير الأساسي التابع هو z-Score كمقياس لمخاطر البنك الفردية، وقد أصبح مقياس z-score مقياساً شائعاً لسلامة البنك. ومن السمات المهمة لعلامة z-Score أنها مقياس موضوعي إلى حد ما للسلامة عبر مجموعات مختلفة من المؤسسات المالية، وأنه مقياس موضوعي لأنه يركز على مخاطر الإفلاس، أي على مخاطر نفاذ رأس المال والإحتياطيات لدى أحد البنوك (سواء كانت تجارية أو إسلامية أو غيرها). وبهذا المعنى توفر درجة z مقياساً موضوعياً للسلامة. ويمكن حساب مؤشر z-Score على النحو التالي (Elbadri,2015):

$$Z\text{-Score} = \frac{CAR+ROA}{S.D(ROA)}$$

وتشير Z كمقياس لإستقرار البنك، هذا يشير إلى كم أن البنك بعيداً عن إحتمال الإفلاس، وكذا يمتاز بأنه يجمع المقاييس المحاسبية للربحية والرافعه المالية والمخاطرة الناتجة عن التذبذب فى

العائد. تستخدم Z على نطاق واسع في الدراسات الحديثة، والمعادلة أعلاه تعنى وتوضح معكوس الإفلاس، حيث تشير Z-SCORE إلى عدد الانحرافات المعيارية، أى أن عائد البنك على الأصول يجب أن ينخفض عن قيمته المتوقعة قبل استنفاد حقوق الملكية وإفلاس البنك وبالتالي: تشير درجة Z الأعلى إلى أن البنك أكثر إستقراراً.

(ب) متغيرات مستقلة: وهناك ٨ متغيرات مستقلة تتلخص فى الآتى:

X1 نوع البنك (إسلامي/ تقليدي)

ويعكس هذا المتغير الفرق "معنوي" من حيث نوع البنك (إسلامي - تقليدي) في درجة الإستقرار المالي، ويجب على السؤال الأهم: هل هناك فرق فى الإستقرار المالي داخل مصر بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية.

X2 نسبة المشاركات والمراحمات (القروض) إلى الودائع

تعكس قدرة البنك على إستثمار ودائع العملاء بطرق أكثر ربحية، أى أنه يختبر ويقيس مدى تأثير وقدرة البنك على إستثمار وتوظيف ودائعه فى صورة مشاركات ومراحمات وصيغ تمويل إسلامية، مقارنة بالقروض النقدية فى البنوك التقليدية ويقارنها بحجم الودائع.

X3 نسبة الأرصدة لدي البنوك الأخرى إلى إجمالي الودائع

ويعكس هذا المتغير درجة أعلى من الضمان (متوسط أو طويل الأجل) في عدم مخاطرة إدارة البنك ولو على حساب العائد المتحقق، أى أنه عندما يلجأ البنك إلى توظيف أمواله فى صورة ودائع طرف البنوك الأخرى قد يعرض البنك لمخاطر وعدم إستقرار نتيجة لعدم تحكم البنك فى تشغيل أمواله وودائعه خارج البنك.

X4 نسبة أذون الخزانة إلى إجمالي الودائع

تعكس درجة أعلى من الضمان قصير الأجل ولكن على حساب العائد المتحقق بدرجة كبيرة. فقد تلجأ بعض البنوك إلى توظيف ودائعه فى صورة شراء أذون خزانة لعدم رغبتها زيادة المخاطرة وكذا عدم توافر قنوات توظيف أموال داخلية جيدة وكفاء.

X5 حجم الأصول

يعكس أثر حجم أصول البنك على درجة الإستقرار المالي. حيث يعتبر أصول أى بنك هى العامل الأول فى قياس مؤشرات البنك الرئيسية، ومن ثم فهو يمثل أهمية فى قياس إستقرار البنك.

X6 نسبة ودائع العملاء إلى إجمالي الأصول

الودائع جزء من الإلتزامات، ومن هنا يقىس متغير حجم الودائع إلى إجمالي حجم الأصول، نسبة ودائع البنك والتي تعد الجانب الأكبر والأهم ضمن الإلتزامات ومقارنتها بإجمالي أصول البنك.

X7 نسبة إجمالي الالتزامات إلى إجمالي الأصول

تمتلك بعض البنوك بنود أخرى لها قيمة وتأثير بخلاف حجم الودائع ضمن بنود الالتزامات، مما يجعلنا نضع مؤشر قياس لإجمالي بنوك الالتزامات إلى إجمالي قيمة الأصول، كأحد مؤشرات قياس الإستقرار المالي، كما أنها قد تفرق بين بعض البنوك وبعضها البعض.

X8 نسبة الأصول الثابتة إلى إجمالي الأصول

تمثل الأصول الثابتة ببعض البنوك وخاصة كبيرة الحجم أهمية وتأثير قوى في مؤشرات الإستقرار، فيري البعض أن إمتلاك البنك لحجم كبير من الأصول ثابتة قد يؤثر بشكل مباشر في إستقراره المالي، أو العكس: فقد يرى الرأي الأخر أن الأصول الثابتة مع البنوك الأقل حجمًا لا تؤثر في عملية الإستقرار المالي للبنك.

٣- الأساليب الإحصائية المستخدمة

قام الباحثان بإستخدام نماذج الإنحدار المتعدد لتحليل الإستقرار المالي بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية. تحليل الإنحدار الخطي المتعدد (Multiple Linear Regression) هو عبارة عن إنحدار للمتغير التابع Y على العديد (٢ فأكثر) من المتغيرات المستقلة $X_1, X_2, X_3, \dots, X_k$ ، ويستخدم في قياس مدى تأثير المتغيرات المستقلة في المتغير التابع. وعليه فقد تم إستخدام الإنحدار الخطي المتعدد لقياس مدى تأثير المتغيرات المستقلة المتمثلة في محددات أداء البنوك علي الإستقرار المالي للبنوك المقاس بـ Z-Score. و قبل أن يتم عرض نتائج تحليل الإنحدار سوف نقوم بعرض بعض التحليل الوصفي التي تعكس تفاصيل أداء كل من البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية والفرق بينهما.

٤- الإحصاء الوصفي للمتغيرات

أ- المتغير التابع والذي يمثله Z-Score

جدول رقم (٥) مقارنة البنوك الإسلامية بالتقليدية والعينة ككل للإسلامى والتقليدى

	العينة ككل	البنوك الإسلامية	البنوك التقليدية
Mean	7.146329	4.494547	19.23002
Std. Deviation	2.643349	2.072218	5.6735
Range	13.97684	9.62222	20.16264
Minimum	-1.28186	-0.88248	8.59112
Maximum	12.69498	8.739738	28.75376

المصدر: تم اعداده بواسطة الباحثان باستخدام برنامج E-views 10.

ويتضح من الجدول السابق أن تم أخذ ٣ عينات للقياس (العينة ككل للبنوك الإسلامية والتقليدية معاً- العينة للبنوك الإسلامية - العينة للبنوك التقليدية) فلفد بلغ متوسط z-score للعينة بالكامل مقدار ٧.١٥ والذي يعد مؤشر أمان وإستقرار أعلى مقارنة بنسبة الإنحراف المعياري للعائد على الأصول والذي بلغ ٢.٦٥ حيث بلغ الحد الأدنى (- ١.٢٨) والحد الأقصى ١٢.٦٩، وهو ما يعنى أن هناك بعض البنوك قد عانت من عدم الإستقرار المالى خلال بعض الفترات.

عند المقارنة بين الإستقرار المالى فى البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية نجد أن هناك درجة إستقرار مالى لكلا النوعين (الإسلامى / التقليدى) إلا وأن درجة الإستقرار المالى بالبنوك التقليدية ١٩.٢٣ تزيد بشكل واضح عنها بالبنوك الإسلامية والتي بلغت ٤.٤٩، وما يدل على ذلك أن الحد الأدنى للبنوك التقليدية بلغ ٨.٥٩ أى أكثر من ٨ مرات تغطية عن الحد الأدنى للبنوك الإسلامية (- ٠.٨٨) والحد الأقصى لها فقط ٨.٧٤ فى حين بلغ الحد الأقصى للبنوك التقليدية ٢٨.٧٥ وهو ما يعكس ضعف الإستقرار المالى للبنوك الإسلامية فى مقارنتها بالبنوك التقليدية.

وبمقارنة z-score عبر الفترة الزمنية من ٢٠١١ وحتى ٢٠٢٠ إتضح الأتى:-

• متوسط Z-SCORE للبنوك الإسلامية الثلاثة بلغ ٤.٥ (بنك فيصل ٦.٤ - مصرف أبوظبي ٣.٣ - بنك البركة ٣.٩) وأتضح أن بنك فيصل الإسلامى خلال الفترة المحددة هو أفضل البنوك الإسلامية فى نسبة الإستقرار المالى.

• بينما متوسط Z-SCORE للبنوك التقليدية بلغ ١٩.٢ (بنك مصر ١٦.٢ - البنك الأهلى المصرى ١٣.٥ - بنك الإسكندرية ٢٣.٣ - بنك الصادرات ٢٣.٦) وتم ملاحظة أن البنوك الإستثمارية الأجنبية والمتخصصة مثل الإسكندرية والصادرات تتفوق عن البنوك التجارية العامة، بالرغم من إنتشار وكبر حجم الأصول والمميزات النسبية للبنوك العامة عن البنوك الأخرى.

ب- المتغيرات المستقلة

X1. المتغير المستقل الأول: هو متغير ثنائي يأخذ القيم (0) إذا كان البنك تقليدي ويأخذ القيمة (١) إذا كان البنك إسلامي، أى أنه كلما كان المتغير "معنوى" أى أن هناك فرق بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية فى الإستقرار المالى.

X². المتغير المستقل الثاني: وهو يمثل نسبة المشاركات والمربحات (القروض) إلى الودائع

جدول رقم (٦) نسبة المشاركات والمربحات / القروض إلى إجمالي الودائع

	العينة ككل	البنوك الإسلامية	البنوك التقليدية
Mean	40.31874	33.53161	45.5396
Std. Deviation	17.07568	19.35597	13.09623
Range	62.02183	55.41909	48.65488
Minimum	8.624442	8.624442	21.99139
Maximum	70.64627	64.04353	70.64627

المصدر: تم اعداده بواسطة الباحثان باستخدام برنامج E-views 10.

من الجدول السابق يتضح بقياس متغير نسبة المشاركات والمربحات / القروض إلى محفظة الودائع، تبين أن المتوسط للعينة ككل بلغ ٤٠.٣٢ والانحراف المعياري ١٧.٠٧، بينما كان الحد الأدنى للعينة ٨.٦٢ والحد الأقصى وصل ٧٠.٦٥. وهو ما يعنى أن بعض البنوك يؤثر بها عامل القروض والمربحات (التوظيف الداخلى) بشكل واضح، بينما لا يؤثر فى البعض الآخر من البنوك.

أن متوسط النسبة للبنوك التقليدية ٤٥.٥ يزيد نسبياً عن البنوك الإسلامية ٣٣.٥ مما يترجم مدى قدرة البنوك التقليدية على توظيف أموالها بشكل أفضل من البنوك الإسلامية، ويؤكد أنه لا تزال أمام البنوك الإسلامية فرصة لإعادة النظر وإستحداث طرق وأساليب للتوظيف الأموال بالصيغ والأشكال الإسلامية، ومن خلال متابعة الفترة الزمنية يتضح الآتى:

- البنوك التقليدية تستطيع توظيف أموالها فى صورة (قروض) بصورة أفضل من البنوك الإسلامية.
- بلغ متوسط البنوك التقليدية ٤٥.٥ (بنك مصر ٣٠.٣ - البنك الأهلى المصرى ٣٨.١ - بنك الإسكندرية ٥٦ - بنك الصادرات ٥٧) مما يؤكد تفوق البنوك الإستثمارية الأجنبية والمتخصصة بنسب أعلى من البنوك التجارية العامة.
- متوسط البنوك الإسلامية ٣٣.٥ (بنك فيصل ١٠.٢ - مصرف أبوظبى ٥٣.١ - بنك البركة ٣٧.٣) مما يوضح تصدر مصرف أبوظبى مشهد البنوك الإسلامية وتفوقه على الآخرين بما فيها بعض البنوك التقليدية من حيث توظيف الأموال داخلياً.
- يحتاج بنك فيصل لمزيد من السياسات والإجراءات التى تؤثر فى زيادة نسبة توظيف الأموال داخلياً ومن ثم زيادة الإستقرار المالى.

X3. المتغير المستقل الثالث: نسبة الأرصدة لدي البنوك إلى إجمالي الودائع

جدول رقم (٧) مقارنة بند الأرصدة لدى البنوك الأخرى للإجمالي الودائع

	العينة ككل	البنوك الإسلامية	البنوك التقليدية
Mean	١٨.٠١٥٤٥	١٥.٤٦١٦٦	١٩.٩٧٩٩١
Std. Deviation	١٤.٢٨٦٢٨	١٣.٧٨٩١٧	١٤.٥٢٦٢
Range	٥٣.٥٥٩٦٣	٥٣.٠٣٣٤٩	٤٩.٤٢٠٤٥
Minimum	٠.٢٣٥١١٨	٠.٢٣٥١١٨	٤.٣٧٤٢٩٦
Maximum	٥٣.٧٩٤٧٥	٥٣.٢٦٨٦١	٥٣.٧٩٤٧٥

المصدر: تم اعداده بواسطة الباحثان باستخدام برنامج E-views 10.

يتضح من الجدول السابق بمقارنة بنود العينة ككل للإسلامى والتقليدى، وبين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية يتضح أنه لا يوجد سمة فروق جوهرية فى هذا البند، نظرًا لأن غالبية البنوك تسعى لتوزيع وتنويع المخاطر ومن ثم فمن مبادئ الحيطة والحذر لجوء البنوك (إسلامية أو تقليدية) لإيداع جزء من أموالها لدى البنوك الأخرى، إلا وأنة على البنوك الإسلامية أن تحطاط من إيداع جزء من ودائع عملائها طرف البنوك التقليدية بفوائد محددة دون الدراية الكاملة بألية توظيف الأموال طرف تلك البنوك مما قد يعرضها لمخاطر السمعة ومخاطر تشغيلية. ومن خلال متابعة الفترة الزمنية يتضح الآتى:

- متوسط البنوك الإسلامية بلغ ١٥.٥ (بنك فيصل ٢٣.٥ - مصرف أبوظبي ٨.٤ - بنك البركة ١٤.٥) مما يوضح أن الجزء الأكبر من توظيف الودائع لدى بنك فيصل الإسلامى أكبر بكثير من باقى البنوك الإسلامية الأخرى.
- متوسط البنوك التقليدية بلغ ٢٠ (بنك مصر ٢٢ - البنك الأهلى المصرى ٢٣.٢ - بنك الإسكندرية ٢٣.٨ - بنك الصادارات ١١) مما يوضح أن البنوك التقليدية تقريبًا تتشابه وتتقارب فى ها البند نظرًا لوجود العديد من البنوك التقليدية والتي تمكن بعضها البعض من توظيف الأموال بينها وبين بعضها بشكل تنويع المخاطر.

X4. المتغير المستقل الرابع: نسبة أذون الخزانة إلى إجمالي الودائع

جدول رقم (٨) مقارنة بند إذون الخزانة للإجمالي الودائع

	العينة ككل	البنوك الإسلامية	البنوك التقليدية
Mean	٢١.٩٩٤٣	٢٠.١٩٠٥	٢٣.٥٨١٩
Std. Deviation	١.٠٣٦٨	١.١٣٤٦	١.٠٤٦٤
Range	٥٠.٦٥٨٦	٥٠.٦٥٨٦	٥٠.٠٦٢٣
Minimum	٠	٠	٠
Maximum	٥٠.٦٥٨٦	٥٠.٦٥٨٦	٥٠.٠٦٢٣

المصدر: تم اعداده بواسطة الباحثان باستخدام برنامج E-views 10.

من الجدول السابق يتضح أنه لم يظهر إختلافات كبيرة بين مقارنة العينات (العينة ككل عن مقارنة البنوك الإسلامية بالبنوك التقليدية) وتظهر تقريباً جميع النسب بشكل متقارب، مما يترجم أن كلا البنوك تخصص جزء من توظيف أموالها فى توظيفات قصيرة الأجل بشكل أكثر أمناً وبدون مخاطرة عن طريق شراء أذون خزانة. إلا وأن تقارب النسب بعضها البعض لصالح البنوك التقليدية عنها من البنوك الإسلامية حيث من الطبيعى أن يتم توظيف الأموال فى البنوك الإسلامية بنسب أكبر فى توظيفات بأشكال وصور إسلامية، وهذا ما قد بدأ يظهر فى الأفق فى آخر الفترة الزمنية.

حيث بدأت الفترة الزمنية بمعدلات أعلى من لدى البنوك الإسلامية ضمن توظيفات الأموال فى شراء أذون الخزانة ثم بدأت تنخفض بشكل تدريجى مما يبرهن مدى سعى تلك البنوك سعياً مختلفاً عن سابقه فى توظيف الأموال. وكان متوسط البنوك الإسلامية ٢٠.٢٣ (٢٠.٧ لبنك فيصل - ١٩ لمصرف أبوظبى - ٢١ لبنك البركة) بينما متوسط البنوك التقليدية ٢٣.٥٨ (١٩.٤ لبنك مصر - ٣٠ للبنك الأهلى المصرى - ٢٥.١ بنك الإسكندرية - ١٩.٨ بنك الصادرات)

وتم ملاحظة الإنخفاض التدريجى لتوظيف الأموال فى أذون الخزانة بالبنوك الإسلامية الثلاثة من عام ٢٠١١ حيث بدأت بنسب عالية تراوحت ما بين ٢٠ و ٥٠% ثم مع آخر ٣ سنوات بدأت فى الإنخفاض حتى وصلت لنسب صفر % مما يترجم تغير سياسات توظيف الأموال فى السنوات الأخيرة للبنوك الإسلامية الثلاثة.

X5. المتغير المستقل الخامس: حجم الأصول

جدول رقم (٩) مقارنة حجم الأصول بالبنوك الإسلامية والتقليدية محل الدراسة

	العينة ككل	البنوك الإسلامية	البنوك التقليدية
Mean	١٨.٢٢٨٦٦	١٧.٥٠٢١	١٨.٧٨٧٥٥
Std. Deviation	١.٣٧٣٩٤٧	٠.٦٤٣٣٢٣	١.٥٢٤٧٥
Range	٥.٠٥٢٥٢٦	٢.١٢١٨٣٤	٥.٠٥٢٥٢٦
Minimum	١٦.٣٧٣٠٧	١٦.٤٣٧٨٥	١٦.٣٧٣٠٧
Maximum	٢١.٤٢٥٥٩	١٨.٥٥٩٦٩	٢١.٤٢٥٥٩

المصدر: تم اعداده بواسطة الباحثان باستخدام برنامج E-views 10.

من الجدول السابق بتحليل ومقارنة نتائج متغير حجم الأصول بلغ للعينة ككل متوسط ١٨.٢٣ متفوقاً بمراحل على نسبة الإنحراف المعياري، إلا وأن تقارب النسب ما بين الحد الأدنى ١٦.٣٧ وبين الحد الأقصى ٢١.٤٢ تعطي مؤشر بتقارب الأداء بين البنوك ككل. وأيضاً لم تختلف الأمور كثيراً ما بين البنوك الإسلامية بشكل منفصل والبنوك التقليدية من حيث المتوسط والحد الأدنى والأقصى، وتزداد نسبياً لدى البنوك التقليدية بشكل منطقي نظراً لزيادة حجم أصول البنوك التقليدية مقارنة بالإسلامية.

وأوضحت الفترة الزمنية أن متوسط حجم الأصول لدى البنوك التقليدية بلغ ١٨.٧٩ (١٩.٨٥ لبنك مصر - ٢٠.٥٠ للبنك الأهلي المصري - ١٧.٩٠ لبنك الإسكندرية - ١٧.٠٧ لبنك الصادرات) مما يؤكد تقارب متوسطات متغير حجم الأصول للبنوك التقليدية. بينما بلغ المتوسط بالبنوك الإسلامية ٢٠.١٩ (١٧.٩٨ لبنك فيصل - ١٧.١٨ بمصرف أبوظبي - ١٧.٣٥ لبنك البركة) ولم يتم ملاحظة فروق جوهرية بين متوسطات حجم الأصول بالبنوك الإسلامية أيضاً.

X6. المتغير السادس: حجم الودائع

جدول رقم (١٠) حجم الودائع طرف البنوك الإسلامية والتقليدية والعينة ككل

	العينة ككل	البنوك الإسلامية	البنوك التقليدية
Mean	٨٣.٣٢٤١٤	٨٦.٣٤٣٦٣	٨١.٠٠١٤٦
Std. Deviation	٧.٧٢٥٢٩٣	٣.١٣٩٨٩٧	٩.٣٠٢٥٤٩
Range	٦٢.٣٦١٧٨	١٤.٧١٤٦٤	٦٢.٣٦١٧٨
Minimum	٦٣.١٤٩٤٧	٧٦.٩٠٣١٧	٦٣.١٤٩٤٧
Maximum	١٢٥.٥١١٣	٩١.٦١٧٨١	١٢٥.٥١١٣

المصدر: تم اعداده بواسطة الباحثان باستخدام برنامج E-views 10.

يتضح من الجدول السابق أن متوسط حجم الودائع لدى العينة ككل بلغ ٨٣.٣٢ مما يمثل نسبة عالية مقارنة بنسبة الإنحراف المعياري، بينما بلغ الجد الأدنى للعينة ٦٣.١٥ مقارنة بالحد الأقصى ١٢٥.٥١ مما يوضح مدى زيادة متغير حجم الودائع في التأثير. ونلاحظ مدى زيادة نسبة الودائع للبنوك الإسلامية عن البنوك التقليدية مما يبرهن قدرة البنوك الإسلامية على جذب محفظة ودائع أفضل نسبياً من نسبة الودائع طرف البنوك التقليدية، ويوجد بعض البنوك التقليدية وصل الحد الأقصى لحجم الودائع نسبة أكبر منها في البنوك الإسلامية.

وعن حجم ودائع البنوك الإسلامية خلال الفترة الزمنية إتضح أن متوسط حجم ودائع البنوك الإسلامية بلغ ٨٦.٣٤ (٨٧.٤٢ بينك فيصل - ٨٤.٧٣ مصرف أبوظبي - ٨٦.٨٨ بنك البركة) بينما متوسط حجم ودائع البنوك التقليدية ٨١.٠٠ (٨٤.٨٦ بينك مصر - ٧٨.٢٥ بالبنك الأهلي المصري - ٨٢.٤٤ بينك الإسكندرية - ٧٨.١٧ بنك الصادرات) ويلاحظ تفوق نسبي لحجم ودائع البنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التقليدية مما يمثل دلالة قوية على قدرة البنوك الإسلامية على جذب محفظة ودائع وعملاء ودائع بشكل أفضل.

X7. المتغير المستقل السابع: إجمالي الإلتزامات

جدول رقم (١١) إجمالي الإلتزامات طرف البنوك الإسلامية والتقليدية محل الدراسة

	العينة ككل	البنوك الإسلامية	البنوك التقليدية
Mean	٩٢.٧٠٥١٨	٩٣.٠٠٥١٦	٩٢.٤٧٤٤٢
Std. Deviation	٥.٥٦٠٩٢٥	٢.٤٦١٠٣٨	٧.١١٢٦٣٤
Range	٤٦.٤٢٨٣٤	٨.٧١٧٩٤٤	٤٦.٤٢٨٣٤
Minimum	٨٦.٧٦٥١٦	٨٦.٩٩٢٤٦	٨٦.٧٦٥١٦
Maximum	١٣٣.١٩٣٥	٩٥.٧١٠٤١	١٣٣.١٩٣٥

المصدر: تم اعداده بواسطة الباحثان باستخدام برنامج E-views 10.

يتضح من الجدول السابق أنه بالرغم من قياس متغير حجم الودائع كأهم مؤشر ضمن إجمالي الإلتزامات لدى البنوك، إلا وأنه وللتأكد من عدم وجود إلتزامات أخرى قد تكون مؤثرة، تم قياس إجمالي الإلتزامات إتضح أنه لا يوجد فروق جوهرية ما بين البنوك الإسلامية والتقليدية وأيضاً للعينة ككل. مما يؤكد أن متغير حجم الودائع من أهم متغيرات الإلتزامات وأيضاً كافة متغيرات الدراسة.

وعن متوسط إجمالي الالتزامات بالبنوك الإسلامية بلغ ٩٣ (٩٠.٥٠ لبنك فيصل - ٩٤.٢٥ مصرف أبوظبي - ٩٤.٢٧ لبنك البركة) بينما متوسط البنوك التقليدية ٩٢.٤٧ (٩٧.٢٨ لبنك مصر - ٩٣.١١ للبنك الأهلي المصري - ٨٩.٦٩ لبنك الإسكندرية - ٨٩.١٦ بنك الصادرات) ليؤكد التفوق النسبي للبنوك الإسلامية عن البنوك التقليدية من حيث الالتزامات والذي ظهر بشكل واضح في مقارنة حجم الودائع.

X8. المتغير المستقل الثامن: حجم الأصول الثابتة

جدول رقم (١٢) مقارنة بند الأصول الثابتة

	العينة ككل	البنوك الإسلامية	البنوك التقليدية
Mean	٠.٨٩٤١٣٨	١.١٨٦٠٨٨	٠.٦٦٩٥٦١
Std. Deviation	٠.٤٩٧٢٧٦	٠.٣٢٣٢٠٣	٠.٤٩٣٦٩٦
Range	٢.٣٦١٧٤٦	١.٢٠٥١١٤	٢.٣٦١٧٤٦
Minimum	٠.١٦٧٥٥	٠.٦٠٥٨٥٦	٠.١٦٧٥٥
Maximum	٢.٥٢٩٢٩٦	١.٨١٠٩٧	٢.٥٢٩٢٩٦

المصدر: تم اعداده بواسطة الباحثان باستخدام برنامج E-views 10.

من الجدول السابق يتضح أنه بقياس مؤشر حجم الأصول الثابتة أتضح أن متوسط حجم الأصول الثابتة للعينة ككل (الإسلامي/التقليدي) لم يصل إلى ١% وأيضًا بالنسبة للبنوك الإسلامية ومقارنتها بالتقليدية كان يتراوح عند ١% يزيد أو يقل نسبيًا.

وأتضح أن متوسط حجم الأصول الثابتة للبنوك الإسلامية بلغ ١.١٩ (١.٢٤ لبنك فيصل - ١.٣٤ مصرف أبوظبي - ١ لبنك البركة) بينما متوسط حجم الأصول الثابتة للبنوك التقليدية كان ٠.٦٧ (٣. لبنك مصر - ٠.٤ بالبنك الأهلي المصري - ٠.٧ لبنك الإسكندرية - ١.٣ لبنك الصادرات) وتم ملاحظة تقارب النسب بين كلا النوعين من حيث متوسط القياس.

٥- إختبارات فروض الدراسة

أ- محددات الإستقرار المالى للبنوك الإسلامية فى مقابل البنوك التقليدية

جدول رقم (١٣) مقارنة محددات الاستقرار المالى للبنوك الإسلامية والتقليدية

Variable	Z-score	المشاركات والمراجحات إلى (القروض) إلى الودائع	الأرصدة لدي البنوك إلى إجمالي الودائع	أذون الخزنة إلى الودائع	حجم الأصول	دائع العملاء إلى إجمالي الأصول	إجمالي الالتزامات إلى إجمالي الأصول	الأصول الثابتة إلى إجمالي الأصول
Bank Type	6.529*** (1.155)	33.53*** (6.94)	15.46*** (3.777)	0.2*** (0.037)	17.5*** (2.607)	86.3*** (11.28)	93*** (12.83)	1.19*** (0.12)
R	0.565	0.506	0.445	0.548	0.631	0.68	0.66	0.766
R ²	0.32	0.256	0.198	0.301	0.399	0.463	0.436	0.586
Model SIGNIFICANCE	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

المصدر: تم اعداده بواسطة الباحثان باستخدام برنامج E-views 10.

من الجدول السابق عند المقارنة ما بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية فى درجة الإستقرار المالى مقاسة بـ Z-score ومحدداتها المختلفة والتي تشمل ٨ متغيرات (نسبة المشاركات والمراجحات/القروض إلى الودائع - الأرصدة لدي البنوك الأخرى - أذون الخزنة والأوراق الحكومية - إجمالي حجم الأصول - محفظة الودائع - إجمالي الإلتزامات - حجم الأصول الثابتة) **يتضح الأتى:**

- وفقاً لنموذج الإنحدار البسيط: هناك فرق " معنوى " بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية فى درجة الإستقرار المالى ومحدداته، حيث تم الإشارة إلى البنوك الإسلامية (١) والبنوك التقليدية (0)، أى أن هناك إختلاف جوهرى بدرجة ثقة ٩٩% ما بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية من حيث الإستقرار المالى ومحدداته.
- R (معامل الإرتباط) تعنى أن هناك علاقة إرتباط بين نوع البنك وبين الإستقرار المالى، حيث أشارت Z-score أن معامل الإرتباط ٠.٥٦٥ (إرتباط متوسط)- وكذا إتضح أنه (إرتباط متوسط) على مستوى باقى المحددات.
- R² (معامل التحديد) حيث يقىس درجة تأثير متغير نوع البنك فى الإستقرار المالى، (٣٢%) من التغير فى الإستقرار المالى يعود إلى إختلاف نوع البنك.

ب- الإستقرار المالي للبنوك الإسلامية في مقابل البنوك التقليدية

• المنهجية المستخدمة في التقدير:

يجب في البداية معرفة أي الاختبارات القياسية مناسبة لاختبار فروض الدراسة. ومن ثم تم تنفيذ اختبار جذر الوحدة root unit لمعرفة درجة استقرار المتغيرات محل الدراسة باستخدام برنامج Stata.

• نتائج تقدير اختبار استقرار المتغيرات:

يوضح الجدول التالي نتائج اختبار السكون لجميع المتغيرات الخاضعة للدراسة وقد تم استخدام اختبار Fisher-type test مع اختبار ديكي فولر المعدل Augmented Dickey Fuller للتحقق من استقرارها، وجاءت نتائج الاختبار كالتالي:

جدول رقم (١٤) نتائج اختبار ديكي فولر (ADF) لاستقرار المتغيرات

درجة التكامل	الفرق الأول (I(1)		عند المستوى (I(0)		المتغيرات
	p-value	statistics	p-value	statistics	
(I)0			**٠.٠٣٥٧	٢٤.٨٩٠٠	Y
(I)1	***٠.٠٠٠٠	٦٤.٢٨٦٤	٠.٨٥٨٢	٨.٥٥٩٢	X2
(I)1	***٠.٠٠٠٠	٥٨.٦٣١٥	٠.٤٨٨٠	١٣.٤٩٤٠	X3
(I)0			***٠.٠٠٩٦	٢٩.٢٥٨٦	X4
(I)1	***٠.٠٠٠٨	٣٦.٧٣٨٥	١.٠٠٠٠	٠.٨٢٥٥	X5
(I)1	***٠.٠٠٠٠	٥٣.٦٦١٣	٠.٣٣٦٥	١٥.٦٣٠٥	X6
(I)1	***٠.٠٠٠٠	٥٦.٨٦٣٧	٠.١٩٠٦	١٨.٣٦٥٣	X7
(I)1	***٠.٠٠٠٠	٩٥.٠٢٠٤	٠.٦٥٥٧	١١.٣٨٣٨	X8

** معنوية عند ٥% حسب القيم الجدولية لـ (Mackinnon, 1996).
*** معنوية عند ١% حسب القيم الجدولية لـ (Mackinnon, 1996).

في ضوء الجدول السابق لنتائج اختبار استقرار المتغيرات محل الدراسة، عند مقارنة القيم المحسوبة بالقيم الحرجة عند مستوي معنوية ٥% و ١%، يتضح أن البيانات غير مستقرة عند الدرجة نفسها، حيث إن بعضها مستقر عند المستوى والبعض الآخر عند الفرق الأول؛ لذلك سيتم استخدام أسلوب ARDL لاختبار التكامل المشترك بين البيانات محل الدراسة.

