

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد البشير الإبراهيمي - برج بوعرييج -
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

أطروحة دكتوراه مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة دكتوراه، الطور الثالث
ميدان: علوم اقتصادية، والتسيير وعلوم تجارية
شعبة: علوم مالية ومحاسبة
تخصص: مالية المؤسسة

الموضوع:

**أهمية البعد الأخلاقي في ترشيد القرارات المالية كآلية للحد من
مخاطر التعثر المالي للمؤسسات الاقتصادية:
دراسة استقصائية لعينة من شركات المساهمة الجزائرية**

إشراف الدكتور:

© مولود مليكاوي

إعداد الطالبة:

© نسرين قوادر

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب العائلي	الرتبة العلمية	مؤسسة الانتماء	الصفة
أ.د. عبد السلام عقون	أستاذ	جامعة برج بوعرييج	رئيساً
د. مولود مليكاوي	أستاذ محاضراً	جامعة البليدة 2	مشرفاً ومقرراً
أ.د. محمد عبادي	أستاذ	جامعة برج بوعرييج	ممتحناً
د. صالح بزة	أستاذ محاضراً	جامعة برج بوعرييج	ممتحناً
د. عبد الرؤوف عز الدين	أستاذ محاضراً	جامعة المسيلة	ممتحناً
د. فريد لطرش	أستاذ محاضراً	جامعة سطيف 1	ممتحناً
د. زوبير العمراوي	أستاذ محاضراً	جامعة برج بوعرييج	مدعواً

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قال الله سبحانه وتعالى: ﴿ لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ ﴾ [سورة الرعد: الآية 11]

قال الله سبحانه وتعالى: ﴿ وَإِنَّكَ لَعَلَىٰ خُلُقٍ عَظِيمٍ ﴾ [سورة القلم: الآية 4]

قال رسول الله ﷺ: « إِنَّمَا بُعِثْتُ لِأَتَمِّمَ مَكَارِمَ الْأَخْلَاقِ »

كما قال رسول الله ﷺ أيضًا: « مَا مِنْ شَيْءٍ أَثْقَلُ فِي مِيزَانِ الْمُؤْمِنِ مِنْ خُلُقٍ حَسَنٍ »

شكر وتقدير

الحمد لله نحمده وهو سبحانه المستحق للحمد والثناء، نشكره على كريم نعمه وعظيم سلطانه وعلى توفيقه لنا لإتمام هذا العمل المتواضع.

بعد الله سبحانه وتعالى يطيب لي أن أتقدم بجزيل الشكر والامتنان الخالص لقدوتي وأستاذي الدكتور مولود مليكاوي لقبوله الإشراف على هذه الأطروحة، ولنصائحه وتوجيهاته القيمة التي كانت عوناً لي في إتمام هذا العمل، فأسأل الله أن يجزيه عنا خير الجزاء وأن يمن عليه بمزيد من الصحة والأمان.

كما أتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى كافة الأساتذة المحكمين على تعاونهم معنا وعلى قبولهم لتحكيم الاستبيان.

كذلك يطيب لي تقديم جزيل الشكر لأعضاء لجنة المناقشة لتكرمهم بقبول مناقشة وتقييم هذا العمل المتواضع.

كما لا يفوتني تقديم الشكر لكل المتعاونين في المؤسسات الاقتصادية لقبولهم الإجابة على الاستبيان.

كما أتوجه بالشكر والعرفان إلى كل أساتذتنا الكرام الذين أناروا لنا طريق العلم في جميع المراحل وجميع الأطوار.

وفي الختام أتوجه بالشكر والتقدير إلى كل من ساهم في إنجاز وإتمام هذا العمل سواءً من قريب أو من بعيد، سواءً بجهد بسيط أو عظيم، أو حتى بالكلمة الطيبة.