جدول رقم (١٥) قياس الإستقرار المالى للبنوك الإسلامية والتقليدية z-score

	المتغير المستقل	Model 1 العينة ككل	Model 2 البنوك الإسلامية	Model 3 البنوك التقليدية
X1A	نوع البنك (إسلامي/ تقليدي)	-1.2848** (0.632)		
DX2	نسبة المشاركات والمرابحات (القروض) إلى الودائع	-.0984 (0.0889)	-.1328 (0.1545)	-.0924 (0.1026)
DX3	نسبة الارصدة لدي البنوك إلى إجمالي الودائع	-.0129 (0.359)	.01157 (0.0507)	-.0081 (0.0478)
X4	نسبة أدون الخزائنة إلى إجمالي الودائع	-7.8805** (3.0663)	-13.4767*** (4.4921)	-4.3368 (4.0524)
DX5	حجم الأصول	-.9558 (3.233)	-.6888 (5.6224)	-2.9477 (3.8121)
DX6	نسبة ودائع العملاء إلى إجمالي الأصول	-1.3008 (0.1251)	-.2864 (0.2519)	-.1501 (0.138)
DX7	نسبة إجمالي الإلتزامات الي إجمالي الأصول	.14862 (0.12097)	-1.92*** (0.5957)	0.1606 (0.1389)
DX8	نسبة الأصول الثابتة إلى إجمالي الأصول	.9373 (1.262)	0.9129 (2.2540)	1.2334 (1.3897)
	R^2	17.07%	48.98%	15.98%
	Model Significance	0.000	0.000	0.000

المصدر: إعداد الباحثان باستخدام برنامج E-VIEWS

تم إعداد ثلاثة نماذج لقياس الاستقرار المالى، النموذج الأول: (يقيس درجة الاستقرار المالى لكافة العينة محل الدراسة سواء أكانت بنوك إسلامية وتقليدية معاً)، أما النموذج الثاني: (فهو يقيس درجة الاستقرار المالى للبنوك الإسلامية فقط)، بينما النموذج الثالث: (يقيس درجة الإستقرار المالى للبنوك التقليدية فقط) ونوضح الأتى:

(أ) على مستوى النماذج ككل:

١- معنوية النماذج المختلفة وقوتها التفسيرية، يتضح عند قياس (نوع البنك) أى أن هناك فرق جوهري، حيث مستوى معنوية النماذج جميعها " ٠.٠٠٠٠ معنوية " أى أن النموذج قادر على قياس الإستقرار المالى عند درجة ثقة ٩٥%، وأن البنوك الإسلامية أقل فى إستقرارها المالى من البنوك التقليدية. أخذاً فى الإعتبار المحددات الأخرى للاستقرار المالى.

٢- R2 وهو ما يعنى أن النموذج:

* يستطيع تفسير نسبة ١٧.٠٧% من التغير في الاستقرار المالي للبنوك الإسلامية والتقليدية معاً من خلال العوامل المستقلة التي تم قياسها.

* تفسير ما نسبته ٤٨.٩٨% من التغير في الاستقرار المالي للبنوك الإسلامية.

* تفسير ما نسبته ١٥.٩٨% من التغير في الاستقرار المالي للبنوك التقليدية.

ب) على مستوى المتغيرات المستقلة:

١- نوع البنك (إسلامي / تقليدي)، حيث بلغ معامل الانحدار (**١.٢٨٤٨ -) وهو ما يعني أن هناك اختلاف جوهري بدرجة ثقة ٩٥% بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية، حيث اتضح أن البنوك الإسلامية تتمتع بدرجة إستقرار مالى أقل من البنوك التقليدية. وأن الفرق بينهما جوهرياً.

٢- نسبة المشاركات والمربحات (القروض) إلى الودائع، هذا المتغير غير معنوي في النموذج التقليدي والإسلامي. وقد يفسر ذلك بصغر حجم العينة فلم تعطى حجم البيانات الفرصة لظهور تأثير المتغيرات بدقة.

٣- نسبة الأرصدة لدى البنوك الأخرى إلى إجمالي الودائع، هذا المتغير غير معنوي بالبنوك التقليدية، وأيضاً تعتبر غير معنوية بالبنوك الإسلامية حيث تشير إلى ضعف هذا المتغير بالبنوك الإسلامية لضعف تأثير استثمار الأموال لدى البنوك الأخرى (إسلامية / غير الإسلامية) حيث هناك ضوابط ومحددات لتوظيف أموال البنوك الإسلامية طرف البنوك الأخرى، وبمقارنة العينة ككل تشير إلى كونها معنوية وذلك لتأثير البنوك التقليدية بشكل أكبر من البنوك الإسلامية.

٤- نسبة أذون الخزانة إلى إجمالي الودائع، ويشير هذا المتغير إلى كونه متغير معنوي بالبنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، وعدم تأثره بشكل قوي لأسباب عديدة منها. قد تعتبر أموال عاطلة بالبنوك التقليدية تجلب أرباح منخفضة بمقارنة بتوظيفات الأموال الأخرى والتي تؤثر بشكل مباشر في الربحية، إلا وأن البنوك الإسلامية قد تلجأ إلى أذون الخزانة نظراً لعدم قدرتها على توظيف الأموال بالصور والأشكال الإسلامية فهي تعد إحدى وسائل توظيف الأموال الأكثر أماناً وأقل خطورة إلا وأنها أيضاً تعد أقل ربحية وعائد.

٥- حجم الأصول، متغير غير معنوي بكلا النوعين، فالبنوك التقليدية قد يزيد حجم أصولها مقارنة عن حجم أصول أقل في البنوك الإسلامية، ويرجع هذا بشكل مباشر إلى إنتشار وعدد فروع وحجم البنوك التقليدية ومقارنتها بالبنوك الإسلامية.

٦- نسبة ودائع العملاء إلى إجمالي الأصول، كلاهما غير معنوي بالبنوك الإسلامية والبنوك التقليدية مما يشير إلى تأثيرها الضعيف، إلا وأنه على مستوى العينة ككل يتضح معنويتها وذلك نظراً لأهمية متغير حجم الودائع.

٧- نسبة الإلتزامات إلى إجمالي الأصول، معنوي بالبنوك التقليدية حيث حجم الأصول الأكبر جداً مقارنة بالإلتزامات، ومعنوي بالبنوك الإسلامية أثر بالعينة بشكل أكبر وذلك نتيجة لتأثير الإلتزامات كنسبة مقارنة بحجم الأصول عنها بالبنوك التقليدية.

٨- نسبة الأصول الثابته إلى إجمالي الأصول، غير معنوي بكلا النوعين.

الجزء الرابع النتائج والتوصيات

أ- نتائج البحث:

- تعد مصر سوقاً جذابة للتمويل الاسلامى، تأسيساً على ما يمثله التمويل الاسلامى من وسيلة للمساهمة فى تطوير وتنويع الخدمات المالية فى مصر، وزيادة الشمول المالى وتعزيز العدالة الاجتماعية.
- تشكل نسبة الودائع فى البنوك الاسلامية حوالى ٧% فى المتوسط خلال فترة البحث من حجم الودائع فى السوق المصرفية المصرى.
- تمثل نسبة حجم أعمال البنوك الاسلامية حوالى ٥% فى المتوسط خلال فترة البحث من حجم الأعمال فى السوق المصرفية المصرى.
- بلغت نسبة أصول البنوك الاسلامية حوالى ٤% فى المتوسط خلال فترة البحث من قيمة إجمالى قيمة أصول البنوك العاملة بالقطاع المصرفى المصرى بعد استبعاد الفروع الاسلامية للبنوك التقليدية.
- استمرار زيادة محفظة الودائع للبنوك الاسلامية بشكل سنوى مستمر خلال فترة البحث مما يؤكد قدرة البنوك الاسلامية على جذب ودائع لشريحة العملاء الراغبين فى التعاملات وفق ضوابط وأحكام الشريعة الاسلامية.
- متوسط حجم ودائع البنوك الاسلامية أعلى من البنوك التقليدية، مما يمثل دلالة قوية على قدرة البنوك الاسلامية على جذب محفظة ودائع وعملاء ودائع بشكل أفضل.
- وجود درجة إستقرار مالى للبنوك الإسلامية إلا وأن الإستقرار المالى للبنوك التقليدية أعلى منه بالبنوك الإسلامية على مستوى Z- SCORE ومحدداته (نوع البنك -

المشاركات والمراجعات/القروض - الأرصدة لدى البنوك الأخرى - أذون الخزانة - حجم الأصول - محفظة الودائع - إجمالي الإلتزامات - حجم الأصول الثابتة).

- محددات الاستقرار المالي في البحث (نوع البنك - المشاركات والمراجعات/القروض - الأرصدة لدى البنوك الأخرى - أذون الخزانة - حجم الأصول - محفظة الودائع - إجمالي الإلتزامات - حجم الأصول الثابتة) تفسر نحو ١٧,٠٧%، ٤٨,٩٨%، و ١٥,٩٨% من الاستقرار المالي في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية معاً، البنوك الإسلامية، والبنوك التقليدية على التوالي.

ب- التوصيات:

- تعزيز إطلاق قدرة البنوك الإسلامية للإسهام الأكثر فعالية في عمليات التنمية، حيث إن المؤسسة المصرفية الإسلامية تتعامل بنظام المشاركات والمراجعات والتي تعد أكثر قدرة على تجميع الأرصدة النقدية القابلة للإستثمار من شريحة العملاء الراغبين في إتمام تعاملاتهم وفقاً لمبدأ (الحلال والحرام).
- إسناد دور أكبر للبنوك الإسلامية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغير التي تعد عصب الإقتصاد القومي، وأيضاً سيكون له الدور الأكبر في إستثمار وتوظيف الأموال داخلياً ومن ثم زيادة ربحية البنك والتي تؤثر بشكل كبير في الاستقرار المالي للبنوك الإسلامية.
- العمل على زيادة مؤشرات قياس الاستقرار المالي للبنوك الإسلامية والتي منها (زيادة توظيف الأموال داخلياً في صورة مشاركات ومراجعات - زيادة محفظة الودائع - تنويع محفظة توظيف الأموال - زيادة حصة تمويلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغر).

ج- الأبحاث المستقبلية

بالرغم من المساهمة المتواضعة للبحث في سد الفجوة البحثية التي حاول البحث من خلال التحليل النظري والتحليلي والقياسي والنتائج التي تم التوصل إليها، فإن هناك حاجة إلى المزيد من الأبحاث حول البنوك الإسلامية وقياس درجة الاستقرار المالي الخاص بها وتقييم أنشطتها، مستقبل البنوك الإسلامية في ظل التكنولوجيا المالية، واتباع أدوات السياسة النقدية غير التقليدية، والعوامل المؤثرة في التخطيط المصرفي للبنوك الإسلامية.

قائمة المراجع:

أ- المراجع باللغة العربية:

- بسام، بهاد الدين بسام.(٢٠٠٨). دور المصارف الإسلامية في دفع عجلة الاستثمارات المحلية في فلسطين خلال الفترة (١٩٩٦-٢٠٠٨). رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، جامعة الأزهر، غزة.
- البنك المركزي المصري، التقرير السنوي، ٢٠١٩/٢٠٢٠.
- مجلة المستثمرون.(٢٠١٠). تغيرات جذرية في خريطة البنوك الإسلامية بـ «مصر» متاح على <http://mosgcc.com/mos/magazine/article.php?storyid=1338>
- المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب.(٢٠٠٥). البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي. نوفمبر، ٢٠٠٥.

ب- المراجع باللغة الأجنبية:

- Abdullah ,Sherin Galal.(2009).The development of Islamic finance: Egypt as a case study, Journal of Money Laundering Control. Emerald Group Publishing Limited, Vol. 12 No. 1.
- Abedifar, P., Ebrahim, S., Molyneux, P., Tarazi, A. (2014). Islamic banking and finance: Recent empirical literature and directions for future research. Journal of Economic Surveys, Vol. 29(4).
- Ahmed, H., Asutay, M., Wilson, R. (2016). Islamic Banking and Financial Crisis: Reputation, Stability and Risk. United Kingdom: Edinburgh University Press, Vol. 29, p141-144.
- Amel Belanes, Zied Ftitic and Rym Regaieg. (2015). What can we learn about Islamic banks efficiency under the subprime crisis? Evidence from GCC Region. Pacific-Basin Finance Journal, Volume 33, June, Pages 81-92.
- Andrew ,Cunningham.(2013). Time for Egypt to Take a Lead on Islamic Finance. Available at <https://www.darienniddleeast.com/about-andrew-cunningham/>
- Bourkhis, K., Nabi, M.S. (2013).Islamic and conventional banks' soundness during the 2007-2008 financial crisis. Review of Financial Economics, 22(2), pp 68-77.
- Cihak, M. and Hesse, H.(2008).Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis. IMF Working Papers.
- Cihak, M., Hesse, H. (2010). Islamic banks and financial stability: An empirical analysis.IMF Working Paper, WP/08/16, International Monetary Fund.

- E. Smolo, A. Mirakhor.(2010).The global financial crisis and its implications for the Islamic financial industry.International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 3 (4).
- Faisal Alqahtani, David G.Mayes and KymBrown.(2017).Islamic bank efficiency compared to conventional banks during the global crisis in the GCC region.Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, Volume 51, November.
- Fayed, Mona Esam.(2013).Comparative Performance Study of Conventional and Islamic Banking in Egypt.Journal of Applied Finance & Banking, vol. 3, no. 2.
- https://adib.ae/ar/Pages/About_ADIB_International_Presence.aspx
- <https://www.albaraka-bank.com.eg/about/.aspx>
- Iqbal, M.(2001).Islamic Banking and Finance: New Perspectives on Profit Sharing and Risk Cheltenham: Islamic Economic Studies. Journal of Economic Surveys, Vol. 8(2).
- Kabir, M.N., Worthington, A. (2017).The competition-stability/fragility nexus: A comparative analysis of Islamic and conventional banks. International Review of Financial Analysis, 50(C), 111-128.
- Kouser, R., Aamir, M., Mehvish, H. and Azeem, M.(2011).Camel Analysis for Islamic and Conventional Banks: Comparative Study From Pakistan.Economics and Finance Review, Vol. 1(10).
- M.K. Bader, S. Mohamad, M. Ariff, T. Hassan. (2008).Cost, revenue and profit efficiency of Islamic versus conventional banks: International evidence using Data Envelopment Analysis Islamic Economic Studies. 15 (2).
- Marei M. Elbadri,(2015). Measuring The Financial Stability of Islamic and Conventional Banks in Turkey.Institute of Graduate Studies and Research in Partial fulfilment of the Requirements for the Degree of Master of Science in Banking and Finance, Eastern Mediterranean University.
- Mohammad Dulal Miah and Helal Uddin. (2017). Efficiency and stability: A comparative study between islamic and conventional banks in GCC countries.Future Business Journal, Volume 3, Issue 2, December, Pages 172-185.
- OECD. (2010).Competition, Concentration and Stability in the Banking Sector.available at <http://www.oecd.org/competition/sectors/46040053.pdf>.
- R.T. Ariss,. (2010).Competitive conditions in Islamic and conventional banking: A global perspective.Review of Financial Economics, 19 (3).

-
- S. Louati, A. Louhichi, Y. Boujelbene. (2016).The risk-capital-efficiency trilogy: A comparative study between Islamic and conventional banks. *Managerial Finance*, 42 (12).
 - T. Beck, A. Demirgüç-Kunt, O. Merrouche.(2013).Islamic vs. conventional banking: Business model, efficiency and stability. *Journal of Banking Finance*, 37 (2), pp. 433-447.
 - Wafik Grais.(2012).Islamic Finance A Development Opportunity for Egypt.central bank of Egypt, October 30th.
 - Y. Suzuki, M.D. Miah, M. Wanniarachchige, U.m.(2017). Banking and economic rent in Asia: Rent effects, financial fragility, and economic development Routledge.London and NY.
 - Zaher, T.S. and Hassan, M.K. (2001).A comparative literature survey of Islamic finance and banking.*Financial Markets, Institutions & Instruments*, Vol. 10 No. 4, pp. 155-199, available at: www.blackwell-synergy.com/toc/fmii/10/4 (accessed 1 February 2008).



Scientific Journal For Commercial Research



*A Refereed Scientific
Journal*

*Issued by
Faculty of Commerce
Menoufia University*

A.R.E

The 9th Year

Volumes 4

(October)

2022

ISSN:2735-4156

ISSN:2682-387X

رقم الإيداع: ٢٠٢٠-٢٤٢٩٢

Contents (Research in English)

- Disclosure of COVID-19 Pandemic related Information and Audit Committee Characteristics in the context of Saudi Arabia

Amr Nazieh Ezat

- The Role of Brand Equity in the impact of Social Media Influencers Marketing and E-Word of Mouth on Purchase Intention: A Field Study Applied on the Customers of Mobile Phone Companies in Egypt

Nada Shaban Yousef Mebariz



Scientific Journal For Commercial Research



A Refereed Scientific
Journal Issued by:
Faculty of Commerce
Menoufia University

The 9th Year
Volumes 4
(October)
(2022)

Editing Board

Head Editor:

Prof. Dr. Amgad Hamed Omara
Dean of the Faculty of Commerce

Vice - Editor:

Prof. Dr. Mohamed Aly Wahdan
Vice – Dean For Post-Graduate Studies

Editing Manager:

Prof. Dr. Mohamed EL-Banna

Administrative Secretary

Mrs. Hala Amar

Scientific Journal For Commercial Research

- A refereed scientific journal issued by faculty of commerce – Menoufia University Arab Republic of Egypt
- It is concerned with publishing research studies in all fields of commercial sciences (Business Administration, Accounting , Economics , Insurance and Statistics, and Information Systems) .
- It is a quarterly journal published every three months (January , April , July, and October)
- Correspondence should by addressed to P.O Box Faculty of commerce – Menoufia University A.R.E

Tel :002 048 2222796 – 002 048 2222837

Fax : 002 048 2220011

Email:scientific1234@yahoo.com

https://sjsc.journals.ekb.eg

All the ideas included in the published studies in this journal reflect the opinions of their writers and don't reflect the opinions of the editing board, or the Faculty, or the University.

Contents

(Research in English)

1-	Disclosure of COVID-19 Pandemic related Information and Audit Committee Characteristics in the context of Saudi Arabia	Amr Naziéh Ezat	9
2-	The Role of Brand Equity in the impact of Social Media Influencers Marketing and E-Word of Mouth on Purchase Intention: A Field Study Applied on the Customers of Mobile Phone Companies in Egypt	Nada Shaban Yousef Mebariz	75

Disclosure of COVID-19 Pandemic related Information and Audit Committee Characteristics in the context of Saudi Arabia

Amr Nazieh Ezat*

(*) Amr Nazieh Ezat, Associate professor, Accounting Department, Faculty of Commerce, Mansoura University, Interested research area include: Voluntary Disclosure, Narrative Disclosure, Quality of Financial reporting, Corporate Governance, and Earnings Management Techniques.

E-mail: mona4ever2017@gmail.com

Abstract

Recently, the world has witnessed an unexpected event, namely the COVID-19 pandemic that has created massive changes to many aspects of our daily lives. Firms need to respond proactively to such an event through extending their level of disclosure level of COVID-19 pandemic related information. This study extends the previous studies concerned with the voluntary disclosure through exploring in the context of Saudi Arabia the level of disclosure of COVID -19 related information. Further, the study aims to investigate the expected impact of the Audit Committee (AC) characteristics on the disclosure of COVID-19 pandemic related information in the Saudi Arabian environment. In addition, the study seeks to examine the economic consequences of COVID-19 disclosure. The empirical findings illustrate that the sampled listed Saudi Arabian non-financial firms disclose in their annual reports high levels of COVID-19 pandemic related information. Further, four AC characteristics are associated significantly with the disclosure of such information. These are: namely, AC meetings; AC expertise; AC directorship; and AC remuneration. These indicate the impact of AC effectiveness on the disclosure of COVID-19 pandemic related information. In addition, this study's findings show that the disclosure of COVID-19 related information has a positive impact on the listed Saudi Arabian non-financial firms' value. This indicates the existence of economic consequences of their disclosure of such information. Accordingly, this study's findings contribute to the accounting studies and motivate the need for future research studies to shed light on the determinants of the disclosure of COVID-19 related information.

Keywords: COVID-19 pandemic; Disclosure of COVID-19 pandemic related information; Audit Committee (AC) characteristics; Audit Committee (AC) effectiveness; Saudi Arabia.

المخلص

شهد العالم في الآونة الأخيرة حدثا غير متوقع، ألا وهو جائحة كورونا-19 (COVID-19)، والذي أحدث تغييرات هائلة في العديد من جوانب الحياة. وفي هذا الصدد، تحتاج الشركات إلى الإستجابة بشكل إستباقي لمثل هذه الأحداث و ذلك من خلال توسيع نطاق الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بجائحة كورونا-19. وبناءا عليه، فإن هذه الدراسة تعتبر إمتداد للدراسات السابقة في مجال الإفصاح الإختياري وذلك من خلال قيامها بمحاولة التعرف على مستوى الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بجائحة كورونا-19 في البيئة السعودية. بالإضافة إلى ذلك، فإن هذه الدراسة تستهدف إختبار الأثر المتوقع لخصائص لجنة المراجعة علي مستوى الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بجائحة كورونا 19. فضلا عن ذلك، تستهدف هذه الدراسة أيضا التحقق من الأثر المتوقع الناجم من قيام الشركات السعودية بالإفصاح عن المعلومات المتعلقة بجائحة كورونا-19 في تقاريرها المالية السنوية. وقد توصلت النتائج التطبيقية لهذه الدراسة إلى أن الشركات غير المالية المقيدة في سوق الأوراق المالية السعودي تفصح بنسبة عالية عن المعلومات المتعلقة بجائحة كورونا-19 في تقاريرها المالية السنوية. بالإضافة إلى ذلك، فقد أشارت النتائج إلي أن هناك أربعة متغيرات متعلقة بخصائص لجنة المراجعة تؤثر معنويا علي مستوى الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بجائحة كورونا-19 وهي: عدد مرات إجتماع لجنة المراجعة، خبرة أعضاء لجنة المراجعة، تعدد عضوية أعضاء لجنة المراجعة في شركات أخرى، و مكافآت أعضاء لجنة المراجعة، و هو ما يعني ضمنا أن قيام لجنة المراجعة بأداء الدور المنوط بها بفاعلية يؤثر معنويا علي مستوى الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بجائحة كورونا-19. كما أوضحت النتائج التطبيقية أن مستوى الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بجائحة كورونا -19 يؤثر تأثيرا إيجابيا علي قيمة الشركات غير المالية المقيدة في سوق الأوراق المالية السعودي، مما يدل علي وجود أثر إقتصادي للقيام بمثل هذا الإفصاح من قبل الشركات السعودية. وبناءا عليه، فإن هذه الدراسة من خلال ما توصلت إليه من نتائج تكون قد ساهمت في تقديم إضافة علمية للدراسات المحاسبية المتعلقة بمجال الإفصاح الإختياري، كما أنها تكون قد فتحت المجال نحو مزيدا من الأبحاث المستقبلية التي تستهدف دراسة محددات الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بجائحة كورونا-19 في مختلف الأسواق المالية.

الكلمات الدالة: جائحة كورونا-19، الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بجائحة كورونا-19، خصائص لجنة المراجعة، فعالية لجنة المراجعة، المملكة العربية السعودية.

1. Introduction

In late 2019, the world witnessed a novel coronavirus in Wuhan, China. Consequently, this led to the rapid spread of coronavirus to various countries worldwide. The World Health Organization (WHO) announced in March 2020 that the spread of this virus could be described as a pandemic and it was called COVID-19 (Benton *et al.*, 2020). The COVID-19 pandemic constraints the freedom of human beings and leads to many problems in every aspect of their lives (Koutoupis *et al.*, 2021). Consequently, it is argued that the COVID-19 pandemic is one of the worst global crises to threaten the survival of humankind. Most countries' Governments began to take some precautionary measures, such as, "travel warnings, border closures, regional lockdown, and curfews" to slow down the severity of the COVID-19 pandemic. (Stephany *et al.*, 2020).

As a result of these precautions, the global economy has been affected adversely and dramatically. Since the Great Depression, the COVID-19 pandemic is widely regarded as the most severe crisis because of the significance of its economic and financial consequences' (Elmarzouky *et al.*, 2021a; Albitar *et al.*, 2021). The COVID -19 pandemic has impacted not only on people's health but, also, has affected the global economies and capital markets (Majumdar and Singh, 2021; Wang and Xing a, 2020). Unlike the global financial crisis, the COVID-19 pandemic is a natural disaster that has hit all the business sectors and, therefore, its impact is much worse than an economic crisis faced by only certain sectors (Albitar *et al.*, 2021). The main dilemma is the uncertainty associated with the spread of COVID-19 and the fuzzy vision about the future of the world. Further, the impact of the COVID-19 pandemic is unusual, unexpected, and has had unforeseen risks on all the business sectors worldwide and on all firms' future performance. (Elmarzouky *et al.*, 2021b).

Consequently, firms should deal with this extraordinary situation in terms of their stakeholders. Firms' executives have encountered great challenges and dealt with their ethical and social responsibilities toward the COVID-19 pandemic through applying various precautionary measures to protect their employees and their customers (Albitar *et al.*, 2021). One of the most

unusual challenges is how to convey to the firms' various stakeholders, through the disclosure of all issues related to the COVID-19 pandemic, true images of the firms' situation (Benton *et al.*, 2020).

The disclosure of information has an essential impact on the capital market due to its vital role in the efficient allocation of the capital markets' scarce resources (Healy and Palepu, 2001). Accordingly, firms' managers are more likely to be prudent about what they disclose since information can impact on their firms' liquidity and on the markets' participants (Kim and Lim, 2011; Majumdar and Singh, 2021; Tibiletti *et al.*, 2021).

Therefore, they are eager to present their firms' good performance to various stakeholders through disclosing selective types of information to maintain the images held by the market (Bolino and Turnley, 1999; Clatworthy and Jones, 2003), and to influence the stakeholders' behaviours. Stakeholders need the disclosure of various types of information to make rational decisions. Also, over time they require more transparency which encourages the firms to increase the provided amount of both financial and non-financial information and, hence, extend the levels of their disclosure. (Ezat, 2019; Larcker *et al.*, 2020). Therefore, stakeholders depend mainly on the firms' disclosure of information to assess the value of the firms in which they invest and to determine their future investments in these firms (Larcker *et al.*, 2020).

Nowadays, each firm's management extends the level of their narrative disclosure to provide the financial information required to fulfill their stakeholders' various needs. Stakeholders require more disclosed information about the firms' current and future performance. This increases the usefulness of narrative sections more than pure financial information and enhances their attractiveness to stakeholders (Moreno and Casasola, 2016). The accounting narrative constitutes the main parts of the firms' annual reports to reflect both the quantified and narrative information which discusses various topics related to their past and current performance and their prospects.

Annual reports represent one of the firms' main sources to communicate all their required information (e.g., historical events, current status, and

future prospects) to their stakeholders for better decision making and to reflect all the aspects related to the various firms (Curtis, 1995; Rodrigue *et al.*, 2015; Tibiletti *et al.*, 2021). However, the financial section alone is inadequate to enable the stakeholders to make holistic decisions (Maines *et al.*, 2002). Consequently, many firms widen the narrative disclosure in their annual reports and, thereby, the non-financial section derives its importance to stakeholders (Clatworthy and Jones, 2001; Amran *et al.*, 2009; Lo *et al.*, 2017). Therefore, this study relies on the narrative disclosure of COVID-19 pandemic related information in the listed non-financial Saudi Arabian firms' annual reports because they are the most comprehensive medium of disclosure and the most widely spread among market participants (Griffin, 2003, You and Zhang, 2009, Li, 2008, Lo *et al.*, 2017; Wang and Xing, 2020 a,b).

Recently, the COVID-19 pandemic has spread across the world and has caused several deteriorations in the countries' economies. Firms should respond proactively to the COVID-19 pandemic through extending their level of disclosure about all the related issues. Consequently, the COVID-19 pandemic provides a great opportunity to explore the diversity of narrative disclosure's levels among various firms responding to the unprecedented shock which have had noticeable effects on all the firms listed on the Saudi Arabian stock exchange (Larcker *et al.*, 2020).

Although the COVID-19 pandemic has had an obvious impact on many aspects of the firms' activities, little guidance has been issued about the disclosure of COVID-19 related information (Wang and Xing, 2020 b). In responding to this situation, the UK government issued the COVID-19 Secure Guidelines which consists of fourteen guides related to different activities which firms were required to perform to verify the safety of their working environments (GOV.UK 2020). Some UK firms are engaged in more than one activity and have disclosed several items of information about their activities, while the others have preferred not to expand their level of disclosure since they operate in violated enforcements (Elmarzouky *et al.*, 2021 a).

Consequently, firms are keen to present their responses to the COVID-19 pandemic through disclosing information related to the pandemic, to deliver

their prevention strategies to their stakeholders. By extending the level of disclosure of COVID-19 related information, firms signal their ethical behaviors and operating performance to various stakeholders. These actions reflect the firms' commitments to deal with the impact of the COVID-19 pandemic on their society. The hidden nature of the COVID-19 pandemic has meant that there are no previous procedures in place that could be followed again to deal with its effects. Many unique precautions and practices have been taken and these are shown in the firms' various customized contingency plans. Accordingly, it is crucial to disclose all these procedures to stakeholders and to identify the expected consequences of the COVID-19 pandemic on firms' operations and performance (Majumdar and Singh, 2021). Consequently, this study's first objective is to explore the level of disclosure of COVID-19 pandemic related information in the listed Saudi Arabian non-financial firms' annual reports.

However, the disclosure of COVID-19 pandemic related information is voluntary, and firms have the option to either expand or reduce that level of disclosure. On one hand, some firms intend to extend their level of disclosure of COVID-19 related information to determine the amount of disclosed information and their preferred content about the impact of the COVID-19 pandemic on their current and future operations. Further, firms prefer to extend their level of disclosure about all the topics related to the COVID-19 pandemic and how they have dealt with this situation to inform their stakeholders about their handling of this pandemic and to be more transparent (Larcker *et al.*, 2020; Koutoupis *et al.*, 2021). In the same vein, the findings of previous studies have argued in the various sections of the firms' annual reports and, more especially, in the risk factor sections the informativeness of the COVID-19 pandemic. Such information has a considerable impact on equity and debt holders (Campbell *et al.*, 2014; Filzen 2015; Gaulin 2017; Chiu *et al.*, 2018; Wang and Xing, 2020 b). In addition, firms' disclosure of information may change the investors' attitudes during the COVID-19 pandemic and encourage them to respond positively to the firms' performance (Wang and Xing, 2020 a). Therefore, the extension of the disclosure's level related to COVID-19 information can reduce the stakeholders' uncertainty about the firms' future routes and aid them to making rational decisions.

On the other hand, some firms prefer not to expand their disclosure's level of COVID-19 pandemic related information. They are concerned about the negative impact on stakeholders when they read the COVID-19 pandemic related information. After sudden crises, firms' stock prices have fluctuated dramatically and have left poor impressions with investors about the firms' future performance and how they dealt with the COVID-19 pandemic (Loughran and McDonald, 2020). Easley and O'Hara (2009) and Kravet and Muslu (2013) have documented the increased panic for some investors, which accompanied the unexpected risk factor, before the firms' disclosure of such sudden risk. Some firms choose to disclose their uncertainty concerning the COVID-19 pandemic rather than discussing its negative impact (Majumdar and Singh, 2021). The decision to lower the level of COVID-19 pandemic disclosure and hide its related information may create the worst image of the firms among their stakeholders and impact negatively on their positions in the market.

Accordingly, the COVID-19 pandemic represents an interesting scenario that provides a unique setting to explore the quality of the narrative disclosure in the annual reports of listed non-financial Saudi Arabian firms. The Saudi Arabian Government requires such firms to disclose their responses to the COVID-19 pandemic to determine the content of the disclosed information; to identify the topic discussed when uncertainty about the COVID-19 pandemic increased; and the level of transparency that the firms ought to offer to their stakeholders (Larcker *et al.*, 2020). The COVID-19 pandemic is an extraordinary event that has required firms to follow unusual procedures and convey them to their stakeholders thorough detailed disclosure (Wang and Xing, 2020 a). Firms need to respond proactively to the COVID-19 pandemic and disclose not only general information but, also, all related meaningful information in their annual reports to various stakeholders to aid them to make rational decision (Larcker *et al.*, 2020; Elmarzouky *et al.*, 2021b). Therefore, this study's second objective is to identify the main content of the disclosed information relating to the COVID-19 pandemic and what are the main topics of the information disclosed in the various sections of the listed on-financial Saudi Arabian firms' annual reports to determine whether the disclosed pandemic

information is meaningful to various stakeholders or simply general information.

In Saudi Arabia, the disclosure of COVID-19 pandemic related information is on a voluntary basis, and, hence, the decision to extend or reduce its level is, also, voluntary and relies on the choices made by management boards (Majumdar and Singh, 2021). Therefore, this destructive event provides great explanation on the level of disclosure's impact on the firms' board of directors and managers. Corporate governance (CG) plays crucial role in shaping the structure of COVID-19 disclosure. The CG structure can monitor the management's role in the disclosure process. Strong CG has an impact on the managers' decision on the level of disclosure of COVID-19 related information and on the strategies performed to extend such levels of disclosure (Allegrini and Greco, 2013; Elmagrhi *et al.*, 2019; Elmarzouky *et al.*, 2021b). Based on agency theory, strong CG can alleviate the agency problems that arise between the firms' management and stakeholders through extending the level of disclosure of COVID-19 pandemic related information.

However, when considering the recent scandals and crises (e.g. WorldCom, Enron, and the financial crises) which indicated the weakness of firms' CG structures (Akhtaruddin *et al.*, 2009; Akhtaruddin and Haron, 2010; Hussain, 2012; Othman *et al.*, 2014), the Audit Committee (AC)'s responsibility and role has increased in monitoring the duties of the firm's board of directors and in ensuring the quality of financial reporting provided to stakeholders (Al-Matari, 2022). In this regard, Fama and Jensen (1983) argue that, by monitoring the management and directors' decisions, the AC plays a critical role in enhancing the CG's effectiveness. In addition, the AC supports the board of directors in monitoring the firms' reporting policy to enhance its clarity, relevance and completeness of the information disclosed to stakeholders (Arcay and Vazques, 2005; Allegrini and Gerco, 2013; Samaha *et al.*, 2015). Consequently, many regulatory bodies (e.g., Blue Ribbon Committee (BRC, 1999), the Securities and Exchange Commission (SEC, 1999), and the Smith report (2003)) have asked to increase the AC's control role in the firms to provide an accurate evaluation of the decisions taken by directors and management to avoid the

convergence of interests between management, board of directors and stakeholders (Rezaee *et al.*, 2003; Samaha *et al.*, 2015).

Therefore, during the COVID-19 pandemic, the AC's role increased to monitor the board of directors; and the management's behaviours toward what will be disclosed, more particularly, how it will be disclosed; and will be expected to enhance the quality of firms' reporting policies (Samaha *et al.*, 2015). Accordingly, AC represents the cornerstone in any effective CG structure through which the firms signal their ethical commitments to extend the disclosure of COVID-19 related information to various stakeholders (Othman *et al.*, 2014).

The Saudi Corporate Governance Code (2017) (see Article 55) declares that Saudi Arabian firms should establish audit committees in their CG to provide effective monitoring over the preparation of financial reports. In addition, the CG organized some matters that Saudi Arabian non-financial firms needed to consider to achieve effective monitoring (such as, the number of members, the number of meetings, the independency of member...etc.). Sommer (1991) and Abbott and Parker (2000) state that the AC's presence does not always guarantee the efficient monitoring of the board's duties. There should be detailed characteristics of such a committee to achieve this outcome.

Many studies have discussed the role of AC characteristics in mitigating the agency problem (Ho and Wang, 2001; Chung *et al.*, 2004; Akhtaruddin and Haron, 2010; Samaha and Dahawy, 2011; Li *et al.*, 2012; Njokuji and Chukwu, 2022). Further, according to stewardship theory, strong CG, through an effective AC, motivates firms to disclose the negative impact of the COVID-19 pandemic to reflect the firms' actual performance (Donaldson and Davis, 1991; Ezat, 2020). Therefore, this study's third objective is to examine the relationship between AC characteristics and the disclosure of information related to the COVID-19 pandemic.

Numerous studies have argued the economic consequences of voluntary disclosure. However, few studies have discussed its impact on firm value. Insufficient studies have examined the expected impact of the disclosure of COVID-19 pandemic related information on firm value. Previous studies

applied various proxies of the economic consequences of voluntary disclosure such as: market beta (Clarkson and Thompson, 1990); stock returns (Bushee and Leuz, 2005); stock prices (Lai *et al.*, 2007); the number of analysts (Bushee and Noe, 2000); the cost of equity capital (Botosan and Plumlee, 2002); the cost of debt capital (Wang *et al.*, 2008); and firm value (Baek *et al.*, 2004). This study focuses on firm value as a proxy for the economic consequences of the disclosure of COVID-19 pandemic related information. The disclosure in the firms' annual reports of information related to the COVID-19 pandemic can aid the stakeholders to reevaluate the firms' values and can aid them to make rational decisions about their future in these firms. Stakeholders can obtain the required information for valuable decision making which, in turn, reduces the information asymmetry problem and, hence, increases the firm value. Both legitimacy and signalling theories can explain the impact of the disclosure of COVID-19 related information on firm value. Accordingly, this study's fourth objective is to examine the potential impact of the disclosure of COVID-19 pandemic related information on the listed Saudi Arabian non-financial firms' value.

Several points have motivated the researcher to conduct this study in the context of Saudi Arabia. First, the Saudi capital market authority's willingness to achieve high-quality financial reporting and disclosure through high quality audit has led it to introduce restricted regulations. One of these regulations is the 2007 CG Code (CGC) which obligated Saudi Arabian firms to audit the disclosure of their information both internally and externally. Accordingly, the Saudi Arabian CGC requires Saudi Arabian firms to establish ACs to achieve the required quality of disclosure through the AC's monitoring role. Therefore, there is a need to investigate the AC's effectiveness and its impact on the disclosure of COVID-19 pandemic related information. Second, the lack of academic studies which explored the disclosure of such information has given the researcher greater motivation to conduct this study. Stakeholders need to understand the impact of COVID-19 on various firms' aspects to evaluate their investment positions. Therefore, the determination of the content of the disclosed information relating to the COVID-19 pandemic and the detailed topics disclosed in the firms' annual reports will aid stakeholders to meet this goal.

Finally, few studies' findings have argued the importance of disclosing information related to the COVID-19 pandemic. However, these studies have paid insufficient attention to investigate empirically the determinants of such disclosure. Accordingly, by examining the AC characteristics as one of the most important disclosure's determinants, this study will fill the existing academic gap.

Turning to this study's objectives, the findings indicate that most listed Saudi Arabian non-financial firms disclose in their annual reports various topics and contents about the COVID-19 pandemic. Accordingly, these meet this study's first and second objectives. In addition, the findings indicate that some of the AC characteristics have positive impacts on the disclosure of information related to the COVID-19 pandemic. These findings suggest that AC effectiveness plays a critical role in extending the level of disclosure of such information. Accordingly, this study's third objective is met. Moreover, the findings demonstrate the positive impact of the disclosure of COVID-19 related information on the listed Saudi Arabian non-financial firms' value. Accordingly, this reveals the economic consequences of the disclosure of such information and, therefore, this study's fourth objective is met.

This study contributes to the existing literature in several ways. First, it sheds light on the content of the disclosed information relating to the COVID-19 pandemic. This study explores the level of such disclosure in the Saudi Arabian environment either at the firms' level or at the sectors' level. Further, this study examines in detail the content of the COVID-19 information disclosed by the listed Saudi Arabian non-financial firms to determine the main topics of such disclosed information. In addition, this study determines the main sections of listed Saudi Arabian non-financial firms' annual reports that include the information related to the COVID-19 pandemic. To a large extent, these in-depth analyses have paved the way for future research studies to examine the disclosure of information related to the COVID-19 pandemic. Second, many studies have justified the need to disclose such information. However, few studies have aimed to investigate empirically either the antecedents of the disclosure of information related to the COVID-19 pandemic or its economic consequences in the developing

countries. By investigating the dual impact of the disclosure of information related to the COVID-19 pandemic, this study is one of the pioneers in this field that. Third, although many previous studies have discussed AC characteristics' impact on voluntary disclosure, there remains many other AC characteristics needed to be examined widely. Therefore, this study contributes to the academic accounting studies by investigating (individually and aggregated) eight various AC characteristics in one model.

The rest of the paper is outlined as follows. Section 2 identifies the theoretical framework and reviews the related literature that support the formulation of the hypotheses. Section 3 presents the research methodology. Section 4 analyses and discusses this study's main findings. Section 5 introduces additional analysis to support the main findings. Finally, section 6 sets out the conclusions.

2. Theoretical Framework, Literature Review and Formulation of the Hypotheses

Agency theory assumes that the firm's management possess valuable information and, therefore, are better informed than the stakeholders who may not hold the required information to make rational decisions. Accordingly, there has been a conflict in interests between the firm's management and its stakeholders which has led to the asymmetry information problem. Effective AC can lessen this conflict through extending the control role over the decisions taken by the firm's management and board of directors. One of these decisions is the voluntary disclosure of information related to the COVID-19 pandemic. AC encourages firms to extend the level of such information to better inform stakeholders (Elmarzouky *et al.*, 2021b) and, thereby, mitigates the information asymmetry problems. Accordingly, based on agency theory, effective audit committee characteristics have a positive impact on the disclosure of information related to the COVID-19 pandemic.

In addition, the firm's management is motivated to signal their current and future conditions through narrative disclosure in the firm's annual reports. Signalling theory encourage firms to extend their level of disclosure of such information to signal their responses to the outbreak of the COVID-

19 pandemic. The AC can organise the management's role in disclosing the information related to the COVID-19 pandemic. Through monitoring the various procedures followed by the firm to deal and overcome the effects of the COVID-19 pandemic, an effective AC increases the management's motivation to disclose more such information.

Further, based on stakeholder theory, the firm is motivated to inform various stakeholders about their current and future positions regarding the COVID-19 pandemic. Through extending and analysing the level of disclosed information related to the COVID-19 pandemic, an effective audit committee can assist the stakeholders by helping them to make rational decisions.

However, stewardship theory assumes that there has been a goal congruence between the firm's management and stakeholders. Therefore, the management acts in line with the stakeholders' interests by disclosing all the current and expected impacts of COVID-19 pandemic even if this information impacts badly on the firm. The management shares the negative information with various stakeholders to aid them to understand the firm's real position. An effective AC increases the management's motivation to disclose the information related to the COVID-19 pandemic through the role of advising the members of the board of directors.

Finally, institutional theory postulates that firms have an ethical commitment to the society in which they operate (DiMaggio and Powell, 1983; Scott, 2001; Campopiano and Massis 2015). Firms should respond proactively to any sudden and extraordinary event, such as the COVID-19 pandemic, through disclosing any types of related information even if these types may affect the firms' performance in maintaining the society's values. Through their controlling role on the managements' behaviours, effective ACs can achieve this commitment and encourage firms to extend their level of COVID-19 pandemic disclosure.

Recently, many researchers have responded to COVID-19 pandemic and aimed to examine various aspects that have occurred over the period. Several studies have investigated the investors' reactions towards COVID-19 pandemic announcements through the relationship between the COVID-

19 data and the stock market's reactions. Their findings show that the negative and significant impacts of the COVID-19 pandemic have resulted in reduced stock returns and increased stock volatility (Erdem, 2020; Mazur *et al.*, 2020; Salisu and Vo, 2020; Hossain, 2020; Wang and Xing, 2020a; Broadstock *et al.*, 2020). Further, some studies have examined the economic consequences of the COVID-19 pandemic on the financial markets, financial institutions and different industry sectors (e.g., Goodell, 2020; Donthu and Gustafsson, 2020); on financial performance pre- and post- the COVID-19 pandemic (e.g. Khatib and Nour, 2021); on environmental sustainability, CSR and marketing (e.g. He and Harris, 2020; Severo *et al.*, 2021); and on audit quality (e.g. Albitar *et al.*, 2020). In addition, some studies have discussed the theoretical perceptions of the COVID-19 pandemic on the future reporting of non-financial firms (e.g., Hassan *et al.*, 2021), and on CG (Koutoupis *et al.*, 2021).

Few studies have investigated the disclosure of information related to the COVID-19 pandemic. Stephany *et al.* (2020) have collected from the Electronic Data Gathering, Analysing, and Retrieval System (EDGAR) database all the 10-K filling published in 2020 that contained a risk factor section under which all the types of risks encountered by the firms are discussed and illustrated to stakeholders. In this study, the researcher applied Latent Dirichlet Allocation (LDA) as a data mining approach to determine all the risk topics in the firms' reports. LDA counts, also, the number of "corona" and "covid" words per report to determine the disclosure in the risk factor section. The findings indicate that the risk sections of the firms' annual reports present forward-looking perceptions of the expected economic risks related to the COVID-19 pandemic that affect developments in the stock market. In addition, such COVID-19 pandemic perceptions vary significantly between different sectors.

In the same vein, Wang and Xing, (2020a) have investigated the informativeness of COVID-19 disclosure and analysed both conference calls and the 10-K filling published in the first quarter of 2020 to. For conference calls, they employed a sample of earnings conference calls that referred to the key words related to COVID-19 and Coronavirus during two sessions, namely, presentation and Q and A. To measure the level of COVID-19

disclosure in each session, they counted the numbers of times that these words are mentioned. Their findings indicate that investors are more likely to react to COVID-19 discussion performed during the presentation of the conference calls but not to those that happened in the Q and A session. This suggests that there is a significant association between market reaction and COVID-19 pandemic discussion performed only in the presentation session. Turning to the 10-K filing, this study depends on 2320 annual reports that include COVID-19- related disclosure based on counting the number of words related to COVID-19 and Coronavirus. The findings reveal that the disclosure of COVID-19 pandemic related information is associated significantly with short -term abnormal returns. This suggests that such disclosure is generally informative to the equity market. Further, the findings confirm the informativeness of the risk factor section since it discusses many topics related to the COVID-19 pandemic.

Moreover, Wang and Xing (2020b) have explored the firms' COVID-19 disclosure behaviours in SEC filings during the first quarter of 2020. In terms of analysing the disclosure of COVID-19 related information, this study uses SeekEdger to search for keywords related to COVID-19 and Coronavirus to analysis the disclosure of COVID-19. In terms of the firms' annual reports, there are 8639 filings disclosing COVID-19 related information and these confirm the importance of the COVID-19 pandemic and its great economic impact. In addition, by using the number of disclosed words, this study examined the content of COVID-19 disclosure in the firms' annual reports. The risk factor section contains the highest level of COVID-19 disclosure.

In the UK, by measuring the level of COVID-19 disclosure in the CSR reports for the FTSU non-financial firms listed in 2020, Albitar *et al.*, (2021) aimed to illustrate the association between the disclosure of COVID-19 related information and the assurance of CSR reports. Their study uses an automated textual analysis technique to analyse the CSR's narrative sections of the firms' annual reporting. To measure the level of COVID-19 disclosure, they depends on wordlist derived from the UK Government's COVID-19 Secure Guidelines. The findings indicate that there is a positive association between the existence of independent assurance and the

disclosed information related to the COVID-19 pandemic. Further, the level of COVID-19 disclosure increases when the firm's annual report is assured by one of the Big4 audit firms. The findings reveal, also, that when compared to small firms, large firms have a higher level of COVID-19 disclosure when assured by one of the Big4 audit firms.

Almarzouky *et al.*, (2021a) have examined CG's moderated effect on the relationship between COVID-19 related information and the level of financial disclosure by the UK FTSU non-financial firms in 2020. Like the previous study, their study uses a computerised textual analysis that depends on computerised software, constructed by Lancaster University, to extract the words related to COVID-19 disclosure in the listed firms' annual reports. The findings demonstrate that there is a positive association between the level of COVID-19 disclosure and the level of performance disclosure. In addition, the findings provide empirical evidence of the moderating impact of both board independence and gender diversity in enhancing the relationship between COVID-19 and firm disclosures.

Similarly, Elmarzouky *et al.*, (2021b) have tested the relationship between the level of COVID-19 disclosure and uncertainty in the annual reports of the UK-FTSU non-financial firms in 2019. Their study depends on Corporate Financial Information Environment (CIEF) software to analyse the narrative sections of the sampled firms' annual reports. They use the same measurement as Albitar *et al.*, (2021) for the levels of COVID-19 voluntary disclosure in the firms' annual reports. This depends on a wordlist derived from UK Government's COVID-19 Secure Guidelines. Their study's findings show that the level of COVID-19 disclosure varies remarkably between the UK's different industries. Further, there is a positive association between both the level of COVID-19 disclosure and uncertainty in the firms' annual reports.

Moreover, Majumdar and Singh (2021) have explored the level of risk sentiment of the disclosure of COVID-19 related information in the annual reports of the USA publicly listed IT firms in 2020. Further, their study has examined the relationship between the level of COVID-19 disclosure in the annual reports' risk sections and information asymmetry as measured by the bid-ask spread. By using the SeekInf search facility, the annual reports has

analysed for all the IT firms that include the term COVID-19 or its variations. The findings indicate that IT firms are less likely to disclose information related to the COVID-19 pandemic in their annual reports. In addition, when compared to the other industries that have been affected by the COVID-19 pandemic, the findings reveal a low level of risk sentiment related to the COVID-19 pandemic in the IT firms' annual reports. Further, it has been demonstrated that the annual reports' disclosure of information about the COVID-19 pandemic improves the IT firms' information asymmetry situation.

In Italy, to determine the impacts of the COVID-19 pandemic on financial disclosure and the firms' going concerns, Tibiletti *et al.* (2021) have examined the narrative disclosure in the Italian listed firms' annual financial statements at the end of 2020. Their study depends on the manual content analysis to extract the paragraphs related to the disclosure of COVID-19 related information in both the explanatory notes and the management reports. Their findings demonstrate that most of the listed firms disclosed negative judgments about their future performance. However, there is no significant discussion about their going concerns. Detailed topics are discussed in terms of sectors to determine the COVID-19 pandemic's impact on the listed firms. Their findings indicate that industrial, energy, and consumer products are among the sectors that have been greatly affected by the COVID-19 pandemic.

In considering the firms' partisan positioning in the American context, Benton *et al.*, (2022) have investigated the relationship between the disclosure of COVID-19 risks and the partisanship of their political giving. Based on an analysis of the S&P 500 firms' conference calls for during the first quarter of 2020, their study depends on a constructed word list to measure the voluntary disclosure of COVID-19 risks. The OLS analyses report a significant association between the amount of COVID-19 risk discussions in the earnings calls and the sampled firms' democratic position. When firms are more likely to hold a democratic patrician position, they are less likely to voluntarily disclose the risks related to the COVID-19 pandemic.

Several studies (e.g. Healy and Palepu, 2001; Core, 2001; Botosan and Plumlee, 2002; Haji and Mohd Ghazali, 2012; Graham *et al.* 2005) have investigated the economic consequences of voluntary disclosure. However, the various authors have not paid sufficient attention to the impact of the disclosure of COVID-19 pandemic related information on firm value.

Based on the above discussion, the researcher's review of the previous studies has indicated that a lack of investigation in firstly, exploring the various content of the disclosed COVID-19 information to determine whether such disclosure is meaningful or represents only general disclosure. Second, there has been insufficient examination of the impact of the AC characteristics on the voluntary disclosure of COVID-19 related information to establish if an effective AC can extend the level of the disclosed COVID-19 pandemic related information. Third, there has been insufficient investigation of the economic consequences of the disclosure of COVID-19 pandemic related information to reveal COVID-19's impact on firm value.

Consequently, there is a need for more studies to investigate the AC's effectiveness in times of extraordinary events (Koutoupis *et al.*, 2021) and the expected impact of the voluntary disclosure of COVID-19 related information on firm value. Therefore, in this study, the researcher seeks to fill the gap through, studying the disclosure's level of COVID-19 pandemic related information; examining the impact of AC characteristics on such disclosure; and testing the expected effect of the disclosure of COVID-19 pandemic related information on the listed Saudi Arabian non-financial firms' value during 2020.

Therefore, the researcher formulated the following hypotheses to achieve the main objectives of this study and are discussed in the following:

2.1 Examining the Impact of Audit Committee Characteristics on the Disclosure of COVID-19 Pandemic Related Information

Due to their various responsibilities, AC have a major impact on the effectiveness of firms' CG structures. One of the most important responsibilities relates to the quality of the information disclosed in firms' annual reports. In developing countries, such as Saudi Arabia, the capital markets rely basically on the information disclosed in the annual reports to

reduce the information gap between the firms' management and various stakeholders. One way to achieve this goal is to construct a strong CG structure that may protect firms from massive events such as the COVID-19 pandemic.

AC play a key role in enhancing the efficiency of Saudi Arabia's CG structure through their effective control over the various duties of the firms' board of directors and management. In addition, they ensure from the ethical behaviours of Saudi Arabian firms and encourage them to improve their regulatory interests by motivating them to disclose to their stakeholders all the related information about the COVID-19 pandemic. Further, AC have valuable roles in explaining most of the critical accounting issues and in choosing the accounting policies and procedures which increase their influence over the firms' behaviours toward financial reporting and disclosure (Khan *et al.*, 2012).

The Saudi Arabian CG code, launched in 2007, requires all listed Saudi Arabian firms to set up an AC with detailed responsibilities and duties to ensure the quality of their disclosed information and financial reporting. Article (54) states that the number of audit committee members should not be less than three or more than five with at least one member specialises in accounting and finance matters. The AC should not include any executive director and should have at least one independent member among the appointed members. Further, the AC chairman should be, also, independent. In addition, Article (57) states that the AC convenes periodically with at least four meetings annually.

Accordingly, AC's effectiveness in performing the accounting and financial duties is basically contingent on the achievement of specific AC characteristics. Many studies' findings have revealed the importance of AC characteristics in attaining the AC's efficiency (Madi *et al.*, 2014). Therefore, to implement its responsibilities effectively when the AC is established, some criteria should be considered such as: the appointed number of AC members, the number of meetings to be held in the year, the number of financial and accounting experts appointed to the AC, the number of accounting and financial qualifications, obtained by the AC's members, and the directorships of the AC's members. Therefore, this study

aims to investigate the impact of AC characteristics on the listed Saudi Arabian non-financial firms' disclosure of COVID-19 pandemic related information.

Many studies (e.g. Forker, 1992; Felo *et al.*, 2003; Yuen *et al.*, 2009; Akhtaruddin and Haron, 2010; Alkadi, 2012; Li *et al.*, 2012; Madi *et al.*, 2014; Samaha *et al.*, 2015; Appuhami and Tashakor, 2016; Sellami and Fendri, 2017; Agyei-Mensah, 2019) have examined the association between AC characteristics and voluntary disclosure. However, these studies' empirical findings are mixed. Samaha *et al.*, (2015) have performed a meta – analysis study to explain the reported mixed findings from investigating the impact of audit committee characteristics on voluntary disclosure. They have mentioned that these findings are restricted to only one country and, therefore, this makes the generalisation of these findings meaningless and hinders the benefits from implementing the theoretical developments discussed in such studies. In addition, few studies have demonstrated the impact of audit committee characteristics on voluntary disclosure in the context of Saudi Arabia (Al-Aali *et al.*, 2014; Habbash, 2015; Bin-Ghanem and Ariff, 2016; Omar *et al.*, 2018; Buallay and Al-Ajmi, 2020; Al-Matari, 2022). Consequently, this study aims to fill the research gap by investigating the association between the audit committee characteristics and the voluntary disclosure of COVID-19 pandemic related information in the context of Saudi Arabia.

Consequently, the hypotheses, which the researcher formulated to test the impact of various audit committee characteristic on the disclosure of COVID-19 pandemic related information, are discussed in the following:

2.1.1 AC Size

AC size refers to the number of members either outside or inside the board of directors' members who should have the adequate skills and experience required to perform the monitoring role over the board members and management and to ensure the quality of the firm's disclosed information and financial reporting. To carry out these duties effectively, the AC should possess the adequate authority and be characterized by full independency.

On the one hand, some authors have embraced the resource dependency theory to indicate the benefit of increasing the AC's size. They have demonstrated that the larger the AC size the greater the knowledge, experience, skills, and diversity in views among its members. This results in solving the complicated problems efficiently and, through effective monitoring, increases the possibility of delivering meaningful scrutinized financial reporting (Bedard and Gendron, 2010, Li *et al.*, 2012; Madi *et al.*, 2014; Buallay and Al-Ajmi, 2020; Klein, 2002). Bedard *et al.*, (2004) have indicated the magnitude of increasing the AC's size in overcoming the problems related to the financial reporting process. Based on the above arguments, the larger the AC's size, the higher the level of the firm's disclosure of COVID-19 related information.

On the other hand, increasing the AC's size of AC may cause delays in making decisions due to the diversity between the members and the diffusion in responsibilities which may lead to conflicting views and weaken the communication process (Karamanou & Vafeas, 2005; Lin *et al.*, 2008; Othman *et al.*, 2014). This view embraces the agency theory which indicates the AC members' self-interests that may lead to problem and hinder the efficiency of making decisions (Buallay and Al-Ajmi, 2020). This suggests that increasing the AC's size may delay the decision about the disclosure of COVID-19 related information and result in reducing the level of such disclosure.

The empirical studies have shown mixed results about the impact of AC size on voluntary disclosure. Some studies have demonstrated that AC size has a positive and significant impact on voluntary disclosure (e.g. Felo *et al.*, 2003; Madi *et al.*, 2014; Appuhami and Tashakor, 2016; Buallay and Al-Ajmi, 2020), whilst other studies' findings show this relationship to be insignificant (e.g. Othman *et al.*, 2014; Sellami and Fendri, 2017; Agyei-Mensah, 2019). Therefore, according to resource dependency and agency theories, the researcher formulated the following first hypothesis:

H1: There is a significant association between AC size and the firm's disclosure of COVID-19 pandemic related information.

2.1.2 AC Meetings

AC meetings refers to the persistence of AC members to carry out their duties through the number of meetings held annually. An AC, which meets more frequently, enables their members to execute their monitoring role efficiently because they are more diligent and informed about the accounting and financial issues that the firm has encountered and they have more time to discuss these issues and to provide the required consultation and advise about any arising related problems and, therefore, they ensure the adequacy of the information disclosed by the firm (Karamanous and Vefefas, 2005; Othman *et al.*, 2014).

Yang and Krishnan (2005) and Krishnan and Visvanathan (2007) have indicated the importance of increasing the number of AC meetings to monitor the firm's management effectively and to detect the issues related to fraud, discretionary accruals and the weakened internal controls that may hinder the quality of the disclosed information. Accordingly, there should be adequate meeting times assigned to the critical issues (e.g., the disclosure of COVID-19 related information) to keep AC members more informed and proactive about these issues (Raghuandan and Rama, 2007; Appuhami and Tashakor, 2016; Omar *et al.*, 2018).

Based on signalling and stakeholder theories, firms, which have more AC meetings, provide a good signal to stakeholders about their members' diligence and their commitment to the disclosure of COVID-19 related information to aid stakeholders to make rational decisions based on the analytical views discussed at the frequent AC meetings. Consequently, the frequency of meetings is one of the crucial elements in achieving the efficiency of the firm's activities and in dealing with major issues such as the disclosure of COVID-19 related information (Buallay and Al-Ajmi, 2020). Hence, AC diligence represents one of the effective AC characteristics.

Empirical findings on the impact of AC meetings on voluntary disclosure are inconclusive. While some studies' findings show that this impact is significantly positive (e.g. Li *et al.*, 2012; Appuhami and Tashakor, 2016; Agyei-Mensah, 2019; Buallay and Al-Ajmi, 2020), other studies' findings

show that it is insignificant (e.g. Felo *et al.*, 2003; Li *et al.*, 2012; Othman *et al.*, 2014; Njokuji and Chukwu, 2022). Accordingly, based on signalling and stakeholder theories, the researcher formulated the following hypothesis to test the impact of AC diligence on firms' disclosure of COVID-19 related information:

H2: There is a significant association between AC Meetings and the firm's disclosure of COVID-19 pandemic related information.

2.1.3 AC Independence

AC independence refers to the number of AC members who are free from influence and have no personal or financial relationship with the firm. Therefore, they perform their duties without any pressure either from the firm's management or the members of the board of directors (Mangena and Pike 2005; Pucheta-Martínez and De Fuentes 2007; Appuhami and Tashakor, 2016). To increase the effectiveness of AC, the members should be characterized by full independence since that achieves their effective monitoring role over the management and the board of directors' duties (Carcello and Neal, 2003; Lie *et al.*, 2012). Accordingly, the presence of independent members on the AC enhances the AC's competence and effectiveness and, hence, ensures the reliability of the firm's financial reporting and the creditability and quality of its disclosed information (Carcello and Neal, 2003; Mangena and Pike, 2005; Omar *et al.*, 2018; Buallay and Al-Ajmi, 2020).

Stewardship theory assumes that AC members have no economic or personal interests in the firms (Madi *et al.*, 2014). This suggest that there is goal congruence in interests between the firm's management and the AC's independent members. Accordingly, the AC's independent members are more likely to increase its effectiveness and maintain the management's interests through motivating the disclosure of any negative impact of COVID-19 to stakeholder to protect the management from any blame. Further, they maintain the stakeholders' interests through disclosing the expected impact of the COVID-19v pandemic to reflect the firm's real current situation.

In addition, agency theory postulates that the AC's monitoring role of the firm's management can be enhanced when they are more independent. Management can withhold valuable information (e.g., COVID-19 pandemic related information) from stakeholders which leads to the information asymmetry problem. Independent AC members can mitigate the management's opportunities to withhold valuable information through motivating them to disclose to stakeholders more accurate and timely information about the COVID-19 pandemic (Madi *et al.*, 2014).

There are mixed findings about the association between AC independent members and voluntary disclosure. On the one hand, the findings of studies by Akhtaruddin and Haron, (2010); Madi *et al.*, (2014); Appuhami and Tashakor, (2016); Sellami and Fendri, (2017); Agyei-Mensah, (2019); and Buallay and Al-Ajmi, (2020) have indicated a significant positive relationship. On the other hand, the findings of Li *et al.*, (2012); Felo *et al.*, (2003); Othman *et al.*, (2014); Njokuji and Chukwu, (2022) show an insignificant relationship. Accordingly, based on the stewardship and agency theories, the researcher formulated the following third hypothesis:

H3: There is a significant association between AC independence and the firm's disclosure of COVID-19 pandemic related information.

2.1.4 AC Expertise

AC expertise refers to the proportion of AC members who have accounting and financial backgrounds (Appuhami and Tashakor, 2016). The AC deals with complicated accounting and financial issues that require high levels of recent and relevant accounting and finance experience (Raghunandan and Rama, 2007; Lie *et al.*, 2012). Financial expertise provides the required support to the AC to better understand the accounting and finance issues raised by the firm's management and external auditor, these matters influence the AC's effectiveness (Buallay and Al-Ajmi, 2020; Boshnak, 2021). In this vein, Knapp (1987) and Levitt, (2000) argue the importance of including a financial expertise in the AC structure to reflect the creditability in the AC's duties about the technical auditing and financial reporting which increase the AC's effectiveness. Accordingly, financial expertise enables the AC's members to communicate effectively with

management and to ask challengeable questions and provide highly professional discussions with auditors about the financial reporting that increases the reliability and creditability of the firm's disclosed information (Madi *et al.*, 2014; Buallay and Al-Ajmi, 2020).

According to institutional theory, firms have an ethical commitment to their society. This commitment motivates the firm's AC to act in proactive way to any sudden event (such as the impacts of the COVID-19 pandemic) and to analyze the influence of such a pandemic on the firm's accounting and finance issues. This require the AC to appoint at least one accounting and finance expert to better indicate the expected influence of COVID-19 pandemic on the firm's financial position and the relevant information related to the COVID-19 pandemic that needs to be disclosed to stakeholders to enhance their awareness. This suggests that the existence of an AC financial expert results in the higher level of disclosure in relation to the information about the COVID-19 pandemic.

On the empirical front, there are mixed findings. On the one hand, Felo *et al.*, (2003), Sellami and Fendri, (2017) and Agyei-Mensah (2019) have indicated that there is a positive and significant association between AC financial experts and voluntary disclosure. On the other hand, Li *et al.*, (2012), Buallay and Al-Ajmi, (2020), have indicated a negative and significant association between them. However, Akhtaruddin and Haron, (2010), Othman *et al.*, (2014), Madi *et al.*, (2014), Appuhami and Tashakor, (2016) and Njokuji and Chukwu, (2022) have failed to provide any empirical evidence that AC financial experts impact on voluntary disclosure. Therefore, based on institutional theory, the researcher formulated the following fourth hypothesis:

H4: There is a significant association between AC expertise and the firm's disclosure of COVID-19 pandemic related information.

2.1.5 AC Education

AC education refers to the AC members' accounting and finance qualifications. These qualifications range from bachelor, master, and PhD in accounting and finance to holding top professional certificates such as CPA, CMA, ACCA, CIMA, CFA, CIA, SOCPA, IFRS diploma ...etc. Holding

such high accounting and finance qualifications enables AC member to perform their duties efficiently.

Many regulatory bodies (such as the Securities and Exchange Commission (SEC)) and accounting firms (such as the Performance Work Statement (PWS)) have demonstrated the importance of AC members holding accounting and finance qualifications to ensure the monitoring of financial reporting and the creditability and quality of disclosure (Boshnak, 2021). In addition, many studies have argued the critical role of educated AC members. Davidson (2004) reports that AC members, who have accounting and finance knowledge, have a significant impact on a firm's financial performance. In the same vein, Schmidt and Wilkins (2013) emphasize the necessity of AC members having accounting and finance education to execute their duties. Abad and Bravo (2018) mention that AC members, who have insufficient accounting and financial education, may lead to poor performance and knowledge. Accordingly, this means that more investigation is required of the impact of AC accounting and financial education on voluntary disclosure. Further, increasing the AC's number of members, who possess very good accounting and finance education, increases the efficiency of using the firm's resources (Sweiti, 2017).

Based on agency theory, an AC whose members possess very good accounting and finance education, reduces the information asymmetry between the firm's stakeholders and management. Highly educated members can determine the accounting and finance impacts arising from the COVID-19 pandemic. Therefore, an AC, which has such members, emphasizes the importance of disclosing to stakeholders the information related to the COVID-19 pandemic to clarify the resulting accounting and finance outcomes and to determine the expected future consequences. Accordingly, stakeholders, who are presented with the critical information related to COVID-19 pandemic, can determine rationally the firm's future and, in turn, this reduces the information asymmetry raised with the management.