نسرين قوادم

إِهْدَاء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

أعز ما أملك وإلى مصدر قوتي ودعمي

أمي وأبي أطال الله في عمرهما

إلى إخوتي مصدر فخري واعتزازي

وإلى كل الأصدقاء والزملاء والمعارف كل باسمه

الملخصات

الملخص

تهدف هذه الدراسة لمعالجة المبادئ والمعايير الأخلاقية التي يستخدمها متخذو القرارات في إيجاد الحلول المناسبة للقضايا المالية داخل المؤسسات الاقتصادية، والتي يجب أن تتماشى مع الهدف العام لهذه المؤسسات والمتمثل في المحافظة على استمراريته وبقائها، ومن أجل الإلمام بالجوانب المالية لهذه الإشكالية قمنا بطرح الفرضية القائمة على إمكانية المؤسسات على تقادي الوقوع في مخاطر التعثر المالي وذلك من خلال تعزيز المبادئ الأخلاقية في سلوك متخذي القرارات المالية لأجل الوصول إلى أعلى درجات الرشد الممكنة، ولإثبات أو نفي صحة هذه الفرضية قمنا باستخدام الاستمارة لجمع المعلومات والتي تم توزيعها على متخذي القرارات في تسعة من شركات المساهمة المتواجدة في كل من ولاية الجزائر وبرج بوعرييج، كما استعنا أيضًا بالبرامج الإحصائية SPSS.V23، AMOS.V23 لتحليل البيانات وللحصول على النتائج، ولذلك استخدمنا العديد من الأساليب الإحصائية كان على رأسهم التحليل العاملي الاستكشافي من أجل تحديد الأبعاد المناسبة للمتغيرات الرئيسية لهذه الدراسة، وأيضًا استخدام التحليل العاملي التوكيدي للتحقق من البنية المفاهيمية للأبعاد المستخرجة من التحليل العاملي الاستكشافي.

أظهرت نتائج هذه الدراسة إمكانية بناء نموذج متكامل للمتغيرات الرئيسية ولأبعادها، بحيث حققت بيانات هذا الأخير مطابقة جيدة لمؤشرات المطابقة، كما توصلنا أيضًا لوجود تأثير دال إحصائيًا للأبعاد الأخلاقية في تقادي مخاطر التعثر المالي وذلك من خلال ترشيد القرارات المالية في المؤسسات الاقتصادية.

الكلمات المفتاحية: بعد أخلاقي، قرارات مالية، تعثر مالي، شركات المساهمة.

Summary

This study aims to address the ethical principles and standards used by decision-makers in finding appropriate solutions to financial issues within economic institutions, Which must be in line with the general objective of these institutions, which is to maintain their continuity and survival. In order to understand the ethical principles of the financial aspects of this problem, we put forward the hypothesis based on the ability of institutions to avoid falling into the risks of financial default by promoting ethical principles in the behavior of financial decision-makers in order to reach the highest possible levels of rationality, and to prove or deny the validity of this hypothesis, we used the questionnaire to collect information, which was distributed to decision-makers in nine joint-stock companies located in each of the states of Algiers and Bordj Bou Arreridj. We also used the statistical programs SPSS.V23, AMOS.V23 to analyze the data and obtain the results. Therefore, we used many statistical methods, the most important of which is exploratory factor analysis, in order to determine the appropriate dimensions for the main variables of this study, Also the use of confirmatory factor analysis to verify the conceptual structure of the dimensions extracted from the exploratory factor analysis.

The results of this study showed the possibility of building an integrated model for the main variables and their dimensions, so that the data of this model achieved a good match for the indicators of conformity. Also, we found a statistically significant effect of the ethical dimensions in avoiding the risks of financial default by rationalizing financial decisions in economic institutions.

Key words: Ethic dimension, Financial decisions, Financial default, Joint-stock companies.

Résumé

Cette étude vise à aborder les principes et normes éthiques utilisés par les décideurs pour trouver des solutions appropriées aux problèmes financiers au sein des entreprises économiques, qui doivent être conformes à l'objectif général de ces entreprises, qui est de maintenir leur continuité et leur survie. Afin de comprendre les principes éthiques des aspects financiers de ce problème, nous émettons l'hypothèse basée sur la capacité des entreprises à éviter de tomber dans les risques de détresse financière en promouvant des principes éthiques dans le comportement des décideurs financiers afin d'atteindre les niveaux de rationalité les plus élevés possibles, et de prouver ou négliger la validité de cette hypothèse, nous avons utilisé le questionnaire pour recueillir des informations, qui ont été distribuées aux décideurs de neuf entreprises par actions localisée dans chacun des états d'Alger et de Bordj Bou Arreridj. Nous avons également utilisé les programmes statistiques SPSS.V23, AMOS.V23 pour analyser les données et obtenir des résultats. Par conséquent, nous avons utilisé de nombreuses méthodes statistiques, dont la plus importante est l'analyse factorielle exploratoire, afin de déterminer les dimensions appropriées pour les principales variables de cette étude, aussi l'utilisation de l'analyse factorielle confirmatoire pour vérifier la structure conceptuelle des dimensions extraites de l'analyse factorielle exploratoire.

Les résultats de cette étude ont montré la possibilité de construire un modèle intégré pour les principales variables et leurs dimensions, afin que les données de ce modèle correspondent bien aux indicateurs de conformité, et nous avons également trouvé un effet statistiquement significatif des dimensions éthiques pour éviter les risques de détresse financière en rationalisant les décisions financières dans les entreprises économiques.

Mots clés: Dimension morale, Décisions financières, Détresse financier, Sociétés par actions.

قائمة المحتويات

قائمة المحتويات

أ	مقدمة
1	الفصل الأول: ترشيد القرارات المالية كألية للحد من التعثر المالي في المؤسسة الاقتصادية
3	المبحث الأول: مدخل للقرارات المالية وآليات ترشيدها
3	المطلب الأول: ماهية اتخاذ القرار
3	أولاً: تعريف اتخاذ القرار
5	ثانياً: خطوات اتخاذ القرارات
8	ثالثاً: العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار
9	المطلب الثاني: مفهوم القرارات المالية
10	أولاً: تعريف القرارات المالية
10	ثانياً: العوامل المؤثرة في القرار المالي
11	ثالثاً: مسؤوليات ومهام متخذي القرارات المالية في المؤسسات
13	رابعاً: الأهداف المالية لمتخذي القرارات المالية
14	المطلب الثالث: أنواع القرارات المالية في المؤسسة؛ وآليات ترشيدها
14	أولاً: أنواع القرارات المالية
16	ثانياً: آليات ترشيد القرارات المالية
17	المبحث الثاني: مفهوم القرارات الاستثمارية
18	المطلب الأول: ماهية القرارات الاستثمارية
18	أولاً: تعريف القرارات الاستثمارية
19	ثانياً: أهداف وأنواع القرارات الاستثمارية
22	ثالثاً: مقومات ومراحل اتخاذ القرارات الاستثمارية
25	المطلب الثاني: دراسة جدوى المشاريع الاستثمارية
25	أولاً: ماهية دراسة الجدوى
28	ثانياً: أنواع دراسات الجدوى للمشاريع الاستثمارية
31	المطلب الثالث: طرق تقييم المشاريع الاستثمارية والعوامل المؤثرة على القرارات الاستثمارية
31	أولاً: أساليب تقييم المشروعات الاستثمارية
34	ثانياً: العوامل المؤثرة على القرارات الاستثمارية
36	المبحث الثالث: مفاهيم عن القرارات التمويلية وقرارات توزيع الأرباح
36	المطلب الأول: مفهوم القرارات التمويلية

37	أولاً: تعريف القرارات التمويلية
37	ثانياً: خصائص المصادر التمويلية
40	ثالثاً: أنواع القرارات التمويلية
41	المطلب الثاني: الهيكل التمويلي ومكوناته
41	أولاً: تعريف الهيكل التمويلي
42	ثانياً: محددات الهيكل التمويلي للمؤسسة
46	ثالثاً: مكونات الهيكل التمويلي
50	المطلب الثالث: قرار توزيع الأرباح
50	أولاً: مفهوم قرار توزيع الأرباح
51	ثانياً: أنواع وأشكال سياسة توزيع الأرباح
53	ثالثاً: العوامل المؤثرة على اختيار سياسة توزيع الأرباح
55	المبحث الرابع: ماهية التعثر المالي في المؤسسات الاقتصادية
55	المطلب الأول: المفاهيم الأساسية للتعثر المالي
56	أولاً: مفهوم التعثر المالي
57	ثانياً: التمييز بين التعثر المالي والمصطلحات المرادفة
59	المطلب الثاني: أسباب ومراحل التعثر المالي
59	أولاً: أعراض وأسباب التعثر المالي
62	ثانياً: مراحل وعوامل التعثر المالي
65	المطلب الثالث: آليات وطرق التنبؤ بالتعثر المالي
65	أولاً: نماذج التنبؤ بالتعثر المالي
71	ثانياً: عمليات التسوية في حالات التعثر المالي
75	الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي والنظري للأخلاقيات في الإدارة المالية
77	المبحث الأول: المفاهيم الأساسية لأخلاقيات الأعمال
77	المطلب الأول: مدخل لأخلاقيات الأعمال
77	أولاً: مفهوم الأخلاقيات
79	ثانياً: مفهوم أخلاقيات الأعمال
83	المطلب الثاني: ماهية أخلاقيات الأعمال
83	أولاً: مصادر وأسس أخلاقيات الأعمال
86	ثانياً: مقومات بناء المؤسسات الأخلاقية
87	المطلب الثالث: النظريات الأخلاقية