In addition, firms, which include well educated members on their ACs, provide good signals to stakeholders about these firms' abilities to overcome and manage the consequences of a sudden event such as the

COVID-19 pandemic. AC educated members motivate management to disclose information related to COVID-19 pandemic whether it has either a positive or negative influence to reflect the firms' procedures to address this pandemic. Therefore, based on signalling theory, firms, who have AC educated members, are more likely to increase the level of disclosure of COVID-19 related information.

Previous studies examined very rarely the impact of AC education on voluntary disclosure. Lo *et al.*'s (2010) and Boshnak's (2021) findings show that AC education has a positive impact on audit quality. Consequently, due to the previous lack of investigation on AC education's impact on voluntary disclosure, in this study. the researcher concentrates on agency and signalling theories to formulate the following fifth hypothesis:

H5: There is a significant association between AC education and the firm's disclosure of COVID-19 pandemic related information.

2.1.6 AC Directorship

AC directorship refers to the number of AC members who sit on more than one firm's board or committees. Their membership of more than one board increases the burden of AC members in terms of time consumed and effort performed in monitoring the firm's management (Madi *et al.*, 2013; Othman *et al.*, 2014).

A directorship provides members with additional experience of the firm's policies, practices and procedures on which they sit and this results in better performance (Madi *et al.*, 2014; Al Lawati *et al.*, 2021). Further, sitting on the board of more than one firm enables members to determine the various management styles when dealing with sudden events such as the COVID-19 pandemic and in recognizing the various monitoring styles in different firms (Madi *et al.*, 2014). This motivates them to share such different knowledge and spread various ideas and suggestions about the different issues that have occurred. However, multiple directorships may harm the effectiveness of their monitoring role because directors are too busy and have no time to carry out this role effectively (Fich and Shivdasani, 2006; and Liu and Sun, 2010).

Based on institutional theory, AC should respond proactively to the sudden events, such as the COVID-19 pandemic, because of its ethical commitment to the firm's board and to society. To achieve this, firms are motivated to appoint AC members, who sit on more than one board or committee, since those members have more experience about how different firms are dealing with the COVID-19 pandemic. AC members, who hold too many directorships, provide their firms with various pieces of advice and knowledge about any critical issues which, in turn, enables these firms to achieve their commitments to society. One of the most recent critical issues is the disclosure of COVID-19 related information. Therefore, AC members, who sit on more than one board, gain more appropriate experience about the monitoring role through asking the management more valuable questions which, in turn, may improve the financial reporting and disclosure outcomes (Madi *et al.*, 2014; Al Lawati *et al.*, 2021). Consequently, AC members with multiple directorships enhance the communication with auditors; control earnings management efficiently; and improve the monitoring role (Al Lawati *et al.*, 2021). By extending the level of disclosure of COVID-19 related information, this increases the quality of disclosed information in such unexpected circumstances.

In terms of the association between AC directorship and voluntary disclosure, the findings of previous studies have been mixed. Many studies report that there is either positive and significant association (e.g. Madi *et al.*, 2014) or a negative and significant association (e.g. Othman *et al.*, 2014). However, Al Lawati *et al.*, (2021) failed to find any empirical evidence of the impact of AC directorship on voluntary disclosure. Based on institutional theory, the researcher formulated the following sixth hypothesis:

H6: There is a significant association between AC directorship and the firm's disclosure of COVID-19 pandemic related information.

2.1.7 AC Remuneration

AC remuneration refers to the sum of money gained by AC members as rewards for their duties. Firms require AC members to execute unique duties to increase the AC's effectiveness. These duties (such as issues

related to financial reporting, discussing internal and external auditing remarks, determining the firm's disclosure policies, detecting fraud and earnings management, and describing the internal control systems, etc...) require unique members to implement them efficiently and require more time and efforts from AC members who should be compensated by the firms. Habbash *et al.*, (2013) argue that AC members are more committed and more likely to monitor management when they receive more remuneration. In addition, Engle *et al.*, (2010) document the positive and significant relationship between compensation and AC members' expertise.

The amount of remuneration paid to AC members varies considerably between firms according to the complexities of the firms' conditions, policies and activities (Puspasari and Sujana, 2021). Therefore, firms, which are characterized by high risk factors (e.g. COVID-19), demand an intensive monitoring role of the firm's financial reporting process to ensure the quality of their disclosed information and, hence, to their AC members are paid a high amount of remuneration (Engel *et al.*, 2010).

Agency theory suggests that there is a conflict in interests between the firm's management and the board's members. One way to mitigate this conflict is by giving remuneration (Puspasari and Sujana, 2021). Firms increase the amounts of their remuneration paid to AC members in recognition of the unique duties that they perform. In turn, AC members are motivated by large amounts of remuneration to increase their monitoring role and to ensure the increasing level of disclosure of COVID-19 related information to reduce the information asymmetry between the firm's stakeholders and management.

In addition, based on stakeholder theory, firms are more likely to inform their stakeholders about the impact of the COVID-19 on their operations and positions. Therefore, firms appoint highly educated AC members with huge experience in the field of accounting and finance who highly compensated to deal with such extraordinary situations and to guarantee the disclosure of COVID-19 related information. Accordingly, this suggests that the higher the AC remuneration, the higher the disclosure level of COVID-19 pandemic related information.

Few previous studies have illustrated the relationship between AC remuneration and voluntary disclosure. Engle *et al.*'s (2010) findings provide evidence of the positive and significant relationship between AC remuneration and the demand for monitoring of financial reports.

Based on both agency and stakeholder theories, the researcher formulated the following seventh hypothesis:

H7: There is a significant association between AC remuneration and the firm's disclosure of COVID-19 pandemic related information.

2.1.8 AC Chairman's Expertise

The AC chairman's expertise refers to the accounting and financial experience that the AC chairman possesses. The chairman plays a vital role in achieving AC effectiveness. The AC chairman represents the AC's backbone due to his strategic duties, these are such as: ensuring the flow of critical information properly among AC members, ensuring the close relationship with internal and external auditor and CFO, undertaking the mediating role between the board and the AC, ensuring the monitoring of financial reporting, and the accountability of the other AC members in respect of the failure of financial reporting and inadequate disclosure of information (Bédard and Gendron, 2010; Schmidt and Wilkins, 2013; Tanyi and Smith, 2014; Al-Matari, 2022).

According to stakeholder theory, firms need to extend the level of COVID-19 disclosure to aid their stakeholders to make rational decisions and to decide their firms' future. Therefore, firms are more likely to appoint to the AC a highly experienced chairman in accounting and financial matters to monitor the disclosure to stakeholders of COVID-19 related information and to ensure the quality and adequacy of such disclosure. Accordingly, when the AC's chairman has an accounting and financial experience, there is expected to be a high level of COVID-19 disclosure.

The accounting field suffers from few studies having investigated the impact of AC chairmanship on voluntary disclosure. Jaime and Wilkins (2013) provide empirical evidence of the positive and significant impact of the AC chairman's expertise on the timeliness of improved financial

reporting. In addition, Al-Matari's (2022) findings show that there is a positive association between the AC chairman's experience and the firm's financial performance. Therefore, based on stakeholder theory, the researcher formulated the following eighth hypothesis:

H8: There is a significant association between the AC chairman's expertise and the firm's disclosure of COVID-19 pandemic related information.

2.2 Examining the Impact of the COVID-19 pandemic Disclosure on Firm Value

Firms are motivated to increase their levels of voluntary disclosure to gain more benefits. One of these benefits is the reduction in the cost of required capital. Increasing the level of COVID-19 disclosure can reduce the adverse selection problem that lowers the cost of investment capital. Therefore, extending the level of disclosure of COVID-19 related information has a negative impact on firms' cost of capital (Diamond and Verrecchia, 1991). Further, disclosing more information about the COVID-19 pandemic can provide stakeholders with the valuable information needed to justify their investments in such firms. This has a positive impact on firms' stock liquidity which reduces the firms' cost of capital and increases the demand on firms' shares (Amihud and Mendelson, 1986; Diamond and Verrecchia, 1991). Accordingly, firms can benefit from either reducing the cost of their capital or from increasing the cash flow accruing to their stakeholders. Both sides can enhance firm value.

Based on legitimacy theory that postulated a contract between firms and the society, firms are motivated to extend their disclosure's level of COVID-19 pandemic to various stakeholders (Magnes, 2006; Hoque, 2006). Firms should respond to the expectations, required by the society in which they operate (Hoque, 2006), through disclosing more information about their positions related to the COVID-19 pandemic to keep the congruence that legitimacy theory advocates between the society's value system and the firms' value system (Lindblom, 1994). Many previous voluntary disclosure studies have discussed legitimacy theory to justify increasing the disclosure level after a social crisis to avoid legitimacy gap (e.g., Deegan *et al.*, 2000;

Haniffa and Cooke, 2005; Haji and Mohd Ghazali, 2021). Therefore, based on legitimacy theory, the greater the level of COVID-19 disclosure, the greater the improvement in Saudi Arabian non-financial firms' value.

In addition, according to signalling theory, firms can differentiate themselves through extending their level of disclosure of COVID-19 related information to signal their commitment to the extraordinary event. This gives the stakeholders more confidence in the firm's procedures to deal with the COVID-19 pandemic. This may result in attracting more investors to deal with such firms which, in turn, may increase the obtained cash flow and, hence, enhance firm value (Hunter and Smith, 2009). Consequently, in the context of Saudi Arabia and based on signalling theory, the higher the level of disclosure of COVID-19 related information the greater the firm value.

Previous studies have reported mixed results on the economic consequences of voluntary disclosure. Whereas Baek *et al.*, (2004) and Hassan *et al.*, (2006) have reported that voluntary disclosure has a positive and significant impact on firm value, Botosan and Plumlee's (2002) findings show that there is an insignificant relationship between the cost of capital and various types of disclosure.

Accordingly, the researcher formulated the following ninth hypothesis:

H9: There is a significant association between the disclosure of COVID-19 pandemic related information and Saudi Arabian non-financial firms' value

3. Methodology

3.1 Sample and Data Collection

This study comprises a sample of all Saudi Arabian non-financial listed firms' annual reports in 2020. The researcher obtained these annual reports from the Saudi Arabian Stock Exchange's (Tadawul) website. Following the previous studies (Wang and Xing, 2020 a; Albitar *et al.*, 2021; Elmarzouky *et al.*, 2021a,b; Tibiletti *et al.*, 2021), the study employed some criteria to reach the sample's final size. First, all financial and bank sector firms are excluded from this study due to their exclusive features in terms of

disclosure practices and CG structures. Second, the study’s sample includes only the firms that disclose any information related to the COVID-19 pandemic. Third, this study ignores the firms that have missing data. Accordingly, the final data include 128 observations from 18 different Saudi Arabian sectors. Table 1 summarizes the previous criteria applied to identify the final sample.

Table (1): Study Samples and Sub-samples

	Total Study Period (2020)
Initial Size	194
Less: Banks	(11)
Less: Insurance companies	(30)
Less: Firms have not disclosed COVID-19 information	(12)
Less: Firms have missing data	(13)
Final Size	128

3.2 Research Design

3.2.1 Measurement of the Disclosure of Information related to the COVID-19 Pandemic

The firms’ annual reports represent one of the effective communication tools to disclose either financial or non-financial information. To measure the disclosure’s level of COVID-19 related information in the Saudi Arabian non-financial firms’ annual reports, this study applied some steps followed by previous studies (Wang and Xing, 2020; Majumdar and Singh, 2021). First, to determine whether the firms disclose any information about the Covid -19 pandemic, the researcher investigated all the downloaded annual reports to search for some specific terms, such as Corona, COVID-19, pandemic, virus, attributed to the Covid -19 pandemic or its variations. The firm that did not include any of the previous words is excluded since it did not disclose information related to Covid -19 pandemic. Second, the study conducted a manual content analysis technique to extract the narrative paragraphs containing any of the previous searched word related to the

Covid 19 pandemic. This step yielded the general paragraphs that included Covid -19 words. Third, all the obtained paragraphs are scanned to determine if they introduced either general information about COVID-19 or meaningful information. Then, all the paragraphs containing meaningless information about the COVID-19 pandemic are excluded. Fourth, after removing all the punctuation marks, the study calculated the number of words included in the previous paragraphs. This step provided the number of words in each determined paragraph that related to the COVID-19 pandemic. Consequently, by using the total number of words used in meaningful paragraphs, this study measures the disclosure of information relating to the COVID-19 pandemic.

3.2.2 Measurement of AC Characteristics

To test the impact of AC characteristics on the disclosure of information relating to the COVID-19 pandemic, this study considered eight AC variables obtained from the listed Saudi Arabian non-financial firms' annual reports. Based on the following studies (Akhtaruddin and Haron, 2010; Li *et al.*, 2012; Felo *et al.*, 2003; Othman *et al.*, 2014; Madi *et al.*, 2014; Appuhami and Tashakor, 2016; Agyei-Mensah, 2019 ; Buallay and Al-Ajmi, 2020; Boshnak, 2021; Al Lawati *et al.*, 2021; Njokuji and Chukwu, 2022; Al-Matari, 2022), seven continuous proxies in this study are utilised to measure seven AC determinants. These are: AC size (AC Size) as measured by the number of AC's members; AC meetings (AC Meet) as measured by the actual number of AC's meetings; AC independence (AC Ind) as measured by the average number of AC members outside the board; AC expertise (AC Exp) as measured by the average number of AC members who have accounting and financial experience; AC education (AC Edu) as measured by the average number of accounting and financial qualifications held by AC members; AC directorship (AC Dirc) as measured by the member of AC members who sit on the boards or ACs of other listed Saudi Arabian non-financial firms; and AC remuneration (AC Rem) as measured by the natural log of the total sum of the amount of remuneration.

Further, the study employed only one dichotomous proxy to measure AC Chairman's expertise (ACC Exp). This takes "1" if the AC chairman has accounting and financial experience or, otherwise, takes "0". The AC

members' experiences and qualifications are obtained from the detailed AC members' biographies in the listed firms' annual reports.

3.2.3 Measurement of Saudi Arabian Non -Financial Firms' Firm Value

In this study, Tobin's Q ratio is applied as a proxy for the Saudi Arabian non-financial firms' firm value. Lewellen and Badrinath (1977, P.77-78) described Tobin's Q ratio as "the ratio of the market value of the outstanding financial claims on the firm to the current replacement cost of the firm's assets". Tobin's Q ratio is calculated as follows:

$$Q = (MVE + Debt)/BVT$$

Where:

$$Q = \text{Tobin's } Q$$

MVE = the market value of the equity calculated by multiplying the number of outstanding shares of Saudi's firms at the end of 2020 times the share's closing price for the same period.

Debt = The book value of the total debt (liabilities).

BVT = The book value of total assets.

3.2.4 Measurement of Control Variables

Previous studies have argued the importance of including some control variables when examining the disclosure of COVID-19 related information (Wang and Xing, 2020; Albitar, 2021, Elmarzouky *et al.*, 2021(a,b); Majumdar and Singh, 2021). Accordingly, this study includes seven control variables. These are: firm size (*size*); risk (*Lev*); Auditor type (*Aud_Type*); profitability (*ROA*), Board size (*BSize*); Non-executive members (*Non Exc*); and Board meetings (*Meet*). Table 2 presents the proxies of the variables.

Table 2: The variable definitions and their proxies

Variable	Acronym	Proxy
(A) Dependent Variable:		
COVID-19 pandemic disclosure	COVID-19 Dis	COVID-19 Dis= The number of word related to COVID-19 disclosed by a firm i on 2020
Firm value	Firm V	Tobin Q=
(B) Independent variables		
AC Size	AC Size	The actual number of AC members
AC Meeting	AC Meet	The actual number of meetings held by the AC
AC Independence	AC Ind	The proportion of AC members outside the board
AC expertise	AC Exp	The proportion of AC members who have accounting and financial experiences
AC education	AC Edu	The proportion of accounting and financial qualifications held by Ac members.
AC directorship	AC Dirc	The number of AC members who sit on the board of directors of other listed Saudi companies
AC remuneration	AC Rem	The natural log of total sum of remuneration amount
AC Chairman's expertise	ACC Exp	Dummy variable equal to 1 when the AC chairman has accounting and financial experiences, 0 otherwise
(C) Control variables:		
Company Size	size	Natural logarithm of total assets
Risk	Lev	Total liabilities deflated by total assets
Profitability	ROA	Net income deflated by total assets
Audit Type	Aud_Type	Dummy variable equal to 1 when the company is audited by big4 audit companies, 0 otherwise
Board Size	B_Size	The total number of board numbers
Board meetings	Meet	The number of board meetings per year
Non-Executive members	Non Exc	The percentage of non-executive members to the total members on the board

3.2.5 Research Model

Empirically, this study aims to examine firstly the impact of AC characteristics on the disclosure of COVID-19 related information and, secondly, to investigate the economic consequences of the disclosure of such information. Therefore, this study ran the following two OLS multiple regression models:

The first model, which denotes the association between AC characteristics and COVID-19 disclosure, is presented in the following:

$$COIVD-19 \text{ Dis} = \beta_0 + \beta_1 AC \text{ Size} + \beta_2 AC \text{ Meet} + \beta_3 AC \text{ Ind} + \beta_4 AC \text{ Exp} + \beta_5 AC \text{ Edu} + \beta_6 AC \text{ Dirc} + \beta_7 AC \text{ Rem} + \beta_8 ACC \text{ Ind} + \beta_9 Size + \beta_{10} Lev + \beta_{11} ROA + \beta_{12} Aud_Type + \beta_{13} B_Size + \beta_{14} Meet + \beta_{15} Non_Exc + \epsilon$$

To investigate the economic consequences of COVID-19 disclosure, the study tests the impact of COVID-19 disclosure on Saudi firms' value by using the second following model:

$$\text{Firm V} = \beta_0 + \beta_1 \text{ COVID-19 Dis} + \beta_2 \text{ Fam_Own} + \beta_3 \text{ Fam_Lead} + \beta_4 \text{ Fam_Name} + \beta_5 \text{ Fam_Cross} + \beta_6 \text{ Size} + \beta_7 \text{ Lev} + \beta_8 \text{ Aud_Type} + \beta_9 \text{ B_Size} + \beta_{10} \text{ Meet} + \beta_{11} \text{ Non_Exc} + \epsilon$$

4. Results and Discussion

4.1 Descriptive and Univariate Analysis

4.1.1 The Level of Disclosure of COVID-19 Pandemic related Information

129 (91.4%) listed Saudi Arabian non-financial firms disclosed information about the COVID-19 pandemic. Table 3 presents the descriptive analysis.

Table 3: Descriptive Analysis of COVID-19 Disclosure

Variable	Obs.	Mean	Min.	Max.	Percentiles			Std. Dev.
					25%	50%	75%	
COVID Dis								
T. Words	128	674.33	6	4601	206.75	371	853.5	767.801
T. Paragraphs	128	12.43	1	80	4	8	16.75	14.582
COVID-19 Words	128	11.20	1	143	3	6	12	16.518

Table 3 illustrates, also, that, in 2020, these firms disclosed, on average in their annual reports, 674.33 total words that were included in 12.43 paragraphs that contained 11.20 COVID-19 words and their variations. The highest number of total words was 4601 while the lowest was 6 words. Most of the sampled firms (75%) disclosed 853.5 total words related to the COVID-19 pandemic. Based on Table 3, it can be concluded that, in the Saudi Arabian environment, there is a high level of disclosure of information related to the COVID-19 pandemic disclosure. This suggests

that the listed Saudi Arabian non-financial firms are highly aware of the importance to disclose information about the COVID-19 pandemic to their stakeholders.

Moreover, Table 4 indicates that the Saudi Arabian sectors disclose information related to the COVID-19 pandemic. It is noteworthy that the percentages of total words of the total paragraphs that included COVID-19 word are quite similar. This argues the symmetry of the three proxies in measuring the disclosure of COVID-19 pandemic and, hence, the accuracy of this measurement. In addition, Table 4 shows that the “material” sector discloses the highest percentage of COVID-19 information (approximately 22%). All the remaining sectors, which disclosed information related to the COVID-19 pandemic ranged from 1% to 11%.

Table 4: Descriptive analysis of Saudi sectors that disclose COVID-19 related information

Sectors	Total firms	Total words		Total paragraphs		COVID-19 words	
		No.	%	No.	%	No.	%
Real Estate Manag. and Devel.	11	5607	6	141	8	76	5
Telecom. Services	4	4896	5	120	7	66	4
Pharma, Biotech & Life Science	1	1154	1	18	1	11	1
Diversified Financials	4	2180	2	42	2	38	2
Media and Entertainment	2	1009	1	11	1	10	1
Consumer services	10	7176	8	132	7	111	7
Commercial and Prof. Services	4	2557	3	35	2	41	3
Health Care Equip. & Svc	7	5857	6	112	6	89	6
Capital Goods	10	4160	5	76	4	61	4
Consumer Durables & Apparel	6	6079	6	117	6	99	6
Energy	4	6064	6	121	7	86	5
Utilities	4	1700	2	21	2	36	2
Materials	40	21238	22	419	23	341	22
Transportation	6	4141	4	68	4	195	12
Foods & Bev.	11	10455	11	216	12	159	10
Food and Staples Retailing	3	1356	2	17	1	14	1
Retailing	8	8028	8	90	5	115	7
Software & Services	3	1683	2	36	2	30	2
Total	128	95322	100	1792	100	1567	100

To determine the sections of the firms' annual reports that presented the information about the COVID-19 pandemic, Table 5 summarises the total number of words, the total number of paragraphs and the total number of COVID-19 words included in each section. There are no specific sections in these firms' annual reports and, therefore, this study classifies these sections in terms of what is generally settled by most of these firms. The financial performance section followed by the institutional communication sections discloses the highest percentages of information related to the COVID-19 pandemic.

Table 5: Descriptive analysis of Saudi Firms annual reports' sections that included information about COVID-19 pandemic

Sections	Total words		Total paragraphs		COVID-19 words	
	No.	%	No.	%	No.	%
Chairman message	13077	14	230	11	151	10
CEO message	5850	6	136	6	88	6
Executive Summary	8300	9	162	7	129	8
About the Firm	4113	4	77	3.9	60	4
Main Activities and Investments	10157	11	251	12	150	9
Institutional Communication	15838	17	400	18	277	18
Financial Performance	17368	18	414	19	260	16
CG	6328	7	173	8	128	8
Risk	13383	13	323	15	195	12
Conclusion	908	1	13	.1	140	9
Total	95322	100	2179	100	1578	100

Based on the employed manual content analysis, the study extracted the main topics related to COVID-19 information in these firms' annual reports. Table 6 summarize these topics.

Table 6: Descriptive analysis of the disclosure topics of COVID-19

Topics related to COVID-19	Number of paragraphs mentioned	
	No.	%
Forward looking	61	2
Top line (Sales /Revenues)	214	6
Changes in Assets	66	2
Cash	33	1
Supply Chain	54	2
Debt	6	.02
Employees	178	5
Merge and Acquisition	5	.02
Losses	39	1
Guidance and precautions	293	9
Expenses	92	3
Bottom line (Income)	102	3
Online Meetings of Board	39	1
Paid Contribution	149	5
Risk management and control	74	2
The negative or positive impact	257	8
Online working Training	60	2
Dividend	13	.03
Customers	94	3
Production	79	2
Firm performance	168	5
Firm operations and activities	208	6
IT	31	1
Stock performance	12	.03
Local and global economy	137	4
Competitiveness	23	1
Export and Imports	20	1
Investor relationship	23	1
Board of directors and its committee Performance	34	1
Pricing	58	2
The demand on products	85	3
the plans and procedures for overcome Covid	175	5
E-Commerce	56	2
The impact on sector	74	2
Products	44	1
General	225	7
Total	3308	100

One paragraph may include more than one topic. In total, 3308 paragraphs discussed the various topics related to COVID-19. The most disclosed topic relates to the guidance and precautions followed by the listed Saudi Arabian non-financial firms in the COVID-19 era and next is the COVID-19 pandemic's impact on the firms.

With respect to the other variables, Table 7 presents their descriptive results. On average, there are three AC members among them, one is from outside the board, one has an accounting and financial experience, one hold accounting and financial qualifications and one is sit on more than one board. The AC members meet 6 times per year and the average natural log of their remuneration is 5.368. Only one AC chairman has accounting and financial experience. In terms of the control variables, on average, each firm's board has eight members and 43% of them are non-executive members., On average, the board holds five meetings per year. Further, most of the listed Saudi Arabian non-financial firms are large; have moderate risk and profitability; and are audited by one of the big 4 audit firms.

Table 7: Descriptive analysis of independent and control variables

Variables	Mean	Min.	Max.	Std. Dev.
Panel A: Independent and Control V.				
<i>AC Size</i>	3.48	3	5	0.676
<i>AC Meet</i>	5.76	3	14	1.830
<i>AC Ind</i>	0.433	0	1	0.240
<i>AC EXP</i>	0.628	0	1	0.759
<i>AC Edu</i>	1.076	0.021	0.946	0.237
<i>AC Dir</i>	0.708	0	1	0.255
<i>AC Rem</i>	5.368	4.230	8.530	0.492
<i>ACC Ind</i>	0.67	0	4	0.653
<i>Size</i>	9.393	7.602	11.686	0.692
<i>Lev</i>	0.495	0.022	0.946	0.234
<i>ROA</i>	0.015	-0.3571	0.251	.092
<i>B_Size</i>	8.29	4	11	1.527
<i>Meet</i>	5.37	2	15	2.148
<i>Non-Exc</i>	0.438	0.111	0.778	0.151
Panel B: Dummy Independent and Control V.	Frequency %			
<i>Aud_Type:</i>	Big4	66	51.6	
	Non-Big4	62	48.4	

Table 8 presents the correlation matrix between the study’s variables. There is a positive and significant correlation between the disclosure of COVID-19 pandemic related information and the listed Saudi Arabian non-financial firms’ AC Meet, AC Edu, AC Dir, AC Rem, B Size. All the coefficients of the independent variables are less than 0.80 and this indicates that there is no serious multicollinearity problem (Gajarati, 2003, p.359).

Table 8: Pearson coefficient correlation matrix

	COVID-19 Dis	AC Size	AC Meet	AC Ind	AC Exp	AC Edu	AC Dir	AC Rem	ACC Exp	Size	Lev	ROA	Aud_Type	BSize	Meet
AC Size	0.119														
AC Meet	0.225*	0.242*													
AC Ind	-0.034	-0.045	0.034												
AC Exp	0.126	-.035	0.098	0.164											
AC Edu	0.185*	0.022	0.039	0.179*	0.683*										
AC Dir	0.227**	-0.074	-.005	-0.106	0.165	0.176*									
AC Rem	0.323***	0.315*	0.103	0.091	0.067	0.121	0.180*								
ACC Exp	0.134	-0.012	-.054	-.068	0.608*	0.462*	0.182*	0.031							
Size	0.383***	0.385*	0.338*	0.038	0.105	0.208	0.068	0.485**	0.061						
Lev	0.069	.059	-.002	-0.176*	0.107	-0.012	-.084	-0.052	0.090	-0.009					
ROA	0.008	0.146	0.040	0.114	0.100	0.171	0.074	0.158	0.089	0.194*	-0.304**				
Aud_Type	0.331**	0.094	0.077	0.110	.048	0.169	0.077	0.252**	-.032	0.488**	-.0109	0.185*			
B Size	0.208*	0.352*	0.253**	-0.145	0.208*	0.110	0.119	0.396**	0.104	0.528**	0.080	0.056	0.194*		
Meet	0.132	0.267*	0.301**	-0.100	-0.080	0.035	-0.135	0.000	-0.059	0.203*	0.093	-0.103	0.130	0.107	
Non-Exc	0.124	0.120	0.215*	-0.078	0.140	-0.013	-0.069	0.141	.087	0.369**	0.190*	0.161	0.252**	0.248**	-0.20

No serious multicollinearity among the independent variables; ***Significant at 1%; **Significant at 5%; * Significant at 10%

4.2 Multivariate Analysis

To test the main study's hypotheses, the study ran two OLS multiple regression models. Table 9 presents the findings of the first model which tested the AC characteristics' impact on the disclosure of COVID-19 pandemic related information.

The model is significant at $p < 0.0000$ and the adjusted R^2 is 19.3 %. Table 9 shows that four AC characteristics impact significantly on the disclosure of COVID-19 related information. At the 10% level, there is a positive association between the listed Saudi Arabian non-financial firms' number of AC meetings and the disclosure of COVID-19 related information. This finding suggests that the increasing number of AC meetings between AC members supports their monitoring role because they have more time to discuss the critical issues, such as the disclosure of COVID-19 pandemic related information, and to provide the essential consultations and advice about the content of the COVID-19 related information disclosed to stakeholders. Signalling and stakeholder theories confirm this finding that firms with ACs, which meet frequently, deliver good signals to stakeholders who depend on the disclosure of COVID-19 related information when making their decisions. This finding is consistent with those of Li *et al.* (2012), Appuhami and Tashakor (2016), Agyei-Mensah (2019) and Buallay and Al-Ajmi (2020). Accordingly, hypothesis H_2 is accepted.

Table 9: OLS First model findings'

	OLS Model	
	Coeff.	T Stat.
Constant	-0.278	-0.400
AC Size	-0.043	-0.453
AC Meet	0.157	1.710*
AC Ind	-0.067	-0.747
AC Exp	0.071	2.382**
AC Edu	0.131	1.095
AC Dir	0.149	2.513**
AC Rem	0.185	1.879*
ACC Exp	0.088	0.826
Size	0.221	4.077***
Lev	-0.096	-1.055
ROA	-0.097	-1.064
Aud_Type	0.185	1.878*
BSize	-0.077	-0.744
Meet	0.028	0.308
Non-Exc	-0.027	-0.290
<u>Other statistics</u>		
F-Ratio (sig.)	3.023***	
Adjusted R2	0.193	
Max. VIF	2.805	
Min. Tolerance	0.357	

***Significant at 1%; **Significant at 5%; * Significant at 10%; Tolerance values are more than 0.1 and VIF values are less than 5, which indicate non-existence of Multicollinearity problem

In addition, at 10% level, the findings indicate a positive and significant association between AC expertise and the disclosure of COVID-19 related information. The increasing number of AC members, who have high accounting and financial experience, enhance the AC's effectiveness in understanding the need for firms to be updated on issues such as the importance of disclosing information about the COVID-19 pandemic. AC expertise can discuss efficiently with the firm's management and auditor the content of information related to COVID-19 and ask for some technical accounting and finance treatments that have a critical impact on the

financial reporting. Accordingly, increasing the number of AC members, who have accounting and financial experience, increases the AC's effectiveness and the level of disclosure of COVID-19 related information. This finding is confirmed by institutional theory which postulates that firms have an ethical commitment to the society in which they work. One of these commitments is the disclosure of the true picture about the firm's situation in terms of the COVID-19 pandemic. As an ethical commitment, firms are required to update stakeholders with the crucial COVID-19 related information. Accounting and financial experts on the AC support the firm to achieve this commitment through ensuring the quality and adequacy of its disclosed COVID-19 related information. Many studies support this finding (e.g., Felo *et al.*, 2003; Sellami and Fendri, 2017; Agyei-Mensah, 2019). Consequently, hypothesis H_4 is accepted

According to hypothesis H_6 , the findings demonstrate that at the 5% level, the higher the number of AC members who sit in more than one board, the higher the level of disclosure of COVID-19 pandemic related information. AC member, who are, also, directors, have additional experience and knowledge obtained from their being representatives on other firms' boards. This enable them to identify the various management techniques and procedures to be considered when disclosing information about unexpected events such as the COVID-19 pandemic. This finding is compatible with institutional theory which argues that as a requirement of their ethical commitment, the firms' need to disclose to stakeholders more information about the COVID-19 pandemic. Firms should respond proactively to the Covid -19 pandemic through their appointed AC members, who have multiple directorships, to benefit from their cumulative knowledge in motivating the management to increase the level disclosure of COVID-19 pandemic related information. Madi *et al.*, (2014) provide empirical evidence to support this finding. Therefore, hypothesis H_6 is accepted.

Last but not least, the findings illustrate the significant association between AC remuneration and the disclosure of COVID-19 related information at the 5% level. When AC members receive more remuneration, the level of COVID-19 disclosure increases respectively. AC members earn

their remuneration due to their unique accounting and finance duties that require a lot of time and effort. Highly qualified and experienced members, who are selected as AC members, should be compensated with high remuneration. This finding is attributed to agency theory which assumes that there is an information asymmetry problem between management and stakeholders. One way to solve this problem is to increase the monitoring role of the AC members who are more motivated to perform this role effectively by the remuneration that they receive. AC members should ensure the quality of content of the disclosed information related to COVID-19 pandemic through increasing their monitoring of what the management has disclosed. This finding is consistent by that of Engle *et al.* (2010). Consequently, hypothesis H_7 is accepted.

According to the other AC characteristics variables, the findings fail to provide any justification for their impact on the disclosure of COVID-19 pandemic related information. Accordingly, hypotheses H_1 , H_3 , H_5 , and H_8 are rejected. Moreover, in terms of control variables, there is only a significant association between the disclosure of COVID-19 and firm size and auditor type. Many previous studies support this finding (Kelton and Yang, 2008; Al-shammari, 2007; Wang and Xing, 2020 a; Elmarzouky *et al.*, 2021b).