87	أولاً: الأخلاق الوصفية.....
88	ثانياً: الأخلاق الماورائية.....
89	ثالثاً: الأخلاق المعيارية.....
91	المبحث الثاني: الأسس الأخلاقية في المؤسسة الاقتصادية.....
92	المطلب الأول: الهوية الأخلاقية ومستويات التطور الأخلاقي.....
92	أولاً: مراحل التطور الأخلاقي.....
97	ثانياً: الهوية الذاتية.....
99	المطلب الثاني: المناخ الأخلاقي والثقافة الأخلاقية في المؤسسة.....
99	أولاً: المناخ الأخلاقي للمؤسسة.....
103	ثانياً: الثقافة الأخلاقية للمؤسسة.....
105	المطلب الثالث: برامج الامتثال للأخلاقيات في المؤسسات الاقتصادية.....
106	أولاً: المدونة الأخلاقية.....
113	ثانياً: أهم القواعد الأخلاقية الرسمية وغير الرسمية.....
115	المبحث الثالث: الانتهاكات الأخلاقية في الإدارة المالية.....
115	المطلب الأول: الاحتيال في التقارير المالية.....
117	أولاً: عوامل الاحتيال في البيانات المالية.....
119	ثانياً: أنواع الاحتيال المالي.....
121	المطلب الثاني: الرشوة.....
121	أولاً: مفهوم الرشوة.....
123	ثانياً: محددات الرشوة.....
126	المطلب الثالث: انتهاكات أخلاقية أخرى في الإدارة المالية.....
126	أولاً: المحاسبة عالية المخاطر.....
127	ثانياً: تضارب المصالح غير المناسب.....
127	ثالثاً: نشاطات خارج الدفاتر الواسعة النطاق غير المصرح عنها.....
128	رابعاً: التعويضات المفرطة.....
128	المبحث الرابع: البعد الأخلاقي في الإدارة المالية.....
128	المطلب الأول: الأخلاقيات والإدارة المالية.....
129	أولاً: الأخلاقيات والمالية.....
131	ثانياً: الأخلاقيات في وظائف المؤسسة.....
134	المطلب الثاني: السلوك الأخلاقي لمتخذ القرارات المالية.....