To investigate the economic consequences of the disclosure of COVID-19 related information, the study ran the second OLS multiple regression model. Table 10 summaries this model's findings.

The model is significant at $p < 0.0000$ and the adjusted R^2 is 3 %. The findings have demonstrated that at the 5% level, the disclosure of COVID-19 pandemic related information has a positive and significant impact on the listed Saudi Arabian non-final firms' value. This finding suggests that these Saudi Arabian firms have extended their level of disclosure of COVID-19 pandemic to provide their stakeholders with the necessary information to justify their investments. This has resulted in increasing the demand for the firms' shares and increasing the firms' share liquidity. Hence, these have increased firm value. Signalling theory explains this finding since the listed Saudi Arabian non-financial firms are motivated to distinguish themselves through increasing their levels of disclosure of COVID-19 pandemic related

information to produce good signal to their stakeholders about their commitment to provide such information. This may lead to attracting investors to invest in these firms as a matter of reassurance about the future of these firms and, in turn, this has a positive impact on their firm value. Many previous studied confirm this finding (Baek *et al.*, 2004; Hassan *et al.*, (2006)). Consequently, hypothesis H_9 is accepted.

Table 10: OLS Second model findings'

	OLS Model	
	Coeff.	T Stat.
Constant	-0.278	-0.400
COVID-19 Dis	0.128	2.166**
AC Size	0.007	.067
AC Meet	-0.160	-1.574
AC Ind	0.118	1.847*
AC Exp	-0.078	-0.663
AC Edu	-0.022	-0.166
AC Dir	-0.149	-1.790*
AC Rem	-0.116	-1.061
ACC Exp	-0.078	-0.663
Size	0.194	3.156***
Lev	-0.129	-1.322
ROA	-0.030	-0.299
Aud_Type	0.010	1.821*
BSize	0.056	0.493
Meet	0.049	0.490
Non-Exc	-0.044	-0.425
<u>Other statistics</u>		
F-Ratio (sig.)	3.238***	
Adjusted R2	0.029	
Max. VIF	2.781	
Min. Tolerance	0.360	

***Significant at 1%; **Significant at 5%; * Significant at 10%; Tolerance values are more than 0.1 and VIF values are less than 5, which indicate non-existence of Multicollinearity problem

5. Additional analysis

In this section, the study presents more sensitivity analysis to demonstrate the robustness of the obtained findings and to provide further evidence about the impact of AC characteristics on the disclosure of COVID-19 pandemic related information. First, this study calculates an aggregated score as a proxy of AC effectiveness comprised from the eight AC characteristics variables examined in the study. Following Bin-Ghanem and Ariff’s (2016), for each firm, each AC variable take “1” if its actual value is equal to or higher than its median and takes “0” otherwise. Next, this study sums the values assigned to each AC variable for one firm (which range from 0 to seven) and calculates a ratio of the summing value assigned to the maximum score (seven) for each variable of that firm. The obtained ratio for each firm is bounded by (0-1) and represents a score for AC effectiveness. If there ia a high score, this indicates greater AC effectiveness and vice versa. The researcher ran the same first model again with an aggregate score of AC characteristics. Table 11 summarizes this model’s findings.

Table 11: Additional analysis: Using AC effectiveness Score

	OLS Model	
	Coeff.	T Stat.
Constant	-0.278	-0.400
ACC effectiveness	0.128	2.166**
Size	0.194	3.156***
Lev	-0.129	-1.322
ROA	-0.030	-0.299
Aud_Type	0.010	1.821*
BSize	0.056	0.493
Meet	0.049	0.490
Non-Exc	-0.044	-0.425
<u>Other statistics</u>		
F-Ratio (sig.)	3.238***	
Adjusted R2	0.029	
Max. VIF	2.781	
Min. Tolerance	0.360	

***Significant at 1%; **Significant at 5%; * Significant at 10%; Tolerance values are more than 0.1 and VIF values are less than 5, which indicate non-existence of Multicollinearity problem

Table 11 indicates that AC effectiveness has a positive and significant impact on the disclosure of COVID-19 pandemic related information at the 5% level. The use of combined scores of AC characteristics does not change the results obtained from model 1. These results support the study's hypotheses in terms of the expected influence of AC effectiveness on the disclosure of COVID-19 pandemic related information.

Second, following (Beretta and Bozzolan, 2004; Lajili and Zeghal, 2005; Linsley and Shrivess, 2006; Amran et al. 2009; Elzahar and Hussainey 2012), the study employed the number of sentences as another proxy of the disclosure of COVID-19 pandemic related information. Table 12 presents the findings of using such a proxy.

Table 12: Additional analysis: Using The number of sentences as a proxy for COVID-19 Disclosure

	OLS Model	
	Coeff.	T Stat.
Constant	-0.674	-3.917***
AC Size	-0.031	-0.303
AC Meet	0.135	1.447
AC Ind	-0.056	-0.616
AC Exp	0.080	1.925*
AC Edu	0.091	0.865
AC Dir	0.085	2.510**
AC Rem	0.238	2.372**
ACC Exp	0.031	0.289
Size	0.269	2.177**
Lev	0.030	0.336
ROA	-0.089	-0.963
Aud_Type	0.108	1.082
BSize	-0.067	-0.632
Meet	0.030	0.326
Non-Exc	-0.016	-0.171
<u>Other statistics</u>		
F-Ratio (sig.)	2.654***	
Adjusted R2	0.163	
Max. VIF	2.774	
Min. Tolerance	0.361	

***Significant at 1%; **Significant at 5%; * Significant at 10%; Tolerance values are more than 0.1 and VIF values are less than 5, which indicate non-existence of Multicollinearity problem

When measuring the disclosure of COVID-19 related information by the number of paragraphs, the findings are relatively the same as those obtained from the main model. The model is significant at $p < 0.0000$ and the adjusted R^2 is 16 % which is comparable to the main model's adjusted R^2 . Only AC meetings show a different and insignificant association with the disclosure of COVID-19 related information. This suggests that using both the number of paragraphs and the number of total words in the paragraphs as proxies for the disclosure of COVID-19 related information have the same findings.

6. Conclusion

Recently, the world has witnessed a massive pandemic, namely, the COVID-19 pandemic, which has had a major impact on all aspects of our daily lives aspects. Firms are required to respond to this unexpected event that has affected many activities and operations. In the meantime, firms should comply with their commitments to the society through disclosing the information related to COVID-19 pandemic to aid their stakeholders in making rational decisions about their future attitudes. Few studies have investigated the determinants of the level of disclosure of COVID-19 related information and the resultant economic consequences.

Therefore, this study had to achieve many objectives. First, in the Saudi Arabian context, it aimed to explore the listed non-financial Saudi Arabian firms' level of disclosure of COVID-19 pandemic related information in 2020. Second, this study investigated the association between the effectiveness of AC characteristics and the disclosure of COVID-19 pandemic in the Saudi Arabian environment. Third, this study examined the impact of the disclosure of COVID-19 pandemic related information on the listed Saudi Arabian non-financial firms' value.

The descriptive findings reveal that, in 2020, 91.4% of the listed Saudi non-financial firms disclosed information about the COVID-19 pandemic in their annual reports. On average, 674.33 total words were included in 12.43 paragraphs that contained 11.20 COVID-19 words. This finding suggests that there is a high level of COVID-19 pandemic disclosure in the Saudi Arabian environment. In addition, "Material" sector (about 22%) is one of

the highest sectors that discloses information about the COVID-19 pandemic. Moreover, the financial performance sections in the listed Saudi Arabian non-financial firms' annual reports disclose the highest percentage (about 20%) of COVID-19 pandemic related information. This study's content analysis illustrates that in these annual reports there are 36 topics related to the COVID-19 pandemic. "Guidance and precautions" (about 9%), is the most disclosed topic.

In terms of the OLS multiple regression findings, the first model demonstrates that some AC characteristics have a significant impact on the disclosure of COVID-19 pandemic related information. More specifically, the number of AC meetings, the accounting and financial experts on the AC, the members of AC who sit on more than one board, and AC remuneration have positive and significant associations with the disclosure of COVID-19 related information in the Saudi Arabian environment. Firm size and audit type are the only two control variables that relate significantly to the COVID-19 pandemic disclosure. In addition, this study provides empirical evidence of the economic consequence of the disclosure of such information. The findings illustrates that the higher the level of disclosure of COVID-19 pandemic related information, the higher the listed Saudi Arabian non-financial firms' value. Further, the sensitivity analysis shows that there is a positive association between AC effectiveness and the disclosure of COVID-19 related information.

This study's findings have valuable implications. First to regulators, this study's findings reveal that most listed Saudi Arabian non-financial firms respond to the society in which they operate and that, in response to a request from the Saudi Arabian regulatory body, they have extended their disclosure's level of COVID-19 pandemic related information. This study's findings indicate that such firms comply with their commitments and, in responding to the Saudi Arabian regulatory body's requirements, this reflects their legitimacy. Second, to the stakeholders, the findings demonstrate the listed Saudi Arabian non-financial firms' behaviours when unexpected events occur. The disclosure of COVID-19 pandemic related information in their annual reports send a good signal to the stakeholders about their abilities to deal with the COVID-19 pandemic. These are

appreciated by those stakeholders and reflected in the increasing investment levels in these firms. Third, to academic researchers, this study's findings open the door for more studies in the developing countries with the aim of investigating the key determinants of the level of disclosure of COVID-19 pandemic related information since, to a large extent, these have not been examined previously.

This study has some limitations. First, it concentrates mainly on one year, namely, 2020. Therefore, the researcher recommends that future research studies investigate the level of disclosure of Covid -19 pandemic information between two comparative periods, namely before 2020 and after 2020, to determine the variances in levels of disclosure. Second, this study measured the disclosure level by number of words proxy. Future research may depend on a checklist that contains determined items through which the level of COVID-19 disclosure is measured. Third, this study investigated the impact of AC characteristics on the level of disclosure of COVID-19 pandemic related information. Therefore, the study recommends that future research studies add to the model other CG variables, for example, some board of directors' variables such as: family members representative in the board; gender representation on the board and foreign members' representation on the board; and some ownership structure variables such as managerial, governmental, family and foreign ownership structures.

References

- Al-Aali, A., Chang, K., & HassabElnaby, H. (2014). Audit committee effectiveness: evidence from an Emerging Market Economy. *International Research Journal of Applied Finance*, 5(11), 1324-1342.
- Abad, C., & Bravo, F. (2018). Audit committee accounting expertise and forward-looking disclosures: A study of the US companies. *Management Research Review*, 41(2), 166-185.
- Abbott, L. J., & Parker, S. (2000). Auditor selection and audit committee characteristics. *Auditing: A journal of practice & theory*, 19(2), 47-66.
- Agyei-Mensah, B. K. (2018). The effect of audit committee effectiveness and audit quality on corporate voluntary disclosure quality. *African Journal of Economic and Management Studies*, 10(1), 17-30.
- Akhtaruddin, M., Hossain, M. A., Hossain, M. & Yao, L. (2009). Corporate governance and voluntary disclosure in corporate annual reports of Malaysian Listed Firms. *Journal Application Management Accountin*, 7(1), 1-20.
- Akhtaruddin, M. & Haron, H. (2010). Board ownership, audit committees' effectiveness and corporate voluntary disclosures. *Asian Review of Accounting*, 18(1), 68-82.
- Albitar, K., Gerged, A. M., Kikhia, H., & Hussainey, K. (2020). Auditing in times of social distancing: the effect of COVID-19 on auditing quality. *International Journal of Accounting & Information Management*, 29(1), 169-178.
- Albitar, K., Al-Shaer, H. & Elmarzouky, M. (2021). Do assurance and assurance providers enhance COVID-related disclosures in CSR reports? An examination in the UK context. *International Journal of Accounting & Information Management*, 29(3), 410-428.
- Al Lawati, H., Hussainey, K., & Sagitova, R. (2021). Disclosure quality vis-à-vis disclosure quantity: Does audit committee matter in Omani financial institutions?. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 57(2), 557-594.

- Allegrini, M., & Greco, G. (2013). Corporate boards, audit committees and voluntary disclosure: evidence from Italian listed companies. *Journal of Management and Governance*, 17 (1), 187-216.
- Al-Matari, Y. (2022). Audit committee chairman characteristics and corporate performance: Empirical evidence from Saudi Arabia. *Accounting*, 8(1), 47-56.
- Al-Shammari, B. (2007). Determinants of Internet financial reporting by listed companies on the Kuwait Stock Exchange. *Journal of International Business and Economics*, 7(1), 162-178.
- Amihud, Y., & Mendelson, H. (1986). Asset pricing and the bid-ask spread. *Journal of financial Economics*, 17(2), 223-249.
- Amran, A., Bin, A, & Hassan, B. (2009). An exploratory study of risk management disclosure in Malaysian annual reports. *Managerial Auditing Journal*, 24(1), 39–57.
- Appuhami, R., & Tashakor, S. (2017). The impact of audit committee characteristics on CSR disclosure: An analysis of Australian firms. *Australian Accounting Review*, 27(4), 400-420.
- Arcay, M. B., & Vazquez, M. M. (2005). Corporate characteristics, governance rules and the extent of voluntary disclosure in Spain. *Advances in Accounting*, 21, 299-331.
- Baek, J. S., Kang, J. K., & Park, K. S. (2004). Corporate governance and firm value: Evidence from the Korean financial crisis. *Journal of Financial economics*, 71(2), 265-313.
- Bédard, J., Chtourou, S. M., & Courteau, L. (2004). The effect of audit committee expertise, independence, and activity on aggressive earnings management. *Auditing: A journal of practice & theory*, 23(2), 13-35.
- Bédard, J., & Gendron, Y. (2010). Strengthening the financial reporting system: can audit committees deliver?. *International journal of auditing*, 14(2), 174-210.
- Benton, R.A., Cobb, J.A. & Werner, T. (2022). Firm partisan positioning, polarization, and risk communication: Examining voluntary disclosures on COVID-19. *Strategic management journal*, 43(4), 697-723.

- Beretta, S., & Bozzolan, S. (2004). A framework for the analysis of firm risk communication. *The International Journal of Accounting*, 39(3), 265-288.
- Bin-Ghanem, H., & Ariff, A. M. (2016). The effect of board of directors and audit committee effectiveness on internet financial reporting: Evidence from gulf co-operation council countries. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 6(4), 429-448.
- Blue Ribbon Report. (1999). *Report and recommendations of the blue ribbon committee on improving the effectiveness of corporate audit committees*. New York: New York Stock Exchange and the National Association of Securities Dealers.
- Bolino, M.C. & Turnley, W.H. (1999). Measuring impression management in organizations: A scale development based on the Jones and Pittman taxonomy. *Organizational Research Methods*, 2(2),187-206.
- Boshnak, H. A. (2021). The Impact of Audit Committee Characteristics on Audit Quality: Evidence from Saudi Arabia. *International Review of Management and Marketing*, 11(4), 1.
- Botosan, C. A., & Plumlee, M. A. (2002). A re-examination of disclosure level and the expected cost of equity capital. *Journal of accounting research*, 40(1), 21-40.
- Broadstock, D. C., Chan, K., Cheng, L. T., & Wang, X. (2021). The role of ESG performance during times of financial crisis: Evidence from COVID-19 in China. *Finance research letters*, 38, 1-11.
- Buallay, A., & Al-Ajmi, J. (2019). The role of audit committee attributes in corporate sustainability reporting: Evidence from banks in the Gulf Cooperation Council. *Journal of Applied Accounting Research*, 21(2), 249-264.
- Bushee, B. J., & Leuz, C. (2005). Economic consequences of SEC disclosure regulation: evidence from the OTC bulletin board. *Journal of accounting and economics*, 39(2), 233-264.
- Campbell, John, Hsinchun Chen, Dan Dhaliwal, Hsin-min Lu, & Logan Steele. (2014). The information content of mandatory risk factor disclosures in corporate filings. *Review of Accounting Studies*, 19(1), 396-455.

- Campopiano, G. & De Massis, A. (2015). Corporate social responsibility reporting: A content analysis in family and non-family firms. *Journal of Business Ethics*, 129(3), 511-534.
- Carcello, J. V., & Neal, T. L. (2003). Audit committee characteristics and auditor dismissals following “new” going-concern reports. *The accounting review*, 78(1), 95-117.
- Chiu, Tzu-Ting, Yuyan Guan, & Jeong-Bon Kim. (2018). The Effect of Risk Factor Disclosures on the Pricing of Credit Default Swaps. *Contemporary Accounting Research*, 35(4), 2191-2224.
- Chung, R., Ho, S., & Kim, J. B. (2004). Ownership structure and the pricing of discretionary accruals in Japan. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 13(1), 1-20.
- Clarkson, P. M., Kao, J. L., & Richardson, G. D. (1999). Evidence that management discussion and analysis (MD&A) is a part of a firm's overall disclosure package. *Contemporary accounting research*, 16(1), 111-134.
- Clatworthy, M. & Jones, M. J. (2001). The effect of thematic structure on the variability of annual report readability. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 14(3), 311-326.
- Clatworthy, M., & Jones, M. J. (2003). Financial reporting of good news and bad news: evidence from accounting narratives. *Accounting and Business Research*, 33(3), 171-185.
- Core, J. (2001). A review of the empirical disclosure literature: discussion. *Journal of Accounting and Economics*, 31, 441-456.
- Courtis, J. K. (1995). Readability of annual reports: Western versus Asian evidence. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 8(2), 4-17.
- Davidson III, W. N., Xie, B., & Xu, W. (2004). Market reaction to voluntary announcements of audit committee appointments: The effect of financial expertise. *Journal of Accounting and public policy*, 23(4), 279-293.
- Deegan, C., Rankin, M., & Voght, P. (2000, March). Firms' disclosure reactions to major social incidents: Australian evidence. *Accounting forum*, 24(1), 101-130.

- Diamond, D. W., & Verrecchia, R. E. (1991). Disclosure, liquidity, and the cost of capital. *The Journal of Finance*, 46(4), 1325-1359.
- DiMaggio, P.J. & Powell, W.W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American sociological review*, pp.147-160.
- Donaldson, L., & Davis, J. H. (1991). Stewardship theory or agency theory: CEO governance and shareholder returns. *Australian Journal of management*, 16(1), 49-64.
- Donthu, N., & Gustafsson, A. (2020). Effects of COVID-19 on business and research. *Journal of business research*, 117, 284-289.
- Easley, David, & Maureen O'Hara. (2009). Ambiguity and Nonparticipation: The Role of Regulation. *The Review of Financial Studies*, 22(5), 1817-1843.
- Elmagrhi, M.H., Ntim, C.G., Elamer, A.A. & Zhang, Q. (2019). A study of environmental policies and regulations, governance structures, and environmental performance: the role of female directors. *Business Strategy and the Environment*, 28(1), 206-220.
- Elmarzouky, M., Albitar, K., Karim, A.E. & Moussa, A.S. (2021a). COVID-19 disclosure: a novel measurement and annual report uncertainty. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(12), 616-628.
- Elmarzouky, M., Albitar, K. & Hussainey, K. (2021b). COVID-19 and performance disclosure: does governance matter?. *International Journal of Accounting & Information Management*, 29(5), 776-792.
- Elzahar, H., & Hussainey, K. (2012). Determinants of narrative risk disclosures in UK interim reports. *The Journal of Risk Finance*, 13(92), 133-147.
- Engel, E., Hayes, R. M., & Wang, X. (2010). Audit committee compensation and the demand for monitoring of the financial reporting process. *Journal of accounting and economics*, 49(1-2), 136-154.
- Erdem, O. (2020). Freedom and stock market performance during COVID-19 outbreak. *Finance Research Letters*, 36, 101671.
- Ezat, A.N., 2019. The Association between Impression Management and Financial Performance in the Boards of Directors' Annual Reports

- for Egyptian listed companies: The Moderating Effect of the CEO's Power. *Accounting Thought*, 17(3), pp.301-349.
- Ezat, A. (2020). Corporate Governance and Disclosure Verifiability as Determinants of Disclosure Tone in the Egyptian Context. *Scientific Journal of Financial and Commercial Studies and Research*, 1(2/1), 1-56.
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *The journal of law and Economics*, 26(2), 301-325.
- Felo, A. J., Krishnamurthy, S., & Solieri, S. A. (2003). Audit committee characteristics and the perceived quality of financial reporting: an empirical analysis. *Working Paper*, Available at SSRN 401240.
- Fich, E. M., & Shivdasani, A. (2012). Are busy boards effective monitors?. *The Journal of finance*, 61(2), 689-724.
- Filzen, Joshua J. (2015). The Information Content of Risk Factor Disclosures in Quarterly Reports. *Accounting Horizons*, 29(4), 887-916.
- Forker, J. J. (1992). Corporate governance and disclosure quality. *Accounting and Business research*, 22(86), 111-124.
- Gaulin, Maclean Peter. (2017). Risk fact or fiction: The information content of risk factor disclosures. *UnpublISHED OhD thesis*, Rice University.
- Goodell, J. W. (2020). COVID-19 and finance: Agendas for future research. *Finance Research Letters*, 35, 1-5.
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of accounting and economics*, 40(1-3), 3-73.
- Griffin, Paul. (2003). Got Information? Investor Response to Form 10-K and Form 10-Q EDGAR Filings. *Review of Accounting Studies*, 8(4), 433-460.
- Gujarati, D. N. (2003). *Basic econometrics*. 4th ed., McGraw Hill, Singapore
- Habbash, M. (2015). Corporate governance, ownership, company structure and environmental disclosure: Evidence from Saudi Arabia. *Journal of Governance and Regulation*, 4(4), 460-470.

- Habbash, M., Sindezingue, C., & Salama, A. (2013). The effect of audit committee characteristics on earnings management: Evidence from the United Kingdom. *International Journal of Disclosure and Governance*, 10(1), 13-38.
- Haji, A. A., & Mohd Ghazali, N. A. (2012). The influence of the financial crisis on corporate voluntary disclosure: Some Malaysian evidence. *International Journal of Disclosure and Governance*, 9(2), 101-125.
- Haniffa, R. M., & Cooke, T. E. (2005). The impact of culture and governance on corporate social reporting. *Journal of accounting and public policy*, 24(5), 391-430.
- Hassan, O. A., Giorgioni, G., & Romilly, P. (2006). The extent of financial disclosure and its determinants in an emerging capital market: the case of Egypt. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 3(1), 41-67.
- Hassan, A., Elamer, A. A., Lodh, S., Roberts, L., & Nandy, M. (2021). The future of non-financial businesses reporting: Learning from the Covid-19 pandemic. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 28(4), 1231-1240.
- He, H., & Harris, L. (2020). The impact of COVID-19 pandemic on corporate social responsibility and marketing philosophy. *Journal of business research*, 116, 176-182.
- Healy, P. & Palepu, K. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of Accounting and Economics*, 31, 405-440.
- Ho, S. S., & Wong, K. S. (2001). A study of corporate disclosure practice and effectiveness in Hong Kong. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 12(1), 75-102.
- Hossain, M. (2021). The effect of the COVID-19 on sharing economy activities. *Journal of Cleaner Production*, 280, 1-9.
- Hoque, Z. (2018). *Methodological issues in accounting research*. Spiramus Press Ltd.
- Hunter, S. A., & Smith, M. (2009). Impact of internet financial reporting on emerging markets. *Journal of International Business Research*, 8(2), 21-41.

- Hussain Alkdai, H. K. (2012). Audit committee characteristics and earnings management Malaysian Shariah-compliant companies. *Business and Management Review*, 2(2), 52-61.
- Karamanou, I., & Vafeas, N. (2005). The association between corporate boards, audit committees, and management earnings forecasts: An empirical analysis. *Journal of Accounting research*, 43(3), 453-486.
- Kelton, A. S. & Yang, Y. (2008) The impact of corporate governance on the internet financial reporting. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27, 62-87
- Khan, A., Muttakin, M. B., & Siddiqui, J. (2013). Corporate governance and corporate social responsibility disclosures: Evidence from an emerging economy. *Journal of business ethics*, 114(2), 207-223.
- Khatib, S. F., & Nour, A. N. I. (2021). The impact of corporate governance on firm performance during the COVID-19 pandemic: evidence from Malaysia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(2), 0943-0952.
- Kim, J.W. & Lim, J.H. (2011). IT investments disclosure, information quality, and factors influencing managers' choices. *Information and Management*, 48(2-3), 114-123.
- Klein, A. (2002). Audit committee, board of director characteristics, and earnings management. *Journal of accounting and economics*, 33(3), 375-400.
- Knapp, M. C. (1987). An empirical study of audit committee support for auditors involved in technical disputes with client management. *Accounting Review*, 62(3), 578-588.
- Koutoupis, A., Kyriakogkonas, P., Pazarskis, M. & Davidopoulos, L. (2021). Corporate governance and COVID-19: a literature review. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 21(6), 969-982.
- Kravet, Todd, & Volkan Muslu. (2013). Textual risk disclosures and investors' risk perceptions. *Review of Accounting Studies*, 18(4), 1088-1122.
- Krishnan, G. V., & Visvanathan, G. (2007). Reporting internal control deficiencies in the post-Sarbanes-Oxley era: the role of auditors and

- corporate governance. *International Journal of Auditing*, 11(2), 73-90.
- Lajili, K., & Zéghal, D. (2005). A content analysis of risk management disclosures in Canadian annual reports. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 22(2), 125-142.
- Larcker, D.F., Lynch, B., Tayan, B. & Taylor, D.J. (2020). The spread of COVID-19 disclosure. Rock Center for Corporate Governance at Stanford University Closer Look Series: Topics, Issues and Controversies in Corporate Governance. No. CGRP-84. Working Paper. Available at SSRN 3636454.
- Lewellen, W. G., & Badrinath, S. G. (1997). On the measurement of Tobin's q . *Journal of financial economics*, 44(1), 77-122.
- Levitt, A. (2000). *Speech before the conference on the rise and effectiveness of new corporate governance standards*. New York, NY, December, 12.
- Li, Feng. (2008). Annual report readability, current earnings, and earnings persistence. *Journal of Accounting and Economics*, 45(2), 221-247.
- Li, J., Mangena, M., & Pike, R. (2012). The effect of audit committee characteristics on intellectual capital disclosure. *The British Accounting Review*, 44(2), 98-110.
- Lin, Z. J., Xiao, J. Z., & Tang, Q. (2008). The roles, responsibilities and characteristics of audit committee in China. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21(5), 721-751.
- Lindblom, C. K. (1994). The implications of organizational legitimacy for corporate social performance and disclosure. *In Critical Perspectives on Accounting Conference, New York*.
- Linsley, P. and Shrives, P. (2006). Risk reporting: a study of risk disclosures in the annual reports of UK companies. *The British Accounting Review*, 38(1), 387-404.
- Liu, G., & Sun, J. (2010). Director tenure and independent audit committee effectiveness. *International research journal of finance and economics*, 51, 176-189.
- Lo, A. W., Wong, R. M., & Firth, M. (2010). Can corporate governance deter management from manipulating earnings? Evidence from

- related-party sales transactions in China. *Journal of Corporate Finance*, 16(2), 225-235.
- Lo, K., Ramos, F. & Rogo, R. (2017). Earnings management and annual report readability. *Journal of Accounting and Economics*, 63(1), 1-25.
- Loughran, T. & McDonald, B. (2020). Management disclosure of risk factors and COVID-19. *Working Paper*. Available at SSRN 3575157.
- Madi, H. K., Ishak, Z., & Manaf, N. A. A. (2014). The impact of audit committee characteristics on corporate voluntary disclosure. *Procedia-social and behavioral sciences*, 164, 486-492.
- Magness, V. (2006). Strategic posture, financial performance and environmental disclosure: An empirical test of legitimacy theory. *Accounting, Auditing & Accountability Journal.*, 19(4), 540-563.
- Maines, L., Bartov, E., Fairfield, P., Hirst, D., Iannaconi, T., Mallett, R., Schrand, C., Skinner, P. & Vincent, L. (2002). Recommendations on disclosure of non financial performance. *Accounting Horizons*, 16(4), 353-62.
- Majumdar, A. & Singh, P. (2021). Analysis and impact of COVID-19 disclosures: is IT-services different from others?. *Industrial Management & Data Systems*, In press.
- Mangena, M., & Pike, R. (2005). The effect of audit committee shareholding, financial expertise and size on interim financial disclosures. *Accounting and Business Research*, 35(4), 327-349.
- Mazur, M., Dang, M., & Vega, M. (2021). COVID-19 and the march 2020 stock market crash. Evidence from S&P1500. *Finance research letters*, 38, 101690.
- Moreno, A. & Casasola, A (2016). A Readability Evolution of Narratives in Annual Reports: A Longitudinal Study of Two Spanish Companies. *Journal of Business and Technical Communication*, 30(2), 202-235.
- Njokuji, I. A., & Chukwu, G. J. Audit Committee Characteristics and Segment Disclosures of Deposit Money Banks in Nigeria. *International Journal of Managerial Studies and Research*, 10(2), 18-25.

- Omar, M. B., Rahman, A. B. A., & Hamid, B. A. F. Z. (2018). The Association between Corporate Governance and Disclosure of Audit Committee Characteristics: A Conceptual Model for the Saudi Listed Companies. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 8(3), 325-335.
- Othman, R., Ishak, I. F., Arif, S. M. M., & Aris, N. A. (2014). Influence of audit committee characteristics on voluntary ethics disclosure. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 145, 330-342.
- Pucheta-Martínez, M. C., & De Fuentes, C. (2007). The impact of audit committee characteristics on the enhancement of the quality of financial reporting: An empirical study in the Spanish context. *Corporate governance: An international review*, 15(6), 1394-1412.
- Puspasari, N. K., & Sujana, I. K. (2021). The Effect of Corporate Social Responsibility Disclosure and Board Remuneration on Financial Performance with the Presence of Woman in the Good Corporate Governance Structure. *American Journal of Humanities and Social Sciences Research*, 5(1), 637-642.
- Raghuandan, K., & Rama, D. V. (2007). Determinants of audit committee diligence. *Accounting Horizons*, 21(3), 265-279.
- Rezaee, Z., Olibe, K. O., & Minnier, G. (2003). Improving corporate governance: the role of audit committee disclosures. *Managerial Auditing Journal*, 18(6/7), 530-537
- Rodrigue, M., Cho, C. H. & Laine, M. (2015). Volume and Tone of Environmental Disclosure: A Comparative Analysis of a Corporation and its Stakeholders. *Social and Environmental Accountability Journal*, 35(1), 1-16.
- Salisu, A. A., & Vo, X. V. (2020). Predicting stock returns in the presence of COVID-19 pandemic: The role of health news. *International Review of Financial Analysis*, 71, 101546.
- Samaha, K., & Dahawy, K. (2011). An empirical analysis of corporate governance structures and voluntary corporate disclosure in volatile capital markets: The Egyptian experience. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 7(1-2), 61-93.
- Samaha, K., Khlif, H., & Hussainey, K. (2015). The impact of board and audit committee characteristics on voluntary disclosure: A meta-

- analysis. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 24, 13-28.
- Saudi Corporate Governance Code. (2017), *Saudi Capital Market Authority*. Available from: <http://www.cma.org.sa>.
- Schmidt, J., & Wilkins, M. S. (2013). Bringing darkness to light: The influence of auditor quality and audit committee expertise on the timeliness of financial statement restatement disclosures. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32 221-244.
- Sellami, Y. M., & Fendri, H. B. (2017). The effect of audit committee characteristics on compliance with IFRS for related party disclosures: Evidence from South Africa. *Managerial Auditing Journal*, 23(6), 603-626.
- Severo, E. A., De Guimarães, J. C. F., & Dellarmelin, M. L. (2021). Impact of the COVID-19 pandemic on environmental awareness, sustainable consumption and social responsibility: Evidence from generations in Brazil and Portugal. *Journal of Cleaner Production*, 286, 1-14.
- Scott, W. R. (2001). *Institutions and organizations*. (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- SEC (1999) *Final Rule: Audit Committee Disclosure*. Release No. 34-42266, Securities and Exchange Commission. Washington, DC.
- Smith Report (2003). *Audit Committees: Combined Code Guidance*, London: Financial Reporting Council. URL: www.frc.org.uk/publications.
- Sommer Jr, A. A. (1991). Auditing audit committees: An educational opportunity for auditors. *Accounting Horizons*, 5(2), 91.
- Stephany, F., Stoehr, N., Darius, P., Neuhäuser, L., Teutloff, O. & Braesemann, F. (2020). The CoRisk-Index: A data-mining approach to identify industry-specific risk assessments related to COVID-19 in real-time. *Working Paper*, 1-18.
- Sweiti, I. M. (2017). On the influence of the board's financial education on voluntary disclosure: Evidence from Saudi Arabia. *International Journal of Advanced and Applied Sciences*, 4(2), 128-133.

- Tanyi, P. N., & Smith, D. B. (2015). Busyness, expertise, and financial reporting quality of audit committee chairs and financial experts. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 34(2), 59-89.
- Tibiletti, V., Marchini, P.L., Gamba, V. & Todaro, D.L. (2021). The impact of COVID-19 on financial statements results and disclosure: First insights from Italian listed companies. *Universal Journal of Accounting and Finance*, 9(1), 54-64.
- Wang, K., Sewon, O., & Claiborne, M. C. (2008). Determinants and consequences of voluntary disclosure in an emerging market: Evidence from China. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 17(1), 14-30.
- Wang, V.X. & Xing, B.B. (2020 a). Battling uncertainty: Corporate disclosures of COVID-19 in earnings conference calls and annual reports. *Working Paper, Available at SSRN 3586085*.
- Wang, V. X., & Xing, B. B. (2020 b). Talk about the coronavirus pandemic: Initial evidence from corporate disclosures. *Working Paper, Available at SSRN 3585951*.
- Yang, J. S., & Krishnan, J. (2005). Audit committees and quarterly earnings management. *International journal of auditing*, 9(3), 201-219.
- You, Haifeng, & Xiao-jun Zhang. (2009). Financial reporting complexity and investor underreaction to 10-K information. *Review of Accounting Studies*, 14(4), 559-586.
- Yuen, C. Y., Liu, M., Zhang, X., & Lyu, C. (2009). A case study of voluntary disclosure by Chinese enterprises. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 1(2).118-145.

The Role of Brand Equity in the impact of Social Media Influencers Marketing and E-Word of Mouth on Purchase Intention: A Field Study Applied on the Customers of Mobile Phone Companies in Egypt

Dr. Nada Shaban Yousef Mebariz *

(*) Dr. Nada Shaban Yousef Mebariz, Lecturer of Business Administration, Faculty of Commerce, Beni-suef University. Research interests: E-Marketing, E-HRM, Ethical Leadership, Employee Voice.

E-mail: Nada.shaban@commerce.bsu.edu.eg

مستخلص

تناول هذا البحث دور قيمة العلامة التجارية (الوعي بالعلامة، الارتباط الذهني بالعلامة، الجودة المدركة، الولاء للعلامة) كمتغير وسيط، والتسويق بالمؤثرين عبر وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق بالكلمة الإلكترونية كمتغيرات مستقلة، وأخيرا نية الشراء كمتغير تابع. وذلك بالتطبيق على قطاع شركات خطوط الهاتف المحمولة في مصر، وقد تم الاعتماد على جميع عملاء شركات خطوط الهاتف المحمولة (أورنج، فودافون، اتصالات، وى) كوحدة للمعاينة. وهدف البحث الى التعرف على مدى تأثير التسويق بالمؤثرين عبر وسائل التواصل الاجتماعي على قيمة العلامة، والتعرف على مدى التسويق بالكلمة الإلكترونية على قيمة العلامة، والتعرف على مدى تأثير قيمة العلامة على نية الشراء، والتعرف على مدى تأثير التسويق بالمؤثرين عبر وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق بالكلمة الإلكترونية على نية الشراء وذلك في ضوء قيمة العلامة كمتغير وسيط وأمكن تجميع (٣٤٣) قائمة استقصاء صالحة للتحليل الإحصائي. وأوضحت نتائج التحليل الإحصائي مجموعة من النتائج أهمها، ان هناك تأثير إيجابي مباشر للتسويق بالمؤثرين عبر وسائل التواصل الاجتماعي على قيمة العلامة، وان هناك تأثير إيجابي مباشر للتسويق بالكلمة الإلكترونية على قيمة العلامة، وان هناك تأثير إيجابي مباشر لقيمة العلامة على نية الشراء، وان التسويق بالمؤثرين والتسويق بالكلمة الإلكترونية لهما تأثير إيجابي مباشرة وغير مباشر على نية الشراء وان قيمة العلامة التجارية تتوسط هذه العلاقة.

الكلمات المفتاحية: التسويق بالمؤثرين، التسويق بالكلمة الإلكترونية، قيمة العلامة، نية الشراء.

Abstract

This research discussed the role of brand equity as mediating variable, and social media influencers marketing and E-WOM as independent variables, and finally purchase intention as a dependent variable, with applied on mobile phone companies in Egypt.

To achieve the objectives of the research, the researcher relied on a set of statistical techniques which represented in: descriptive statistics, correlation coefficient, structural equations model. The results of the statistical analysis showed a set of results, the most important of which is that there is a direct positive effect of social media influencers marketing on brand equity, and that there is a direct positive effect of E-WOM on brand equity, and that there is a direct positive impact of brand equity on purchase intention, and (social media influencers marketing, E-WOM) has a direct and indirect positive effect on purchase intention and brand equity mediates this relationship in mobile phone companies in Egypt.

Keywords: Influencers marketing, E-WOM, brand equity, purchase intention

Introduction

The past decade has witnessed various change in shopping ways, especially, with covid existence, people turns to online shopping. So, organizations shift their attention to online marketing, and especially social media marketing. The growth of influencer marketing accelerated as people increasingly turned to social media for entertainment, and virtual social experiences. thus, influencer marketing has become a critical part of digital marketing strategy as a touch point, for reaching a target audience (Kim and Kim, 2021).

In the increasingly competitive social-media environment, influencer marketing has evolving into long-term partnerships, between brands and influencers. Marketers have determined the value of continuously weaving their marketing messages, into influencers' narratives over a long timeframe, to attain greater engagement from followers, indicating that influencer marketing could be viewed as, multi-layered relationship marketing including influencer-consumer, influencer-brand, and brand-consumer relationships. Specially, influencers deliver the brand's message, to followers by influence the pre-established relationship and trust that they have cultivated (Kim and Kim, 2021).

The presence of Internet has provided a competitive platform, for online trading and marketing. As, It provides the opportunity not only for, influencers and celebrities, but also for all users to, express their opinion. The use of the internet as a place for expressing opinions, on products has become a critical marketing tool, to compete for customer attention and visits. These electronic opinions called the electronic word of mouth (E-WOM), which is the modern version of the word of mouth (WOM) (Lee, 2009).

Providing customers, a platform to raise their voice, opinions and monitoring its electronic word of mouth (WOM), activity has become a business. With the declining trust in advertising, Word of Mouth has become the most influential communication channel. Online customer reviews offer a trusted source of product information for other customers, and therefore, a potentially valuable sales asset. Positive customers reviews on product or company, is one of the best predictors of business growth (Lee. 2009). Nowadays, electronic WOM communication is well thought

out as the trustworthiness form of advertisement. Therefore, it has become an important loop, which has a critical impact on various marketing outcomes such as: purchase intention, online purchase intention, brand equity dimensions, consumer decision-making process, and value co-creation (Abir, et al; 2020).

Most of the time, satisfied consumers tend to recommend brand to others, whether, these consumers are influencer or ordinary people they can recommend it through their ways, therefore, managers and marketers, try to produce quality products that would satisfy the consumers. And to compete and have competitive advantage over competitors businesses, they try to retain customers, satisfy them, and build loyalty among them, by serving the products of high quality, and marketing it in the way that the consumers trust and prefer them, this called building brand equity (Ali and Muqadas, 2015).

Business attempts to build brand equity, to retain their consumers. Brand equity was first introduced by Kevin Lane Keller, in the mid of 1960's. By the same time, the concept of loyalty emerged. The concept of equity was used to determine the effect of memory factors on customer buying behavior, whereas concept of loyalty, is used to determine the consumer's act of continuous preference (Ali and Muqadas, 2015). Branding as a communication strategy, is to develop perceived differences between competing offers in a customers' mind, and this is done through a long-term communication process involving various stages that contribute to brand equity for customers. Branding today, is conceived as a co creation process, during which brand equity, is created through interactions between stakeholders and personalized customers (Leung, 2016).

Purchase intention is a kind of decision making, that studies the reason to buy a specific brand by customer. Morinez et al. (2007) define purchase intention, as a situation where customer tends to buy a specific product in certain condition. Consumers purchase decision, is a complex process. Purchase intention usually is related to the behavior, perceptions and attitudes of customers. Researchers also, referred to purchase intention, as an effective tool, to predict buying process (Mirai, et al; 2015). Purchase intention might be changed under the influence of price, or perceived quality, and value. Additionally, customers are affected by internal, or

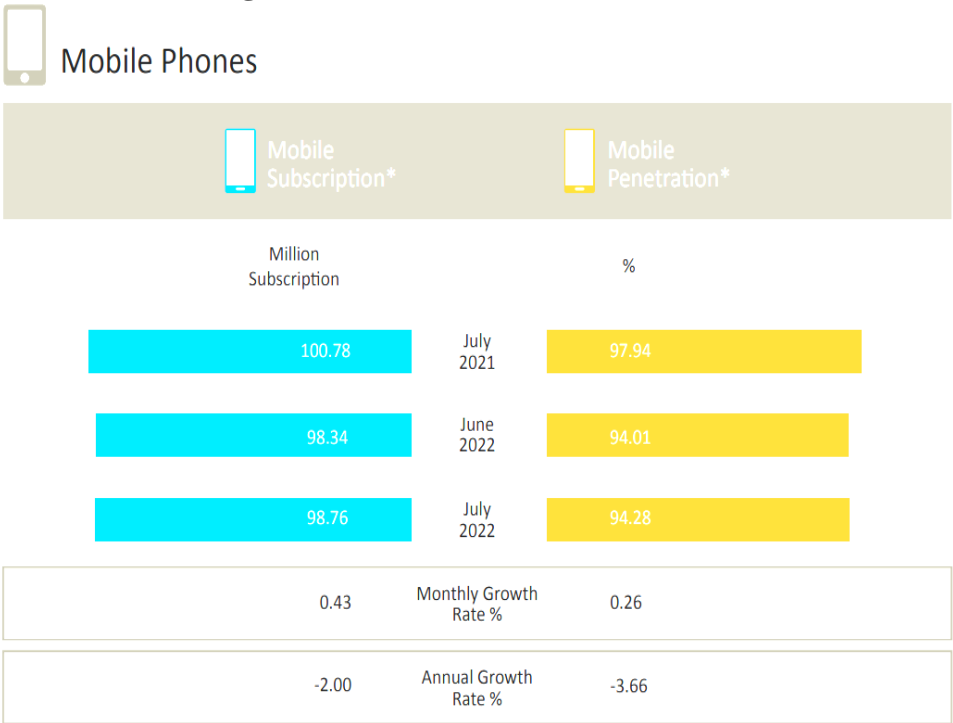
external motivations, also they are influenced by live, and online motivators during the buying process (Gogoi, 2013).

Based upon the above this research tries to study the effect of social media influencers marketing and electronic word of mouth on consumers purchase intention in the light of brand equity of mobile phone companies in Egypt.

1- Research problem


The telecommunications sector contributes 10.7% of the GDP, and the number of mobile phone users has reached more than 98 million lines, while the number of mobile Internet users has reached more than 57 million lines.

Figure 1: Mobile Phones and Internet Users



*The decrease in mobile subscriptions and penetration is attributed to following the ITU methodology to publish the active lines subscriptions instead of registered lines.

Source: Ministry of Communications and Information Technology



Internet		Unit	July 2021	June 2022	July 2022	Monthly Change Rate %	Annual Change Rate %
Mobile Internet Users	Million Subscription		60.10	68.53	69.47	1.36	15.59
USB Modem Subscription	Million Subscription		3.21	2.09	2.04	-2.45	-36.39
Source: Ministry of Communications and Information Technology							
		Unit				2021/2022	
Internet Penetration		%				72.2	
According to results of "ICT access and use by households and individuals survey for 2021/2022."							

Source: Ministry of Communications and information technology.

Increasing and developing technology has various influences for its users. The internet today, is one form of technological development. it facilitates the activities of people, one of them is shopping. People no longer have to go out, and shop at the supermarket, they can just sit at the computer, or via cell phone, choose and order, their favorite items, buy and sell items via internet, on online stores, which called e commerce or online shopping. The purpose of online shopping, is a situation where customers aim, and want to be involved in, online transaction activities(Takaya, 2016).

Customers’ buying decision, is very complex. often purchasing intention, is related with customers’ behavior, perception, and their attitude. Purchase behavior is a critical key point for customers during considering and evaluating of specific product. Researchers also, referred to purchase intention, as an effective tool to predict buying process (Mirai, et al; 2015). Once the customers decide to purchase the product at specific store, they would be driven by their intention. thus, purchase intention may be altered by, the influence of price, quality perception, value perception or opinions of others(Gogoi, 2013).

Previous researches has revealed specific driving forces, that impact on the intention to purchase online. Many models are available for the analysis of online purchase behavior. Previous researches provide a high connection among relative brand equity, and the buying power of customers. Brand equity, which is based on consumers, happens when they have some positive, well-built, and exceptional brand image stored in their memory. And this value of the brand in the mind of the consumers plays a key role in consumers' intentions and purchase decisions. (Rungtornkiet and Sirinapatpokin, 2019)

Consumers have a positive, or negative perception, about the brand, so, when they react favorably, towards a certain brand, it is said to be brand equity of that brand. Customers increasingly use online tools, (such as: social media, blogs, etc.), to share their opinions about the products, and services they consume, and to research organizations that sell them. These tools are significantly changing everyday life, and the relationship among consumers and businesses. Social media, especially has given a big impact on marketer, to promote their brands, covering worldwide marketing, increasing the sales, and building the community compared to conventional media (Alcocer, 2017).

The presence and expansion of Web 2.0 gave way various online platforms, which have become a natural source of publishing consumer opinions and experiences (Abir, et al; 2020). Influencers, represent a new category of opinion leaders, with a position somewhere among celebrities and friends, that has existed with the growth of social media opportunities. Influencers may be described as self-made "microcelebrities. Such developments have encouraged the continued, and expanding use, of influencer marketing campaigns, on Instagram, especially in sectors, that require some minimum level of expertise. Brands in those sectors seek positive returns on their investments, in influencer marketing campaigns, in the form of enhanced purchase intentions, recommendations, engagement, and attitudes to the sponsored brand, or brand awareness (Belanche, et al; 2021).

Also, the electronic word of mouth (e-WOM), considers as online platform. The internet especially, its social media arm, enables customers to interact, connect with each other, and share information on products or

services related experiences. Thus, in addition to, the traditional WOM communication, referred to as face-to-face WOM, computer-mediated platforms, also facilitate electronic word of mouth (e-WOM) communication. Just like the traditional WOM, e WOM media, offers consumers a reliable source of information. It has been argued within literature that consumers depend on online reviews, product ratings, micro blogs like: Twitter and experiences recounted on Facebook, WhatsApp, and other social media platforms, to make purchase decisions. (Oraedu, et al; 2021)

Based upon the above, we can say that social media and internet become ubiquitous, and brands and advertisers today cannot success without the online reviews and opinions whether from social media influencers or electronic word of mouth from ordinary users (Jarrar, et al; 2020). This rapid growth of online communication through social media, websites, blogs, etc., has increased academic interest into social media influencers and electronic word of mouth (e-WOM). Hence, the purpose of this research is to analyze the influence of social media influencers and E-word of mouth on purchase intention in the light of brand equity of mobile phone companies in Egypt.

Based on this background, the problem identified in the following questions:

- 1/1 Is there an effect of social media influencers marketing on brand equity in mobile phone companies in Egypt?
- 1/2 Is there an effect of electronic word of mouth on brand equity in mobile phone companies in Egypt?
- 1/3 Is there an effect of brand equity on purchase intention in mobile phone companies in Egypt?
- 1/4 Is there an effect of social media influencers marketing on purchase intention in mobile phone companies in Egypt?
- 1/5 Is there an effect of electronic word of mouth on purchase intention in mobile phone companies in Egypt?
- 1/6 Is there an effect of brand equity as mediator variable in the relationship between social media influencers marketing and purchase intention in mobile phone companies in Egypt?
- 1/7 Is there an effect of brand equity as mediator variable in the relationship between electronic word of mouth and purchase intention in mobile phone companies in Egypt?

2- Objective of the research

The current research seeks to achieve the following objectives:

- 2/1** Identifying the effect of social media influencers marketing on brand equity in mobile phone companies in Egypt.
- 2/2** Identifying the effect of electronic word of mouth on brand equity in mobile phone companies in Egypt.
- 2/3** Identifying the effect of brand equity on purchase intention in mobile phone companies in Egypt.
- 2/4** Identifying the effect of social media influencers on purchase intention in mobile phone companies in Egypt.
- 2/5** Identifying the effect of electronic word of mouth on purchase intention in mobile phone companies in Egypt.
- 2/6** Identifying the effect of brand equity as mediator variable in the relationship between social media influencers marketing and purchase intention in mobile phone companies in Egypt.
- 2/7** Identifying the effect of brand equity as mediator variable in the relationship between electronic word of mouth and purchase intention in mobile phone companies in Egypt.
- 2/8** Reaching a proposed framework for understanding the effect influence of social media influencers marketing and electronic word of mouth as independent variables, brand equity as a mediator variable, and purchase intention as dependent variable in mobile phone companies in Egypt.
- 2/9** Establishing recommendations based on the research results that can support Consumers' buying decision and increase the level of purchase intention through brand equity.

3- Significance of the research

This research derives its importance from several considerations, some scientific and the other applied, including the following: -

3/1 Practical considerations (academic):

The scientific importance of this research is emerged from the following points:

- 3/1/1** There is scarcity of Egyptian studies that show relationship between social media influencers marketing and E-word of mouth and

purchase intention, which makes this research, presents a contribution in this area.

- 3/1/2 This research introduces relatively a new concept (social media influencers) in the field of marketing within the Egyptian environment that may be useful for future research.
- 3/1/3 This research introduces relatively a new concept (Brand equity) in the field of marketing within the Egyptian environment that may be useful for future research
- 3/1/4 This research is applied in mobile phone companies in Egypt which is considered as a relatively new field in Egyptian research and may be useful for future research.
- 3/1/5 this research attempts to study the relationship between social media influencers and E-word of mouth and purchase intention from contingency approach by focusing on the role of brand equity in strengthening this relationship.

3/2 Applied Considerations

- 3/2/1 This research stems its practical significance from the importance of application area which are represented in mobile phone companies in Egypt are one of the sectors most dependent on social media.
- 3/2/2 The telecommunications and information technology sector is the second largest sector in the country in terms of economic growth, and the importance of the mobile telecommunications sector is due to it being a vital sector, as it has an impact in adding new job opportunities and increasing income levels, as the sector contributes 10.7% of the national GDP, while the number of mobile Internet users has reached more than 57 million lines. Therefore, the current research is trying to provide the mobile line companies sector with conclusions and recommendations that enable them to know the variables that are directly and indirectly related to knowing the motives of intentions to purchase Mobile lines, so that these companies can develop new electronic marketing policies for customers, that suiting changes in the competitive environment, especially with regard to influencers marketing and marketing by e-word (Ministry of Communications and Information Technology, 2022).

4- Theoretical background of the research and previous studies

4/1 Previous studies that examined social media influencers marketing

Advertising is associated with an audio, or visual form, of promoting communication, that simply upheld, impersonal message to provide, service, or conveying people attention on the construct, awareness, need, and company exposure. This promotional tool normally caters toward large groups for wide exposure requiring basic evaluation of content and media used to strengthen the message. Advertising today, take different forms than before. Web based social networking today, represents a central platform for advertising, through influencers. Influencers today, are used by companies to transfer advertising messages, to their followers. an influencer could achieve consumers utilizing their online journals, and interpersonal companies that the company would most likely be unable to. this technique, is known to be a standout, among the most intense and successful methods, for getting the message over (Khan and Phung, 2021).

An influencer, is a marketing “rising star”, whose popularity has been fueled by social media. So, social media based influencers, refer to individuals who have built a large social community, of followers on one, or more social media platforms. Influencer marketing, refers to influencers using their reach to transfer messages about an organization’s product or brand, to their community. People today, tend to refuse, to believe direct advertising messages, about brands, but are inclined to believe influencers, as they think that direct advertising’s goal, is merely to sell products, while influencers do not have such goal (Pick, 2021).

social media influencers, represent a unique, and relatively newer version of celebrity endorsers, but they are very different. On a conceptual basis, celebrities and influencers, differ in nature, whereas celebrities, are known for their nonsocial media activities like: sports or music, influencers, are “born” on social media, where they develop the main activity, for which they are known. Therefore, influencers’ reputation, derives only from the content they post, and their social media activity, usually in collaboration, with their followers (Belanche, et al; 2021).

Social media influencers, usually focus on a more segmented audience, with whom they share similar interests, as a kind of virtual friend. As influencers seem closer to their specific audiences, they also tend to

appear more trustworthy, or credible, than conventional celebrities. They come to serve as opinion leaders, or experts among their followers, in their respective fields, so followers tend to seek out, or depend on their opinions, to inform their purchase decisions, revealing the relevance, and potential impacts, of social media influencers (Tsen and Cheng, 2021).

also, influencers' promotions, do not take place at the same way as traditional commercials, with celebrity endorsements do; the contents here, are generated by influencers, and presented in social media platforms, to followers, who are actually interested in the influencers' daily lives, and opinions (Jin, et al; 2021).

Influencers, are recognized as opinion leaders, and are viewed by their consumers as being trustworthy, knowledgeable, and authentic. The 3 levels of influence, depend on follower numbers: mega, macro or micro. Mega influencers: have more than a million followers, and are typically celebrities or social stars. At the other hand, the moderate popularity of micro influencers: fewer than 100,000 followers, depends exclusively on the content which they have produced. Somewhere in the middle, the term macro influencer: refers to professional bloggers, or famous journalists. (Lee, et al; 2021)

So, we can say that, Influencer marketing is an evolution of celebrity endorsement, which has transformed by digital, into a leading strategic marketing option. but, there is no commonly agreed academic definition of influencer marketing, it has been regarded as a type of social media marketing, that pushes brand communications, to a larger consumer market (Lee, et al; 2021). Digital and social media marketing, allows organizations to achieve their marketing goals at a relatively low cost. The decline of traditional communication channels, and societal reliance on brick-and-mortar operations, require businesses to seek best practices, using digital and social media marketing strategies, to retain and increase market share. Nowadays organizations need to consider, not only existing marketing strategies such as: sales, profits, growth rate and customer loyalty, but also new marketing strategies, and value propositions for customers such as: value, brand, and relationship equity (Masuda, et al; 2022).

The recent growth of influencer marketing could be attributed to the intersection of various forces :-(Campbell and Farrell, 2020)

- First:** customers have shifted their media consumption, from print to online media.
- Second:** customers react differently, to advertising, when they are online. When online, customers are known to be goal directed, that makes them more averse, to overt advertisements.
- Third:** customers spend a large proportion, of their time online, on social media, a fact not exclusive to millennials. Unlike print media, social media platforms, like Instagram and YouTube, are open forums, where customers compete to garner audiences.
- Fourth:** social media extends the consideration, and evaluation stages, in customer decision making, requiring lighter, but more frequent exposure to information, on products and brands.
- Finally:** the internet, enables easy aggregation of customers based on shared interests. This facilitates the emergence of influencers, who appeal to relatively niche, long-tail audiences. And, this has created a rapidly expanding, increasingly powerful group, of influencers and constitutes a prominent shift, in online marketing (Campbell and Farrell, 2020).

Importance of influencer marketing: -

The substantial impact of influencer marketing, derives from its capacity to shape brand equity, and to generate higher returns on investment (ROI), for companies, than traditional advertising (Lee, et al; 2021). Brown and Hayes, 2008, define the word (influencer) as: A third party, who significantly shapes the consumer's purchasing decision, but might ever be accountable for it. Influencers, represent a new type, of independent third-party endorser, who shapes audience attitudes, through blogs, tweets, or the use of other social media. According to Freberg et al. 2011, SMIs, shape audience attitudes via blogs, tweets, and the usage of other SM channels, and are free, independent third-party endorsers. They are also able to think as modern-day opinion. The result, is that influencers opinion, has been found influential on the customer's decision making process, brand-preference and purchase intention (Yetimoğlu and Uğurlu, 2021).

Risks of influencer marketing:

Marketing managers must be aware that influencer marketing campaigns, also come with risks. One risk, comes simply through involving multiple people, in content creation for a brand. If clear guidelines, are not in place, brands risk, diluting their brand meanings, or even diverging from corporate objectives. Brands, also run the risk of close, and negative associations, with individuals, prone to personal indiscretions, or scandal. With the growth of influencer fame, comes increased public visibility. Brands that partner with mega and celebrity influencers, should remain aware of the often sensitive and fickle nature, of highly visible partnerships.

Another risk, inherent to influencer marketing, arises because of, a historical focus on metrics, which causes various influencers, to pay for follower bots, or engagement bots, in order to inflate their success metrics. As such, managers must assess the full spectrum of engagement, and view historical follower count patterns, to check for drastic, and inexplicable increases in followers. Finally, we caution marketers, that they are responsible for, ensuring adequate disclosure, is present on any posts made by influencers, on their behalf. Since the influencer market, is an evolving space, best practices may change, and advertisers who employ influencers, will be wise to keep abreast of those changes (Campbell and Farrell, 2020).

Influencer credibility:

According to the source credibility model, information sources could influence their persuasive effect, on the target customer through reliability, attractiveness and expertise, according to Ohanian, 1991. On social media, because target customers cannot communicate face to face with social media influencers, they hold contradictory, or skeptical beliefs, about their behavioral motives, in the early. Customers might not trust social media influencers, until the influence is successfully exerted. The social media influencers' credibility could be divided into(Li and Peng, 2021):-

- **The attractiveness:** refers to the extent, to which SMIs attract target customers visually, or aesthetically.
- **The expertise:** refers to the extent to which SMIs, could provide correct, and effective relevant knowledge, or experience to the target customers.
- **The originality:** refers to the extent to which SMIs, perform certain behaviors, to give the target a sense of novelty, and difference.

- **The homophily:** denotes the extent to which SMIs, are similar with customers, in terms of certain attributes, like: age, gender, education, lifestyle, and interests.
- **The interaction:** refers to the extent to which SMIs, communicate and exchange information with customers.
- **Trustworthiness:** is the attribute of dignity, believability and honesty, posed by the endorser, and observed by the customers.

In summary, based upon previous studies we can define the source credibility of social media influencer, as six major characteristics: attractiveness, expertise, originality, homophily, interaction and trustworthiness. Those six characteristics work together to change the attitude of customers. This study followed Ohanian's conceptualization, and operationalized, and define social media influencers credibility into three components: attractiveness, trustworthiness and expertise, as (Pick, 2021) and (Mammadli, 2021) showed that the purchase intention is most influenced by these three source effects.

Based upon the above, researchers provided that there is a relationship between social media influencer and purchase intention.

4/2 Previous studies that examined Electronic word of mouth (E-WOM)

The fast growth, of the Internet with its improved communication capabilities, has considerably amplified the scale and scope of word of mouth, WOM, communication; which presented a fertile base, for e- WOM (Bataineh, 2015). Internet, has created a new paradigm in communication, and empowering WOM to be Electronic (e-WOM). E WOM, made the spread of words has no limit within face to face communication, but, already in the wide form, through any internet media, such as World Wide Web (WWW) (Damayanti and Subriadi, 2016). This form of communication, has taken on special importance with, the emergence of online platforms, which have made it, one of the most influential information sources, on the Web(Alcocer, 2017).

E WOM worked powerfully, when consumers or potential consumers, looked for information, about the product, or the company profile, sharing knowledge, experience or opinions, both positive, and negative, via internet (Bataineh, 2015).The Internet's far reaching, transparency, and accessibility,

have set new meaning to “WOM” concept, and that’s, what made marketers more interested, to get involve in, WOM activities(Porto, et al; 2022).

The escalating use of organizations’ social networking sites, (SNSs), presents consumers with high opportunities, to start searching for more trusted information, about products, and simultaneously; allow consumers to provide their own experience, with the products. As respondents, still read more online reviews, before putting trust, in a local business. As well as, in order to, exchange product information; customers, started increasingly use different types of Web 2.0 tools, such as, customer review sites, weblogs, social network sites and online discussion forums (Bataineh, 2015).

The concept of e-WOM, emerged in marketing literatures, only one decade ago. Because of that; the concept, is not considered as a precise concept, between scholars and practitioners. Therefore, e-WOM reflects a precious area, of research to be examined (Bataineh, 2015). One of the most comprehensive conceptions, of e-WOM was proposed by Litvin et al. 2008, who described it, as all informal communication, via the Internet addressed, to customers, and related to the use, or characteristics of goods, or services, or the sellers thereof (Alcocer, 2017).

E-WOM, gave customers a new world, in which they can communicate, and influence each other. By the increasing of internet popularity, e WOM, grown from a single communication, to become communication, among unlimited networks, and dispersed nature. This done due to the WWW, Internet network, allowed the word of mouth as: (1) a natural form of communication, (2) to be spread widely, (3)broader coverage, (4) faster, (5) effective, (6)efficient, and (7) cheaper through online media, and became e WOM (Bataineh, 2015).

Moreover, e WOM represents an assessment, of the content, or direction of the comment positive- negative-or neutral. Hennig, Thureau, et al. (2004) list the primary motivations, for customers, to engage in a positive e WOM. Among them, are a concern, for other customers, help for the organization, easiness to praise, and an expression, of emotions, and positive feelings, with the brand. Additionally, Balagi et al. (2016), show that the primary motivations, for engaging in negative e WOM, are the feeling of injustice, a bad reputation, of the company, the extent to which

the customer attributes the failure, of the product or service, to the company, the intensity of use of social networks, among others (Porto, et al; 2022).

Also Selvi and Thomson, 2016, identified 2 major types, of context of e WOM. The first type of e WOM (is information, oriented which consists of websites, such as customer review forums, and product feedback pages). Reviews in such contexts, tend to be specifically focused on product performance. A second type of e WOM context (is emotion oriented, and includes, non-product focused online communities, and social networks). Here, customer reviews, tend to emphasize broader product experiences, that are more subjective in nature. Those tools, are often presented on social media.

Sumangla and Panwar (2014) and Lugina and Azis (2015), argue that, there are 4 dimensions that could be used to measure e WoM: (Bahi, et al; 2020):-

- a) **Relevance**: which refers to, the extent to which the message, is valid, and useful, for customer decision making. This means that customers want information, that is easy to find, and easy to access.
- b) **Timeless**: how messages, are presented, and updated, at the right time.
- c) **Accuracy**: which shows the recipient's perception, that the information is correct.
- d) **Comprehensiveness**: the completeness, of the message, which refers to the completeness, of information

From traditional WOM to E-WOM:

Word of mouth communication “WOM”, has long been regarded as, a very critical topic for researchers, and practitioners in the field of marketing. Some researchers, consider WOM to be a strong, and credible influence on customer behavior. A similar view, was expressed by Litvin et al. (2008), which emphasize how powerful the influence of WOM, in inducing the action taken by the consumers (Setiawan, 2014). Over the years, researchers have explained this term, (WOM), in a variety of ways. Katz and Lazarsfeld, provided the earliest explanation in the late 1960s, describing it as a key means of exchanging product related information, among customers (Nuseir, 2019).so, Traditional WOM, could be defined as, a face to face conversation, among customers, about a product, or service experience (Lopez and Sicilia, 2014).

With advances in information-technology, the use of the internet, and social media, have become extremely widespread; they have greatly influenced the modes of communication used, and preferred by people. E WOM has become the most commonly used medium, to share opinions, and reviews, about various products, and services, available in the market (Nuseir, 2019). So, it can be said that, Today, the spread of WOM, takes place not only through conventional means, and face to face. In particular, the internet, has evolved into a resource, or means, where E WOM takes place, among the consumers (Setiawan, 2014).

Although WOM and e-WOM both provide customers' opinions, about a product, or brand, they do not use the same channels, to transmit information, and therefore, are dissimilar. Authors, show the differences in several ways.

As with any WOM, the existing studies, show that E WOM, has a higher credibility, empathy and relevance, for the consumer when compared to the resources, which are created by marketers, through their websites. Meanwhile, there are 4 things that differentiate between the E WOM and traditional WOM according to (Setiawan, 2014):-

First: the spread E WOM, is faster and wider.

Second: E WOM communication, is more persistent and more accessible.

Third: E WOM communication, is measurable.

Finally: the electronic properties of E WOM, in most of its applications could reduce the ability of the receivers, to assess the credibility of the senders, and the messages they send.

Alcocer, 2017, also provided that the differences among E-WOM reviews, and traditional WOM reviews as:

- Credibility, as an information source, since it could influence customers' attitudes toward products, or services, as many studies have argued that customers use E WOM, more to reduce risks in decision making. So, E WOM, tends to be more credible, when the customer using previous experience of other customer.
- Message privacy, is another feature, that sets the 2 media apart, since with traditional WOM information, is shared through private, real time, face to face dialogs, and conversations. In contrast, information shared through E-WOM, is not private, and could sometimes be seen by anonymous people,

who do not know each other. Furthermore, reviews could be viewed at different points in time.

- Indeed, because E WOM reviews, are written, customers and companies, could check them at any time; this stands, in contrast to traditional WOM, where, once the message, has reached the receiver, it tends to disappear.
- Another salient difference, between the 2 media, is the speed of diffusion, of the message; E WOM statements, spread much faster than, WOM statements, because of where they are published, as it published on the Internet, and Online platforms, which set E WOM apart from traditional WOM, they make the reviews, accessible to more customers on no time(Alcocer, 2017).

Lopez and Sicilia, 2014, provided also, WOM, is a face-to-face conversation, that is usually private, and conducted among 2 parties: the source of the information, and the receiver. The source, and the receiver, are usually friends, relatives, or acquaintances, and the source is independent, who has no commercial interest in providing WOM, and thus, this communication process, is more credible, than firm generated information.

On the other hand, E WOM, is any positive, or negative statement, made by potential, actual, or former consumers about a product, or company, which is made available, to a multitude of people, and institutions, via Internet. So, in E WOM, the conversation, is not a simultaneous, and bidirectional. The source, writes an opinion, on the Internet, that could stay there for a long time. Thus, many customers could see this opinion, and decide whether to answer the source. The permanence of the opinion, increases the level of information exchange, compared to traditional WOM communication. In addition, unlike WOM, the source, and receiver, do not usually know each other, in E WOM, most of the time, the source, remains anonymous(Lopez and Sicilia, 2014).

So, it can be said that E-WOM resulted from technological advances, and it could increase the effectiveness of marketing, but it also could destroy the reputation of the organization's brand image, that has been built difficultly if it has not match the expectations of customers, and from here the importance of E-WOM generated.

The importance of E-WOM:

As a result, of technological advances, those new means of communication, have led to changes in customer behavior, because of the influence, they enable customers to exert on each other, by allowing them to obtain, or share information about organizations, products, or brands (Alcocer, 2017). According to the literatures, the influence of E WOM communication, has been classified into 2 levels:

(1) Market-level analysis and (2) Individual-level analysis.

the market-level analysis: at which researchers were paying high attention to the market parameters, for example sales volume; whereas in the second level, the researchers assumed E-WOM, as a personal influence process, in which communications, among a communicator “sender” and a receiver could change the receiver’s attitude, toward buying decision(Bataineh, 2015).

Because the effects, and benefits, that could be achieved with the use of E WOM, people in both the professional, and the academic communities, have become increasingly interested in studying it, with Other relevant aspects of marketing, such as the purchase intentions of customers, brand image, brand awareness, brand equity, message source credibility, and trust in the opinions, posted online to gain clearer insight. Research has provided that people have developed high levels of trust, in anonymous people who post their reviews online, while they have low levels of trust, for reviews on TV, radio, newspapers, and magazines (Nuseir, 2019).

Some researchers point consequences of E WOM, such as the message's credibility, and the customer's faster decision making. Furthermore, Trusov et al. (2009), show that E WOM could have a more significant effect, than formal advertisements, made by organizations in the purchase decision, due to its credibility, and social persuasion. On the other hand, E WOM studies also, show that negative comments, have a more significant effect on customer decisions, regarding brands, than positive comments. But, this result is not unanimous, positive comments could have a more significant effect, on the purchase decision, than negative ones(Porto, et al; 2022).

So, based upon the above, we can say that E-WOM worked powerfully, when consumers looked for information, about the product, or the organization

profile, sharing knowledge, experience and opinions, both positive, and negative, via internet, which affects consumer purchase intention, and decision, and it also might affect the brand image, reputation and equity.

Based upon the above, researchers provided that there is a relationship between electronic word of mouth and purchase intention.

4/3 Previous studies that examined brand equity

Before 1990, there were few channels, available where an organization can communicate with a customer: at an event, by fax, through direct mail, by phone, or television, through radio, or in a print magazine or newsletter. Now, there are literally hundreds of channels, where customers access content. The rise of Web 2.0 applications, and the ability for users, to generate content, has changed the nature of online interactions, how consumers learn and share about services and products, and how marketing is done (Hutagalung and Situmorang, 2017). So, to compete in this new world, and to have competitive advantage over competitors companies, it is easier, to try to retain consumers, satisfy them, and build loyalty between them, by serving the products of high quality. Most of the time satisfied consumers tend to recommend brand to others, therefore, managers and marketers, try to produce quality products, that will satisfy the consumers (Ali and Muqadas, 2015).

Consumers have a positive, or negative perception, about the brand, so when they react favorably, towards a specific brand, it is said to be brand equity of the brand. Brand equity, which is based on consumers, happens when they have some positive, well-built, and exceptional brand image, stored in their memory. And the value of a brand, in the mind of the consumers plays a vital role, in making the purchase decisions (Rungtornchaisri and Sirinapattapokin, 2019).

Brand equity was first introduced by Kevin Lane Keller, in the mid of 1960's. By the same time, the concept of loyalty emerged. The concept of equity, was used to measure the effect of, memory factors on customer buying behavior, whereas concept of loyalty, is used to measure the customer's act of continuous preference loyalty. (Ali and Muqadas, 2015)

Until the end of the 1970s, researchers were most interested in the total effect, created by the product, and the brand. They generally did not distinguish, the effect of the brand, from the effect of the product, on the

customer. The fundamental article by Srinivasan, (1979), which demonstrated that, the brand had its own added value, independent of that of the product, and the studies, conducted by the Marketing Science Institute, radically, called into question this very approach. Henceforth it was accepted that the brand, and the product, are 2 distinct components, of a single supply. This separation into 2 components, lies at the origins of the concept, of *brand equity*, which a group of experts, defined as “the ensemble of associations and behaviors that permits, branded products, to achieve greater sales volumes, and greater profit margins, than they would have been able to achieve, without the brand name” (Jourdan,2022).

Brand equity, has been studied in various perspectives, by different researchers. Some authors tried to explain it by looking from financial perspective, and calculating profit margin, that stems from brand itself. It is called Firm based brand equity, (FBBE), which is defined as: “the incremental cash flows, which accrue to branded products, over and above the cash flows, which would result from the sale, of unbranded products”(Ngan, et al; 2019). On the other hand, some authors look from consumer perceived value perspective. In this view, brands’ products, leads to customers’ biased dispositions, toward the brand (Civelek and Ertemel, 2019). The perspective of the customer is naturally perceived as more favorable, than that of the firm itself, as there is little, to no significance, if a particular brand, has no value for the consumer (Ngan, et al; 2019).

Brand equity, is a multi-dimensional, and complex concept. As such, it is important, to understand the concept of brand equity, for both researchers and practitioners. Farquhar (1989), defined brand equity, as the added value, endowed by the brand, to the product (Ngan, et al; 2019). also, the framework, of Aaker (1991), and Keller (1993), were recognized as 2 main constituents, of brand equity. Both researchers, have defined it differently, while taking into account customer’s perspective. Aaker (1991), provides a definition of brand equity which is: “a set of brand assets, and liabilities, linked to a brand, its name and symbol, that add to or subtract from the value, provided by a product, or service, to a firm or to that firm’s consumers”. While Keller (1993), defined brand equity as “the differential effect, of brand knowledge, on customer response, to the marketing of that brand”, here the researcher, identifies that, the brand’s knowledge, of a

customer depends upon associations, like features, benefits, users and overall attitude, this knowledge, depends on prior investment, for advertisement, promotion and marketing activities. Methods, which are used to measure the brand equity, could be categorized in one, of the 3 categories: financial, customer and combined (Ali and Muqadas, 2015).

There are many definitions, for the concept of brand equity, they are primarily inherited from the definition of Aaker, 1991, which is cited and applied frequently by authors (Ngan, et al; 2019).

Dimensions of Brand Equity:

Current literature, includes many studies, aiming to identify, and validate the sub-dimensions of brand equity (Civelek and Ertemel, 2019).

There is little agreement, on exactly what the dimensions of brand equity, entail. Aaker, 1991, proposes brand equity, with the 5 dimensions of brand: awareness, perceived quality, brand associations, brand loyalty and other proprietary brand assets. Keller, 1993, focuses on 2 components, of brand knowledge, signified as brand awareness, and brand image. In addition, Lassar, 1995, proposes 5 basic components, of brand equity: performance, social image, value, trustworthiness and attachment. According to Atilgan , 2009, brand equity, consists of perceived quality, brand loyalty, brand associations and brand trust. Other dimensions, have also been proposed by many researchers (Rungsrisawat and Sirinapatpokin, 2019).

However, Aaker's model, (1991), is clearly the most popular, brand equity model, and has been used, by a large number of studies. It could be understood easily, and adheres to the concept, of overall brand equity, as evaluated by consumers (Ngan, et al; 2019).

Therefore, this research uses the brand equity model of Aaker,(1991) consisting of four core dimensions: brand awareness, perceived quality, brand associations, and brand loyalty.

First: Brand awareness

Brand awareness, is "the ability, of the potential buyer, to recognize, and recall, that a brand is a member, of a specific product category". According to Keller, (1993), brand awareness, refers to the ability, to identify the brand, easily in the consumer's mind. Thus, brand awareness, includes brand recognition, and brand recall. Precisely, brand recall, relates

to a brand name, that could be recalled correctly, by consumers, when they see a kind of product. In contrast, brand recognition, refers to the ability, of a consumer to distinguish a brand, based on information, that they have seen, or heard before (Rungtornsupattana and Sirinapatpokin, 2019).

Second: Perceived quality

Perceived quality refers to the customer's judgment, about a product's overall excellence, or superiority, by Zeithaml, (1988). This term does not refer to the goal quality, of the products. Perceived quality, is a subjective quality, based solely on the customer's perception, while objective quality, is based on the product, or production process. High perceived quality, happens when consumers recognize the difference, and superiority of the brand, in relation to the competitor's brand (Buil, et al; 2013).

Third: Brand associations

Aaker, (1991), defined brand associations, as "anything, linked in memory to a brand". Brand associations, are complicated, and closely inter connected. The concept, consists of multiple ideas, episodes, instances, and facts, that establish a solid network, of brand knowledge. It is formed by the consumer's belief, in the brand, created through direct experience, with the product, or based on available associations. The combination, of tangible, and intangible attributes, creates brand identity, in turn leading to brand associations (Civelek and Ertemel, 2019).

Fourth: Brand loyalty

The concept of consumer loyalty, in past decades, has usually been investigated from 2 perspectives: behavioral, and attitudinal loyalty. Behavioral loyalty, emphasizes the frequency of repurchase. According to attitudinal perspective, loyalty, relates to the psychological commitment, such as a purchase intention, without undertaking the repurchase behavior. The behavioral perspective, has been strongly criticized, while the attitude perspective, is more appropriate, for studying loyalty, due to the fact, that consumers could be loyal to a product, even if, they do not buy that product(Severi, et al; 2014).

Brand loyalty, is defined as the attachment, that a consumer has to a brand. According to Yoo et al. (2001), brand loyalty, refers to loyalty, to a specific brand, as exemplified by the brand, always being the first choice, when consumers intend to buy. Brand loyalty, is the result, of brand trust, or

the promise, of building high-value connections, among consumers and brands (Buil, et al; 2013).

Accordingly, the researcher can provide according to the previous literature that there is a relationship between social media influencer and brand equity, and there is a relationship between brand equity and purchase intention. So, the researcher proposes that brand equity mediates the relationship between social media influencer and purchase intention.

The researcher also can provide that there is a relationship between electronic word of mouth and brand equity, and there is a relationship between brand equity and purchase intention. So, the researcher proposes that brand equity mediates the relationship between s electronic word of mouth and purchase intention.

4/4 Previous studies that examined purchase intention

According to Ajzen (1991), "Intentions: are assumed to capture the motivational factor's that influence behavior, they are indications, of how hard people, are willing to try, of how much of an effort, they are planning to exert, to perform, the behavior." People with high intention, to perform a behavior, are highly motivated, to realize said behavior. Thus, there is a significant probability, that the behavior, would be realized. Fundamentally, the intention, is motivation (Keni, et al; 2019). Purchase intention, is a topic, of critical attention, to strategy creators, and commercial experts, and it is vital, to recognize, which variables, in a certain buyer group, impact purchase intention. It is considered, to be a prime input, that marketers, and now online marketers, utilize to project, forthcoming sales, and manipulate actions, to impact purchasing behavior (Ali, et al; 2020).

A plan, or an idea of a customer, for the purchase, of a particular brand, is called Purchase Intent. It is the likelihood, that a customer, is going for a certain brand, with a reason, to justify his needs (Rungsrisawat and Sirinapatpokin, 2019). Lu, et al. (2014), defined purchase intentions, as Consumers' willingness, to buy a given product, at a certain time, or in a specific situation. This shows that, developing purchase intentions, makes a customer more likely, to go through with the actual purchase. Therefore, it is a facto,r worth considering, when trying to predict future sales (El-Baz, et

al; 2018). the idea, for the purchase, of the same brand, could be based on the name, of the brand, or the image, built-in the customer's mind, through other consumers' opinions or celebrities influences, or because of brand equity (Rungsisawat and Sirinapatpokin, 2019).

Wu et al. (2011), found that, the right image of the store, increases the purchases, of private label products(Rungsisawat and Sirinapatpokin, 2019). Previous studies, all attest to the same finding; that customers are more likely, to consider a brand, and develop intentions, to purchase it, when this brand, is viewed as highly credible. Customers, have the tendency, to prefer the brand, with the higher credibility. Hence, it is recognized that organizations, should be, willing to invest in developing, a long-lasting credibility, for their brands, to be able to stimulate stronger positive purchase intentions, from their customers, regarding their brand (El-Baz, et al; 2018).

According to the theory of planned behavior, intentions, offer strong predictions, of how consumers behave subsequently, such that, they represent consumers' willingness to perform a particular behavior. Purchase intentions, reflect consumers' conscious plans, to provide economic outlays, to acquire a product, or service, and a greater chance, that consumers actually buy the products. If consumers develop positive attitudes, toward a product, or brand, they also are more prone, to recommend it to others. Intentions, to recommend a product, predict whether the customer offers positive assessments. Formally then, customers' attitudes, should guide their intentions, to purchase or recommend a sponsored product (Belanche, et al; 2021).

The use of the internet, at the time of purchase, would affect purchase intention, on the internet, and lead to the development of attitudes, on this issue. The concept of online purchase intention, of consumers, has also been developed, from this point, and is defined as: the intention of a customer to launch a certain purchase behavior, through the internet, and to participate in online processing. In addition, Azerbaijan's, neighboring countries, Iran and Turkey, also has been researched, and found that, electronic word of mouth and communication styles, have impact on purchase intention (Mammadli, 2021).

Online Purchase Intention, is a situation when a consumer is willing, and intends to engage, in online transactions. Online transactions, could be

considered as activities, where the process of information retrieval, information transfer, and product purchase (Takaya, 2016). Moreover, many studies, pointed out the vital importance, of social media, on customers' buying intentions. Researchers, have been showing increasing interest, in how customers engage with electronic word of mouth, and its effects on purchase decision of customers (Hassan, et al; 2020).

Inspired by the relationships between research variables, which derived from the theoretical background of the research variables and problem of research, the researcher reached to the following research model (2):

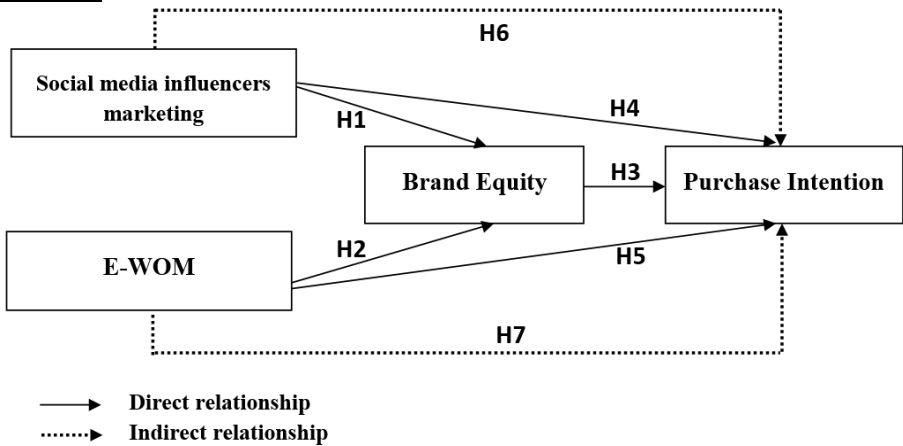


Figure (1): Research Model

Source: by the researcher based on previous studies

5- Hypothesis of the research

This research is based on seven basic hypotheses:

- 5/1 **The first hypothesis:** there is positive effect relationship with statistical significance between social media influencers and brand equity in mobile phone companies in Egypt.
- 5/2 **The second hypothesis:** there is positive effect relationship with statistical significance between electronic word of mouth and brand equity in mobile phone companies in Egypt.

- 5/3 The third hypothesis:** there is positive effect relationship with statistical significance between brand equity and purchase intention in mobile phone companies in Egypt.
- 5/4 The fourth hypothesis:** there is positive effect relationship with statistical significance between social media influencers and purchase intention in mobile phone companies in Egypt.
- 5/5 The fifth hypothesis:** there is positive effect relationship with statistical significance between electronic word of mouth and purchase intention in mobile phone companies in Egypt.
- 5/6 The sixth hypothesis:** brand equity affects as mediator variable in the relationship between social media influencers and purchase intention in mobile phone companies in Egypt.
- 5/7 The seventh hypothesis:** brand equity affects as mediator variable in the relationship between electronic word of mouth and purchase intention in mobile phone companies in Egypt.

6- Research Methodology and Approach

The researcher relied on the descriptive analysis method, which is the appropriate method for this type of research, because it is based on collecting data related to the problem of research, and the associated phenomena, and then analyze these data in a way that contributes to shed light on the problem of the research, which lead to test the validity of research hypotheses, and help in achieving reliable results in the empirical study, the research also based on a combination of the methods of study both library study and empirical study as follows:

- 6/1 Library Study:** The researcher used the deductive approach to obtain the secondary data needed to contribute to the achievement of the research objectives, and to define the proposed research relationships between social media influencers, electronic word of mouth, brand equity and purchase intention, through the access to a set of scientific references that dealt with the subject of the research, whether they are available in the library or websites in order to build the intellectual framework for research.
- 6/2 Empirical Study:** The researcher used the inductive approach, in order to obtain the preliminary data needed for the research subject, which cannot be provided by the library study, which is necessary to achieve

the research objectives from the research population through E-questionnaire design to measure how variables affect the sample. And then analyze the data obtained, using statistical methods, and reach through the results of the research.

7- Research Population and Sample

The research population and sample were specified as follow:

7/1 Research Population:

The research population consists of all customers (male/female) of mobile phone companies (Orange, Vodafone, Etisalat, WE) in Egypt.

7/1/1 Research Sample:

In light of the lack of a framework for the research population, and the inability to form it by the researcher, and in light of the phenomenon that the research is concerned with, and in view of the large volume of customers of mobile phone companies, a sample of customers in the Arab Republic of Egypt was selected on the basis that it is a non-random sample and that it is a facilitated sample for the researcher , by following these steps:

- The E-statistical tables used to determine the sample size were used, in the light of that the degree of confidence required of (95%) which is a common level in administration science research, and standard error limits ($\pm 5\%$), which are also acceptable error limits in business management research (Bazrah, 2015). Because of the absence of studies on the availability of the characteristics required for study in population the researcher assumed that the largest probability of the availability of these characteristics is not less than 50%, and thus the size of the sample(384) unit.
- The researcher relied on online survey internet-mediated questionnaires, which were designed in the form of (link prepared via Google Form) using social media (Facebook, Twitter, WhatsApp, Yahoo). The questionnaire form was designed so that all the questions contained are mandatory, and the researcher relied on the electronic survey in order to match the conditions of the application on the current research. Whereas (Saunders, et al; 2011) emphasized that in order to apply an electronic survey, the research population units must be able to deal with the Internet, and that the questions directed to the respondents should be closed and short as possible, in addition to the large size of the sample and its geographical dispersion.

- The determinants of sampling were represented in a preliminary question at the beginning of the electronic survey in order to find out whether the respondent uses a mobile line of one of the mobile phones companies, and exclude from the research sample those who do not own a mobile line, in order to reach representative results of the purpose of the research and to achieve the objectives of the research.

7/1/2 Sampling Unit:

The sampling unit in this research is represented in the customers of mobile phone companies in Egypt, whether male or female, who deals with social media and accepts cooperation with the researcher, and this category was chosen because they are always aware of the latest social media marketing strategies carried out by organizations. In addition, they are the target group for the research objectives.

8- Research Variables and Its Measures

The current research relied on the electronic survey as a tool for collecting the necessary data for this research. The researcher designed the survey list in light of the research hypotheses and objectives, in order to measure the dimensions of the research variables. A five-point Likert scale was used, as this scale determines the degree of agreement and importance for each statement.

8/1The Independent Variable:

- Social media influencers marketing: (q1-q12): (12) items, it is measured by the scale used by (Mammadli, 2021), (Pick, 2021).
- Electronic Word of Mouth: (q13-q18): (6) items, it is measured by the scale developed by (FarzinandFattahi,2018) and used by (Alrwashdeh, et al; 2019)

8/2The Mediating Variable: Brand Equity: (q19-q33): (15) Items, it is measured by the scale developed by (Lee and Leh, 2011) and used by (Khudri and Farjana, 2017),

8/3The Dependent Variable: Purchase Intention: (q34-q39) :(6) Items, is measured by the scale used by(Alrwashdeh, et al; 2019).

9- Validity and Reliability of the research measures

Validity: Content validity was used to make sure that phrases which used to measure the dimensions of the variables of the research are appropriate. By reviewing the questionnaire by the academic professors

specialized in the field of business administration and a small sample of customer in Egypt to evaluate the importance and clarity of the language of statements and their relationship to what is required to measure. And in the light of their guidelines, the researcher made some modification and omission to questionnaire statements, so that the research tool becomes more relevant.

What also supports the validity of these measures that it was used in previous studies, as the researcher relied on the measuring the research variables on the measures that used in previous studies, which have high rates of validity, stability and internal consistency, and the researcher also made some appropriate adjustments to suit the nature of research.

Construct validity also was used by using correlation coefficients between each phrase and the dimension measurements as whole and by using confirmatory factor analysis through Lisrel 8.80 program.

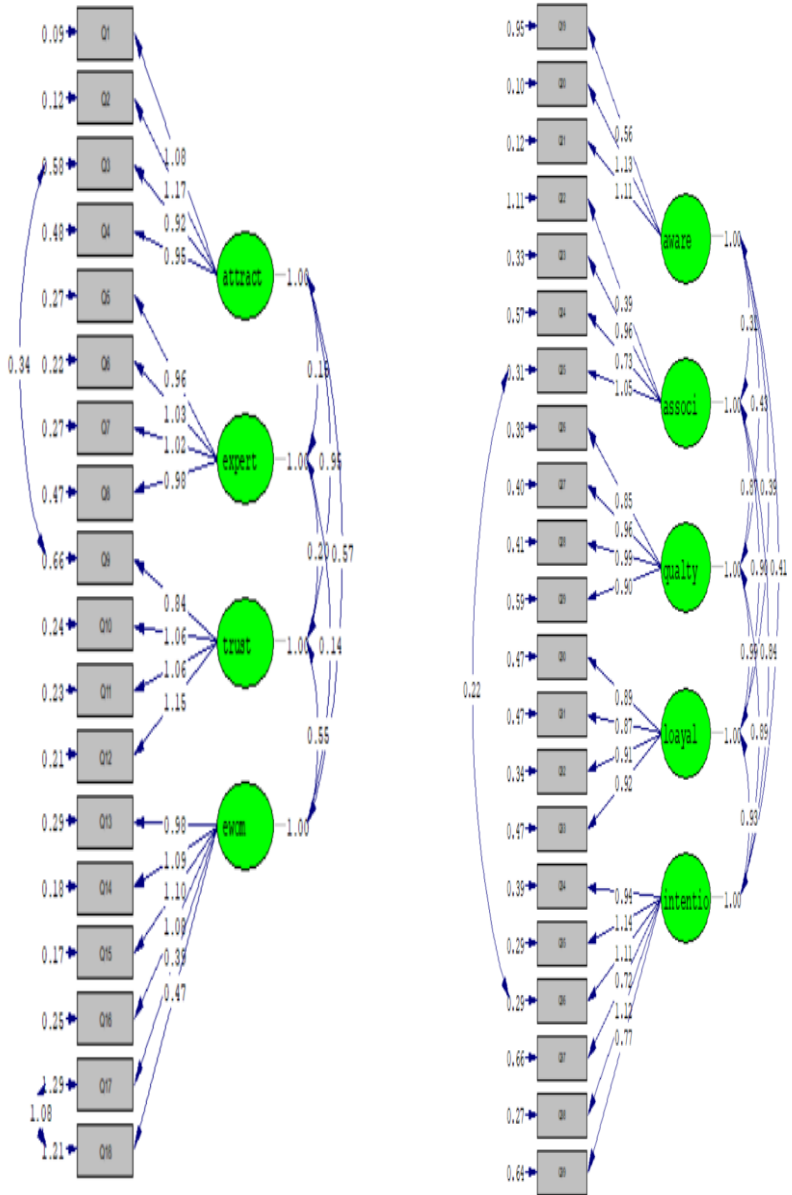
By conducting the confirmatory factor⁽¹⁾ analysis on the social media influencers marketing scale (12) phrases, electronic word of mouth scale (6) phrases, the **brand equity** scale (15) phrases, and the **purchase intention** scale (6) phrases, it was concluded that all the phrases obtained a loading coefficient greater than (0.40). Thus, all expressions are considered acceptable according to Figure (3), as the T test for the value of the path parameter showed that all loading coefficients were significant, as they were greater than (± 1.96), as shown in Figure (4).

Normed Fit Index (NFI) = 0.90, Non-Normed Fit Index (NNFI) = 0.92, Comparative Fit Index (CFI) = 0.90, Incremental Fit Index (IFI) = 0.90, Relative Fit Index (RFI) = 0.91, and all indicators are considered acceptable because it is greater than (0.90) (Bollen, 1989), and the value of Root Mean Square Residual (RMR) = 0.09.

The reliability of the measurements of the questionnaire was tested by **Cronbach Alpha test**, reliability means the possibility of obtaining the same results when re-search by using the same measurements and the same individuals. Where the results of the analysis show that Alpha coefficient of the measurement as whole is (0.96), as the closer the value of Cronbach alpha (of the measurement) to 1 the more stable was the measurement.

Internal Construct validity also was used by using correlation coefficients between each phrase and the dimension measurements as whole, As shown in the table (1): -

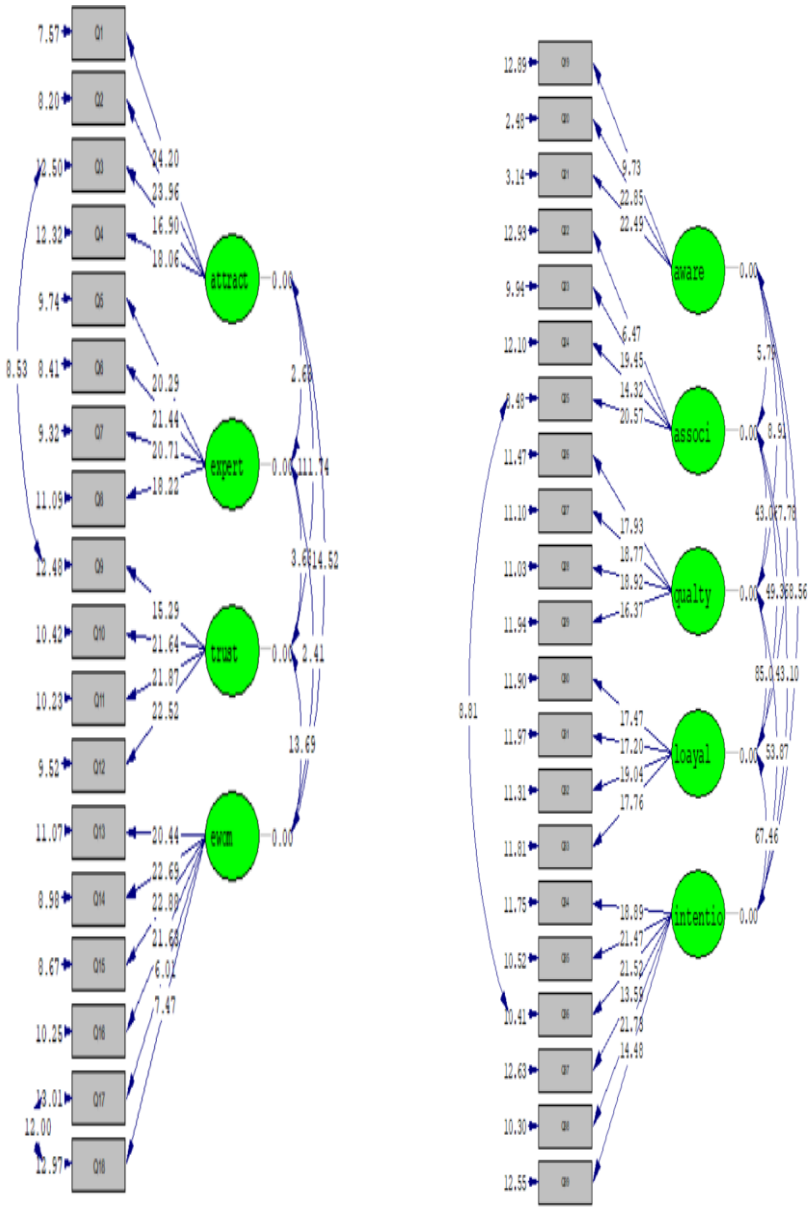
This test required distributing questionnaire before its final use on convenience sample (38) unit, i.e., 10% of the planned sample, and the data was unloaded and analyzed using Lisrel 8.80 program.



Chi-Square=1075.89, df=127, P-value=0.00000, RMSEA=0.048

Chi-Square=1977.73, df=178, P-value=0.00000, RMSEA=0.072

Figure (3): confirmatory factor analysis for all items of questionnaire



Chi-Square=1075.89, df=127, P-value=0.00000, RMSEA=0.046

Chi-Square=1977.73, df=178, P-value=0.00000, RMSEA=0.072

Figure (4) significance of the loading coefficients, through confirmatory factor analysis.

Table (1): Correlation coefficient and alpha coefficient values for phrase related to the search

Dimension	Code	Correlation	Cronbach's
Attractiveness (4) items	Q1	0.93	93%
	Q2	0.94	
	Q3	0.88	
	Q4	0.89	
Expertise (4) items	Q5	0.90	92%
	Q6	0.91	
	Q7	0.90	
	Q8	0.88	
Trust (4) items	Q9	0.81	91%
	Q10	0.92	
	Q11	0.93	
	Q12	0.92	
E-WOM (6) items	Q13	0.87	87%
	Q14	0.86	
	Q15	0.85	
	Q16	0.84	
	Q17	0.72	
	Q18	0.68	
Brand equity (3) items	Q19	0.73	82%
	Q20	0.92	
	Q21	0.92	
Brand associations (6) items	Q22	0.66	80%
	Q23	0.83	
	Q24	0.77	
	Q25	0.86	
Perceived quality (4) items	Q26	0.84	87%
	Q27	0.88	
	Q28	0.87	
	Q29	0.82	
Brand loyalty (4) items	Q30	0.85	87%
	Q31	0.87	
	Q32	0.85	
	Q33	0.83	
Purchase intention (6) items	Q34	0.82	92%
	Q35	0.90	
	Q36	0.92	
	Q37	0.77	
	Q38	0.88	
	Q39	0.79	

10- Data Collection, revision and encoding

After reaching the final design of the questionnaire and conducting the validity and stability tests to verify its validity to collect data as described. After completing the collection of questionnaires that were filled out by the research sample, these questionnaires were reviewed by researcher. The invalid questionnaires were excluded for the purpose of statistical analysis. In (7) weeks, (343) questionnaires were obtained and were valid for statistical analysis purposes, with a percentage of (89.3%) of the planned sample, which is acceptable to be used in the analysis of the data. After reviewing the data in questionnaires, Coding and emptying were done in Excel file in preparation for statistical analysis by using the appropriate statistical methods to purpose of the research.

11- Results of describing the research variables

SPSS V.25 program was used to determine the general Mean, as shown in Table (2):-

Table (2): The Mean score of the search variables

Variable	Sample	Mean	Standard Deviation
social media influencers (attractiveness)	343	3.865	1.164
social media influencers (expertise)	343	3.940	1.121
social media influencers (trust)	343	3.960	0.035
social media influencers	343	3.921	0.802
E-WOM	343	3.975	0.909
Brand equity (brand awareness)	343	3.783	1.139
Brand equity (brand associations)	343	4.055	1.097
Brand equity (perceived quality)	343	3.912	1.122
Brand equity (brand loyalty)	343	3.990	1.093
Brand equity	343	3.945	0.791
Purchase intention	343	3.986	0.983

Based upon the table above, the general Mean of the sub-dimensions of (social media influencers marketing) is (3.865) for attractiveness, (3.940) for expertise, and (3.960) for trust. Therefore, the researcher finds that the degree of trust in the research population is greater than the presence of other sub dimensions. and the general Mean of the sub-dimensions of (brand equity) is (3.783) for brand awareness, (4.055) for brand associations,

(3.912) for (perceived quality) and (3.990) for brand loyalty. Therefore, the researcher finds that the degree of brand associations in the research population is greater than the presence of other sub dimensions. Finally, the researcher concludes from Table (2) that the general Mean of the variable (purchase intention) reaches (3.986) which indicates the high degree of purchase intention in the research population.

Bivariate linear correlation coefficients between the research variables

The Bivariate linear correlation coefficient is used to measure the degree of correlation between two variables and to determine whether there is a significance relationship between the independent variable, the intermediate variable, and the dependent variable.

The correlation coefficient value, regardless of the signal, expresses the strength of the relationship between the variables. Although there is no specific relationship to describe the degree of relationship between the two variables based on the correlation coefficient value, some approximate indicators can be used to judge the degree of this relationship. If the value of the correlation coefficient is between (zero: 0.5), this indicates the weakness of the relationship, if its value is between (0.5: 1), this indicates the strength of the relationship and the relationship between the two variables is not exist if the correlation coefficient is zero. Table (3) provide Bivariate linear correlation coefficients between each dimension of the dimensions of the search variables, as well as the correlation coefficients of each variable with the rest of the search variables.

The researcher concludes that there is a positive correlation between the external variables related to social media influencers marketing, E-WOM with purchase intention, brand equity, in Egypt, At a significance level (0.01). Therefore, there are positive and significance relationships between the independent variable and each of the intermediate variables and the dependent variable. This also indicates the validity of the structural consistency of the research variables.

As a result of proving that these correlations correspond to trends of initial hypothesized relationships, it suggests that these relationships can be tested by using the Structural Equation Model to determine the significant effect of external variables on both intermediate and internal variables.

Table (3): Bivariate linear correlation coefficients of the research variables

		Correlations			
		social media influencers marketing	E-WOM	brand equity	Purchase intention
social media influencers marketing	Pearson Correlation	1	.790**	.794**	.827**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	343	343	343	343
E-WOM	Pearson Correlation	.790**	1	.705**	.787**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	343	343	343	343
brand equity	Pearson Correlation	.794**	.705**	1	.845**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	343	343	343	343
Purchase intention	Pearson Correlation	.827**	.787**	.845**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	343	343	343	343

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

12- Results of the tests of research hypotheses by using the Structural Equation Model

To test the direct and indirect effects between the research variables, the researcher relied on structural equation modeling (AMOS), as this method is considered the best method of correlation and multiple regression when testing the hypotheses associated with a multivariate phenomenon (Byrne, 2010). Figure (5) shows path analysis of the structural equations modeling of direct and indirect relations between the research variables of the final structural model of the research.

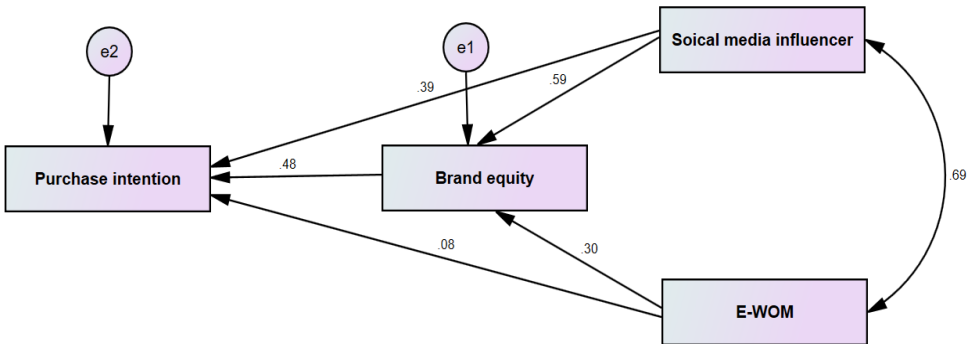


Figure (5): the analysis of the paths of the structural equations modeling of direct and indirect relations between the research variables of the final structural model of the research

In the light of the model quality indicators, the researcher finds that all the indicators are within the acceptable limits, thus the possibility of matching the actual model of the estimated structural model.

The following tables (4), (5), (6), (7) discuss the in-depth analysis of the relationships between the research variables. While the research model showed a high level of goodness of fit using the SEM method, which means concurrent compatibility of direct and indirect paths, an additional test was performed to assess the existence of intermediation relationships between variables, in order to provide better interpretation of the results.

Table (4): Values of significant paths parameters of the research model

Paths	Estimated Path	Standard Path	Standard Error (S.E)	Critical Ratio (C.R)	Probability Value (P)
Social media influencers marketing → brand equity	0.579	0.587	0.042	13.84	***
E-WOM → brand equity	0.261	0.300	0.037	7.08	***
Brand equity → purchase intention	0.590	0.475	0.055	10.68	***
Social media influencers marketing → purchase intention	0.482	0.393	0.053	9.03	***
E-WOM → purchase intention	0.087	0.081	0.040	2.16	0.03

Table (5): Standardized Total Effects between variables of the research model

Variable	Social media influencers marketing	E-WOM	Brand equity
Brand equity	0.587	0.300	0.000
Purchase intention	0.672	0.224	0.475

Table (6): Standardized Direct Effects between variables of the research model

Variable	Social media influencers marketing	E-WOM	Brand equity
Brand equity	0.587	0.300	0.000
Purchase intention	0.393	0.081	0.475

Table (7): Standardized Indirect Effects between variables of the research model

Variable	Social media influencers marketing	E-WOM	Brand equity
Brand equity	0.000	0.000	0.000
Purchase intention	0.279	0.143	0.000

Table (8): Standardized Indirect Effects - Two Tailed Significance

Variable	Social media influencers marketing	E-WOM	Brand equity
Brand equity	0.000	0.000	0.000
Purchase intention	0.004	0.002	0.000

In light of the previous results, the researcher can discuss the relationship between the variables of research and analyze research hypotheses as follows:

13/1 The impact of social media influencers marketing on brand equity:

The first hypothesis deals with this relationship, stating that " there is positive effect relationship with statistical significance between social media influencers marketing and brand equity in mobile phone companies in Egypt". where social media influencers marketing directly influences brand equity by a coefficient of value (0.587), and this influence is statistically significant as ($P= 0.000$), but the social media influencers marketing does not have an indirect positive effect on brand equity as the coefficient value is (0.000), which means that 59% of the variation in brand equity is due to social media influencers marketing. And as table (4) shows, the value of the path parameter for this relationship is (0.587), the standard error is (0.042), the value of (T) is (C. $R=13.84$), and the significance level is (0.000). The results of table (3) also support Bivariate linear correlation coefficients, as the table shows that the implicit correlation between social media influencers marketing and brand equity is positive and the correlation coefficient value is ($R = 0.794$), which means that there is positive correlation relation between social media influencers marketing and brand equity. Which means accepting the first hypothesis of the research hypotheses.

13/2 The impact of E-WOM on brand equity:

The second hypothesis deals with this relationship, stating that " there is positive effect relationship with statistical significance between E-WOM and brand equity in mobile phone companies in Egypt". where E-WOM directly influences brand equity by a coefficient of value (0.300), and this influence is statistically significant as ($P= 0.000$), but the E-WOM does not have an indirect positive effect on brand equity as the coefficient value is (0.000), which means that 30% of the variation in brand equity is due to E-WOM. And as table (4) shows, the value of the path parameter for this relationship is (0.300), the standard error is (0.037), the value of (T) is (C. $R=7.08$), and the significance level is (0.000). The results of table (3) also support Bivariate linear correlation coefficients, as the table shows that the implicit correlation between E-WOM and brand equity is positive and the

correlation coefficient value is ($R = 0.705$), which means that there is positive correlation relation between E-WOM and brand equity. Which means accepting the second hypothesis of the research hypotheses.

13/3 The impact of brand equity on purchase intention:

The second hypothesis deals with this relationship, stating that "there is positive effect relationship with statistical significance between brand equity and purchase intention in mobile phone companies in Egypt" . where brand equity directly influences purchase intention by a coefficient of value (0.475), and this influence is statistically significant as ($P = 0.000$), but the brand equity does not have an indirect positive effect on purchase intention as the coefficient value is (0.000), which means that 48% of the variation in purchase intention is due to brand equity. And as table (4) shows, the value of the path parameter for this relationship is (0.475), the standard error is (0.055), the value of (T) is (C. $R=10.68$), and the significance level is (0.000). The results of table (3) also support Bivariate linear correlation coefficients, as the table shows that the implicit correlation between brand equity and purchase intention is positive and the correlation coefficient value is ($R = 0.845$), which means that there is positive correlation relation between brand equity and purchase intention. Which means accepting the third hypothesis of the research hypotheses.

13/4 The impact of social media influencers on purchase intention:

The fourth hypothesis deals with this relationship, stating that "there is positive effect relationship with statistical significance between social media influencers marketing and purchase intention in mobile phone companies in Egypt" . Where social media influencers marketing directly influences purchase intention by a coefficient of value (0.393), and this influence is statistically significant as ($P = 0.000$), which means that 39% of the variation in purchase intention is due to social media influencers marketing only. And as table (4) shows, the value of the path parameter for this relationship is (0.393), the standard error is (0.053), the value of (T) is (C. $R=9.03$), and the significance level is (0.000). The results of Table (3) also support correlation coefficients, as the table shows that the implicit correlation between social media influencers marketing and purchase intention is positive and the correlation coefficient value is ($R = 0.827$), which means that there is positive correlation relation between social media

influencers marketing and purchase intention. which means acceptance of the fourth hypothesis of research hypotheses.

13/5 The impact of E-WOM on purchase intention:

The fifth hypothesis deals with this relationship, stating that “there is positive effect relationship with statistical significance between electronic word of mouth and purchase intention in mobile phone companies in Egypt”. Where electronic word of mouth directly influences purchase intention by a coefficient of value (0.081), and this influence is statistically significant as ($P = 0.030$), which means that 8% of the variation in purchase intention is due to electronic word of mouth only. And as table (4) shows, the value of the path parameter for this relationship is (0.081), the standard error is (0.040), the value of (T) is (C. $R=2.16$), and the significance level is (0.000). The results of Table (3) also support correlation coefficients, as the table shows that the implicit correlation between electronic word of mouth and purchase intention is positive and the correlation coefficient value is ($R = 0.787$), which means that there is positive correlation relation between electronic word of mouth and purchase intention. which means acceptance of the fifth hypothesis of research hypotheses.

In light of the fourth and fifth hypotheses, the researcher can say that the degree of correlation social media influencers marketing on purchase intention (0.827) is greater than the degree of correlation electronic word of mouth on purchasing intention (0.787).

13/6 The effect of brand equity as an intermediate variable in the relationship between social media influencers marketing and purchase intention

The sixth hypothesis addresses this relationship, stating that “brand equity affects as mediator variable in the relationship between social media influencers marketing and purchase intention in mobile phone companies in Egypt”. The results of the field study supported the validity of the sixth hypothesis, which refers to the intermediate role of brand equity in the relationship between social media influencers marketing and purchase intention. Table (7) shows the indirect standard effects between the variables of the final model of the research. The table shows that there is an indirect significant relationship between social media influencers marketing and purchase intention through intermediate variables, the value of the path

parameter for this relationship is (0.279), which means that 28% of the variation in purchase intentions due to social media influencers marketing through intermediate variable (brand equity).

Table (8) shows the significance of the indirect relation, The standardized indirect (mediated) effect of social media influencers marketing on purchase intention is significantly different from zero at the 0.01 level ($p=.004$ two-tailed). This is a bootstrap approximation obtained by constructing two-sided percentile- based confidence intervals.

13/7 The effect of brand equity as an intermediate variable in the relationship between E-WOM and purchase intention:

The seventh hypothesis addresses this relationship, stating that “brand equity affects as mediator variable in the relationship between electronic word of mouth and purchase intention in mobile phone companies in Egypt”. The results of the field study supported the validity of the seventh hypothesis, which refers to the intermediate role of brand equity in the relationship between electronic word of mouth and purchase intention. Table (7) shows the indirect standard effects between the variables of the final model of the research. The table shows that there is an indirect significant relationship between electronic word of mouth and purchase intention through intermediate variables, the value of the path parameter for this relationship is (0.143), which means that 14% of the variation in purchase intention is due to electronic word of mouth through intermediate variable (brand equity).

This means that, social media influencers marketing effects on purchase intention through brand equity more than electronic word of mouth

Table (8) shows the significance of the indirect relation, The standardized indirect (mediated) effect of electronic word of mouth on purchase intention is significantly different from zero at the 0.01 level ($p=.002$ two-tailed). This is a bootstrap approximation obtained by constructing two-sided percentile- based confidence intervals.

14- The results of the field study

The results of the research show full support for the relationships between the variables in the proposed model, in particular role brand equity as mediate the influence of (social media influencers marketing, E-WOM) on. Where the structural model for research was tested through the AMOS

program, and the degree of its agreement was statistically proven in explaining the relationships between the variables included in the model. the effect degree of the independent variables (social media influencers marketing, E-WOM) on the intermediate variable (brand equity) and the dependent variable (purchase intention) are as follows:

- The total direct and indirect effect of social media influencers marketing on brand equity (0.587).
- The total direct and indirect effect of E-WOM on brand equity (0.300).
- The total direct and indirect effect of brand equity on purchase intention (0.475).
- The total direct and indirect effect of social media influencers marketing on purchase intention (0.672).
- The total direct and indirect effect of E-WOM on purchase intention (0.224).

14/1 Discussion and interpretation of the descriptive results of research variables in mobile phone companies in Egypt:

- The descriptive results indicate that the general mean of the variable social media influencers marketing is (3.921). This indicates the high degree of existence of social media influencers marketing in the research population. The most significant dimension of the social media influencers marketing is "Trust". Thus, the degree of existence of trust in the research population is greater than other dimensions as its general mean value is (3.960) which indicates that Influencers are recognized as opinion leaders and are viewed by their customers as being trustworthy (Lee, et al; 2021), as consumers are more likely to respond positively to ads that are relevant to them but also because influencers inherently increase the level of trust within the relationship, as consumers may feel the influencer understands and appreciates them (Campbell and Farrell, 2020; Mammadli, 2021).
- In addition, results indicates that the most dimension of Brand equity is " brand associations", which means the degree of existence of " brand associations" in the research population is greater than other dimensions as its general mean value is (4.055), which indicates that Brand association is a critical part of brand equity concept as Keller (1993), identifies that the brand's knowledge of a consumer depends upon associations dimension as associations measures are considered as antecedents of brand equity like features and benefits , and many researches provides that Brand

associations influence brand choices and can provide competitive advantage (Ali and Muqadas, 2015; Jourdan,2022; Civelek and Ertemel, 2019).

- The descriptive results indicate that the general mean of the variable purchase intention is (3.986). This indicates the high degree of existence of purchase intention in the research population. The most significant variable of the model is “purchase intention ”. Thus, the degree of existence of purchase intention in the research population is greater than other variables as its general mean value is (3.986) which indicates that purchase intention is the buyer's real intention towards the product, Increasing and developing technology has a variety of influences on consumers' intention. The internet today facilitates the activities of many people, one of which is shopping. People no longer need to go out and shop at the supermarket, just sit at the computer or via cellphone, choose and order their favorite items, buy and sell items via internet. many studies pointed out the vital importance of social media and internet on consumers' buying intentions (Takaya, 2016; Mammadli, 2021; Hassan, et al; 2020)

14/2 Discussion and interpretation of the results of the effect of social media influencers marketing on brand equity in mobile phone companies in Egypt:

- The research found a positive statistical significance of social media influencers marketing on brand equity, where social media influencers marketing has a direct positive impact on brand equity and this effect is statistically significant. There is no indirect effect of social media influencers marketing on brand equity. The path parameter value is 59% and correlation coefficient (0.794).
- Thus, the researcher achieved the first objectives of the research which is to identify the impact of social media influencers marketing on brand equity in mobile phone companies in Egypt, and this result is consistent with previous studies that contributed to the formulation of this hypothesis, including many studies provided that The substantial impact of influencer marketing derives from its capacity to shape brand equity (Lee, et al; 2021; Masuda, et al; 2022; Hutagalung and Situmorang, 2017) Which confirmed that social media influencers marketing has a direct positive relationship to brand equity.

- This may be due to social media marketing has given big impact on marketer to promote their brands, covering worldwide marketing, increasing the sales and building the community compared to conventional media. Brand equity, which is based on customers, occurs when they have some positive, well-built, and exceptional brand image stored in their memory, the electronic image and value that created by social media influencers play a vital role in building the brand equity in the mind of customers.

14/3 Discussion and interpretation of the results of the impact of E-WOM on brand equity in mobile phone companies in Egypt:

- The results of the research show the positive effect of E-WOM on brand equity, as E-WOM has a direct positive effect on brand equity. This effect is statistically significant and there is no indirect effect of E-WOM on brand equity, as the path parameter value is 30% and correlation coefficient (0.705). the research here proves that the impact of social media influencer on brand equity is greater that the impact of E-WOM on brand equity.
- These results is in line with previous studies that contributed to the formulation of this hypothesis both the professional and the academic communities have become keenly interested in studying E-WOM Because of its effectiveness and the various beneficial outcomes like its critical affect on brand equity (Severi, et al; 2014; Damayanti and Subriadi, 2016; Damayanti and Subriadi, 2016; Nuseir, 2019) that emphasized that E-WOM has a direct positive correlation with brand equity.
- This may be due to brand equity can be affected by the consumer's direct and indirect assessment and evaluation of the particular brand that based on the various sources, such as word of mouth and electronic word of mouth.

14/4 Discussion and interpretation of the results of the impact of brand equity on purchase intention in mobile phone companies in Egypt:

- The results of the research show the positive effect of brand equity on purchase intention, as brand equity has a direct positive impact on purchase intention. This effect is statistically significant and there is no indirect effect on purchase intention, also the path parameter is 47.0%, the correlation coefficient is (0.440).

- These results are consistent with the previous studies that contributed to the formulation of this hypothesis (Rungsrisawat and Sirinapatpokin, 2019, Ngan, et al; 2019; Civelek and Ertemel, 2019; Jang, et al; 2018), that emphasized that brand equity has a direct positive correlation with the purchase intention.
- This may be due to that the knowledge, image, and loyalty that brand equity creates in customers mind have a positive impact and play a critical role in customer purchase intention.

14/5 Discussion and interpretation of social media influencers marketing on purchase intention in mobile phone companies in Egypt:

- The results of the study show the positive effect of social media influencers marketing on purchase intention, as social media influencers marketing has a direct positive effect on purchase intention. The path parameter is 39.3% and the correlation coefficient is (0.827). which means that 39.3% of purchase intention variation is due to social media influencers marketing only.
- These findings are in line with the previous studies that contributed to the formulation of this hypothesis (Belanche, et al; 2021; Tsen and Cheng, 2021; Li and Peng, 2021; Pick, 2021) that confirmed that social media influencers marketing has a direct positive correlation with purchase intention.
- This may be due to that social media influencers nowadays act as role models for customers their opinions, suggestions and experience affect customers' purchase intentions critically

14/6 Discussion and interpretation of E-WOM on purchase intention in mobile phone companies in Egypt:

- The results of the research support the positive effect of E-WOM on purchase intention. The results indicate that there is a direct positive effect of E-WOM on purchase intention, as the path parameter of this direct effect is \wedge .1%, which means that 8.1% of purchase intention variation is due to E-WOM only.
- the researcher can say that the degree of correlation social media influencers marketing on purchase intention (0.827) is greater than the degree of correlation electronic word of mouth on purchasing intention (0.787). This may be due to that as customers trust more in social media

influencers because they provide them with their experiences in comments, videos and vlogs in different social media sites and give them plenty of information about all characteristics of the products and brands with their complete experience.

- These findings are in line with previous studies that contributed to the formulation of the hypothesis (Abir, et al; 2020; Setiawan, 2014; Bataineh, 2015; Nuseir, 2019) which pointed out that E-WOM positively and directly affects purchase intention.

14/7 Discussion and interpretation of the results of the impact of brand equity as a mediating variable in the relationship between social media influencers marketing and purchase intention in mobile phone companies in Egypt:

- The results of the field study supported the validity of the sixth hypothesis, which refers to the mediating role of brand equity in the relationship between social media influencers marketing and purchase intention, as there is an indirect significance relationship between social media influencers marketing and purchase intention through brand equity. The path parameter of the indirect relation as a whole is (0.279), which means that 27.9% of the variance in purchase intention is due to social media influencers marketing through the mediating variable (brand equity).

14/8 Discussion and interpretation of the results of the impact of brand equity as a mediating variable in the relationship between E-WOM and purchase intention in mobile phone companies in Egypt:

- The results of the field study supported the validity of the seventh hypothesis, which refers to the mediating role of brand equity in the relation between E-WOM and purchase intention. There is an indirect significance relationship between E-WOM and purchase intention through brand equity, as the parameter of the path of this relationship is (0.143), which means that 14.3% of the variance in the purchase intention is due to E-WOM through brand equity only.
- This means that, social media influencers marketing effects on purchase intention through brand equity more than electronic word of mouth customers take the decision to buy a product depending upon number of factors one of them is opinion of other customers whether they are

celebrities such as social media influencers or ordinary people such as their friends, relatives and unknown people on internet (E- WOM), but customers appreciate these opinions in different ways as they trust and believe more in influencers' opinions and experiences that creates special brand equity in their minds and affects their intention to purchase more than e-WOM.

15- Research Recommendations and Future Research:

The researcher presented a set of recommendations related to the results that were achieved and were in line with the research objectives and the application of the proposed framework, as well as proposing a set of future study fields, as follows:

15/1 Research Recommendations:

Based on the previous findings of the research, the researcher suggests a set of recommendations, as follows:

- Mobile phone companies should focus on social media influencers marketing to achieve the best results by accurately identifying the target audience and the platforms they specifically use.
- the Effective selection of social media influencers who correspond with the target customers of mobile phone companies in Egypt in terms of the attitudes and trends of influencers
- Enhancing the brand equity of mobile phone companies by focusing on social media influencer marketing campaigns as well as paying attention to the e-word of mouth of customers and their comments on the brand
- Focus on publishing photos and videos of influencers that show their experiences and personal uses of the mobile phone company and publishing positive E WOM of customers around the world via the use of Internet.
- Continuous analysis of social media campaigns to achieve the best results.
- The management of mobile phone companies should use social media platforms as a means of communicating with customers to focus and promote the brand, create distinctive brand equity and spread positive E-WOM.

15/2 Future Research

In light of the current research results, limitations, difficulties, and researches related to the subject of the research, the researcher recommends undertaking several future researches relevant, which would like to be carried out by the researcher in a future study, or by other researchers, to serve as a complementary to this research, namely:

- Conducting further studies which examine the factors that affect the purchase intention through the adoption of the contingency approach, in mobile phone companies in Egypt.
- Since the dimensions of the dependent, independent, and mediating variables in the current study are not all the dimensions, but only some of them, so the researcher recommends conducting the same study with different dimensions of dependent variable, or different dimensions of independent variable, or different dimensions of mediating variables, by deletion or addition of them, and compare the results with the current study in the case of a difference.
- Application of the proposed model to fashionable products, which means sector with a different nature, from education sector.
- Studying the extent of the difference in the results of the study according to the difference in gender, experience and education, especially the perception of customers of the importance of social media.

Reference

- Abir, Tanvir, Rahman, Adnan, Khan, Rubaiyet, and Abdul Hamid, Abu Bakar, (2020), "Electronic Word of Mouth (e-WOM) and consumers' purchase decisions: Evidences from Bangladesh", *Journal of Xi'an University of Architecture & Technology*, Vol. 10, p.p 367-382.
- Alcocer, Nuria, (2017), "A Literature Review of Word of Mouth and Electronic Word of Mouth: Implications for Consumer Behavior", *MINI REVIEW*, vol. 8, pp. 1-4.
- Ali, Ali, Abbass, Alaa, and Farid, Nihal, (2020), "Factors Influencing Customers' Purchase Intention in Social Commerce", *International Review of Management and Marketing*, Vol. 10, pp. 63-73.
- Ali, Fouzia and Muqadas, Salma, (2015), "The Impact of Brand Equity on Brand Loyalty: The Mediating Role of Customer Satisfaction", *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, Vol. 9, p.p890-915.
- Alrwashdeh, Muneer, Emeagwali, Okechukwu and Aljuhmani, Hasan, (2019), "The effect of electronic word of mouth communication on purchase intention and brand

- image:An applicant smartphone brands in North Cyprus”, *Management Science Letters*, Vol.9, pp 505-518.
- Bahi,Hamdan, Pratikto,Heri, and Dhewi,Titis, (2020), “The impact of e-wom and advertising on purchase decision si.se.sa syar’i clothes with brand awareness as an intervening variables (a study on si.se.sa fashion consumers)”, Vol. 23, pp 255-261.
- Bataineh,Abdallah, (2015), “The Impact of Perceived e-WOM on Purchase Intention: TheMediating Role of Corporate Image”, *International Journal of Marketing Studies*; Vol. 7, pp 126-137.
- Bazrah, Mahmoud Sadek, (2015), "Marketing research for planning, controlling and marketing decision-making marketing", the fourth edition, Khawrazem Library.
- Belanche,Daniel,V.Casal’o,Luis, and Ib’añez-S’anchez,Sergio, (2021), “Understanding influencer marketing: The role of congruence between influencers, products and consumers”, *Journal of Business Research*, Vol.132, p.p 186–195.
- Bollen, K.AA, (1989), “New Incremental Fit Index for General Structural Equation Models”, *Sociological Methods and Research*, Vol.17, pp 303–316.
- Campbell,Colin and Farrell,Justine, (2020), “More than meets the eye: The functional components underlying influencer marketing”, *Business Horizons*, Vol.63, p.p469-479.
- Civeleka, Mustafa and Ertemel,Adnan, (2019), “The Role of Brand Equity and Perceived Value for Stimulating Purchase Intention in B2C e-Commerce Web Sites”,*Business and Economics Research Journal*, Vol. 10, pp. 233-243.
- Damayanti and Subriadi,Apol, (2016), “Electronic word of mouth (e-wom): a path to build the image of university”, *Journal of Theoretical and Applied Information Technology*, Vol.94, p.p 123-132.
- El-Baz,Basma, Elseidi,Reham, and El-Maniaway,Aisha, (2018), “Influence of Electronic Word of Mouth(e-WOM) on Brand Credibility and Egyptian Consumers’ Purchase Intentions”, *International Journal of Online Marketing*, Vol. 8, pp 1-15.
- Farzin,Milad and Fattahi,Majid, (2018), “eWOM through social networkingsites and impact on purchaseintention and brand image in Iran”, *Journal of Advances in Management Research*, Vol. 5, pp 1-25.
- Gogoi,Bidyut, (2013), “Studyof antecedents of purchase intention and its effect on brand loyalty of private label brand of apparel”, *International Journal of Sales & Marketing*, Vol. 3,p.p 73-86.
- Hassan,Ahmed, G. abd eljalil,sabreen, and ezzat,mohamed, (2020), “The influence of e-wom on Egyptian private airlines ticket purchasing intention”, *International Journal of Tourism and Hospitality Management*, Vol. 3, pp 31-64.
- Hutagalung,Bongsu, Situmorang,Syafrizal, and Alfifto, (2017), “The Effect Of Social Media Marketing On Value Equity, Brand Equity And Relationship Equity OnYoung Entrepreneurs In Medan City”, *Advances in Economics, Business and Management Research*, Vol. 46, pp 534-540.

- Jang, Yun, Baek, Seung, and Kim, Su, (2018), "The Effects of Brand Equity on Consumer Attitude and Behavior: Food Market in Vietnam", *Journal of Distribution Science*, Vol. 16, p.p 17-27.
- Jarrar, Yosra, Awobamise, Ayodeji and Aderibigbe, Adebola, (2020), "Effectiveness of Influencer Marketing vs Social Media Sponsored Advertising", *Utopía y Praxis Latinoamericana*, Vol.25, pp 40-53.
- Jin, Venus, Ryu, Ehri, and Muqaddam, Aziz, (2021), "I trust what she's #endorsing on Instagram: moderating effects of parasocial interaction and social presence in fashion influencer marketing", *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, Vol. 25, pp. 665-681.
- Jourdan, Philippe, (2022), "Measuring Brand Equity: Proposal for Conceptual and Methodological Improvements", *Maître de conférences*, Vol. 1, pp. 1-23.
- Keni, Keni, R. Arintonan, Lerbin, and Pamungkas, Ary, (2019), "Purchase intention, satisfaction, interest, and previous purchase behavior", *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, Vol.5, p.p 1129-1140.
- Khan, Frah and Phung, Siew, (2021), "Social Media Influencers and its Impacts on Consumer Behavior: Malaysia", *Annals of R.S.C.B.*, Vol. 25, pp 6276- 6285.
- Khudri, Mohsan and Farjana, Nighat, (2017), "Research Article Identifying the Key Dimensions of Consumer-based Brand Equity Model: A Multivariate Approach", *Asian Journal of Marketing*, Vol.11, p.p 13-20.
- Kim, Do Yuon and Kim, Hye-Young, (2021), "Trust me, trust me not: A nuanced view of influencer marketing on social media", *Journal of Business Research*, Vol.134, p.p 223-232.
- Lee, Goi and Leh, Fayrene, (2011), "Dimensions of Customer-Based Brand Equity: A Study on Malaysian Brands", *Journal of Marketing Research and Case Studies*, Vol.11, pp 1-10.
- Lee, Po-Yen, Ali, Mehmet, Qi, Lin, and King, Brian, (2021), "The sway of influencer marketing: Evidence from a restaurant group", *International Journal of Hospitality Management*, vol.98, p.p1-14.
- Lee, Sheng-Hsien, (2009), "How do online reviews affect purchasing intention?", *African Journal of Business Management* Vol.3, pp. 576-581.
- Leung, Lai-cheung, (2016), "The Role of Consumer- Brand Experiences and Relationship in Contributing to Brand Equity for Services", *Athens Journal of Business and Economics*, Vol.2, pp195-216.
- Li, Yi and Peng, Yangying, (2021), "Influencer marketing: purchase intention and its antecedents", *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 39, pp. 960-978.
- López, Manuela and Sicilia, María, (2014), "Determinants of E-WOM Influence: The Role of Consumers' Internet Experience", *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, Vol. 9, pp 28-43.
- Mammadl, Galandar, (2021), "The Role Of Brand Trust in The Impact Of Social Media Influencers On Purchase Intention", *Romanian Journal of Communication and PR*, Vol. 1, pp 1-12.

- Masuda, Hisashi, Han, Spring, and Lee, Jungwoo, (2022), "Impacts of influencer attributes on purchase intentions in social media influencer marketing: Mediating roles of characterizations", *Technological Forecasting & Social Change*, Vol.174, p.p 121-246.
- Mirabi, Vahidreza, Akbariyeh, Hamid, and Tahmasebifard, Hamid, (2015), "A Study of Factors Affecting on Customers Purchase Intention Case Study: the Agencies of Bono Brand Tile in Tehran", *Journal of Multidisciplinary Engineering Science and Technology*, Vol. 2, pp 267-273.
- Ngan, Nguyen, Thanh, Truong, Phuong, Tran, and Vinh, Tran, (2019), "Brand equity and consumer responses: conceptual framework and preliminary testing of scales", *International Journal of Business, Economics and Law*, Vol. 18, pp 11-22.
- Nuseir, Mohammed, (2019), "The impact of electronic word of mouth (e-WOM) on the online purchase intention of consumers in the Islamic countries– a case of (UAE)", *Journal of Islamic Marketing*, Vol.22, pp. 1-9.
- Oraedu, Chukwunonso, Izogo, Ernest, Nnabuko, Justie, and Ogba, Ike-Elechi, (2021), "Understanding electronic and face-to-face word-of-mouth influences: an emerging market perspective", *Management Research Review*, Vol. 44, pp. 112-132.
- Pick, Mandy, (2021), "Psychological ownership in social media influencer marketing", *European Business Review*, Vol. 33, p.p9-30.
- Porto, Rafael, Alberto, Eluiza, Barrozo, Mariana, and Júnior, Euripedes, (2022), "Electronic word-of-mouth advertising versus brand strength: effects on consumers' purchasing decision", *Intern. Journal of Profess. Bus. Review*, Vol.7, p.p 01-28.
- Rungsrisawat, S and Sirinapatpokin, S, (2019), "Impact of brand equity on consumer purchase intent", *Utopía y Praxis Latino Americana*, Vol. 24, pp. 360-369.
- Selvi, Malar and Thomson, Edwin, (2016), "An Exploratory Study on the Electronic Word of Mouth Communication in Promoting Brands in the Online Platforms", *Intelligent Information Management*, Vol. 8, pp 115-141.
- Setiawan, Putu, (2014), "The Effect of e-WOM on Destination Image, Satisfaction and Loyalty", *International Journal of Business and Management Invention*, Vol. 3, pp 22-29.
- Severi, Erfan, Ling, Kwek and Naser moadeli, Amir, (2014), "The Impacts of Electronic Word of Mouth on Brand Equity in the Context of Social Media", *International Journal of Business and Management*; Vol. 9, pp 84-96.
- Takaya, Rowlan, (2016), "Antecedents Analysis of Purchase Intention", *Business and Entrepreneurial Review*, Vol. 16, pp 1-16.
- Tsen, Wai and Cheng, Benjamin, (2021), "Who to find to endorse? Evaluation of online influencers among young consumers and its implications for effective influencer marketing", *YOUNG CONSUMERS*, Vol. 22, p.p 237-253.
- Yetimoğlu, Seda and Uğurlu, Kaplan, (2021), "Influencer Marketing for Tourism and Hospitality", *The Emerald Handbook of ICT in Tourism and Hospitality*, p.p131-148.

<http://www.cbe.org.eg>