134.....	أولاً: سلوك متخذي القرارات المالية
136.....	ثانياً: خطوات اتخاذ القرارات المالية الأخلاقية.....
143	المطلب الثالث: أخلاقيات المساهمين وأصحاب المصلحة.....
143.....	أولاً: نظرية المساهمين
144.....	ثانياً: الأساس الأخلاقي لنظرية أصحاب المصلحة.....
الفصل الثالث: دراسة استقصائية لتأثير البعد الأخلاقي على ترشيد القرارات المالية كآلية للحد من مخاطر	
149	التعثر المالي.....
151	المبحث الأول: الإطار العام للدراسة الميدانية.....
151	المطلب الأول: إجراءات الدراسة الميدانية.....
151.....	أولاً: إطار مجتمع وعينة وأداة الدراسة.....
153.....	ثانياً: عرض نموذج الدراسة.....
154.....	ثالثاً: الأدوات الإحصائية المستخدمة في تحليل بيانات الدراسة
156	المطلب الثاني: التحليل العاملي الاستكشافي.....
157.....	أولاً: فرضيات التحليل العاملي الاستكشافي
159.....	ثانياً: خطوات التحليل العاملي الاستكشافي
163	المطلب الثالث: التحليل العاملي التوكيدي.....
163.....	أولاً: مفهوم النمذجة بالمعادلة البنائية
165.....	ثانياً: مؤشرات جودة مطابقة النموذج
168	المبحث الثاني: المعالجة الإحصائية لبيانات الدراسة.....
168	المطلب الأول: اختبار اعتدالية وثبات محاور الدراسة.....
168.....	أولاً: اختبار ثبات وصدق أداة الدراسة
169.....	ثانياً: الخصائص الديموغرافية لعينة الدراسة.....
174	المطلب الثاني: التحليل الوصفي لمحاور الدراسة.....
175.....	أولاً: تحليل إجابات أفراد العينة على المحور الخاص بالبعد الأخلاقي.....
176.....	ثانياً: تحليل إجابات أفراد العينة على المحور الخاص بالقرارات المالية
179.....	ثالثاً: تحليل إجابات أفراد العينة على المحور الخاص بالتعثر المالي
181	المطلب الثالث: اختبار الفرضيات الخاصة بتحليل التباين
181.....	أولاً: اختبار اعتدالية بيانات الدراسة.....
182.....	ثانياً: اختبار T-test بين عينتين مستقلتين
183.....	ثالثاً: اختبار تحليل التباين الأحادي F-test.....

184	المبحث الثالث: التحليل العاملي الاستكشافي.....
184	المطلب الأول: التحليل العاملي الاستكشافي لمحور البعد الأخلاقي
184	أولاً: فحص قابلية مصفوفة الارتباط لإجراء التحليل العاملي الاستكشافي
186	ثانياً: استخراج العوامل
188	ثالثاً: تدوير العوامل.....
189	رابعاً: تسمية العوامل.....
190	المطلب الثاني: التحليل العاملي الاستكشافي لمحور القرارات المالية.....
190	أولاً: فحص قابلية مصفوفة الارتباط لإجراء التحليل العاملي الاستكشافي
192	ثانياً: استخراج العوامل
193	ثالثاً: تدوير العوامل.....
194	رابعاً: تسمية العوامل.....
194	المطلب الثالث: التحليل العاملي الاستكشافي لمحور التعثر المالي.....
195	أولاً: فحص قابلية مصفوفة الارتباط لإجراء التحليل العاملي الاستكشافي
196	ثانياً: استخراج العوامل
198	ثالثاً: تدوير العوامل.....
199	رابعاً: تسمية العوامل.....
200	المبحث الرابع: التحليل العاملي التوكيدي
200	المطلب الأول: النموذج العاملي التوكيدي لمحور البعد الأخلاقي
203	المطلب الثاني: النموذج العاملي التوكيدي لمحور القرارات المالية
206	المطلب الثالث: النموذج العاملي التوكيدي لمحور التعثر المالي.....
209	المطلب الرابع: النموذج البنائي المتكامل لأبعاد الدراسة
212	خاتمة.....
219	قائمة المراجع
238	الملاحق

قائمة الجداول، الأشكال، الملاحق

قائمة الجداول

- الجدول رقم (01-01): تصنيف المؤسسات حسب نموذج Sherrod 70
- الجدول رقم (01-02): مراحل التطور الأخلاقي لكولبرج (Kohlberg) 93
- الجدول رقم (02-02): أنواع المناخات الأخلاقية 101
- الجدول رقم (02-03): الاختلافات الرئيسية بين نظرية المساهمين وأصحاب المصلحة 146
- الجدول رقم (01-03): قائمة المؤسسات موضوع الدراسة 151
- الجدول رقم (02-03): توضيح عدد الاستبانات الصالحة للتحليل الإحصائي 153
- الجدول رقم (03-03): مؤشرات جودة المطابقة ومحاكاتها 165
- الجدول رقم (04-03): اختبار مقياس ثبات الدراسة 169
- الجدول رقم (05-03): توزيع أفراد العينة حسب الجنس 170
- الجدول رقم (06-03): توزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية 171
- الجدول رقم (07-03): توزيع أفراد العينة حسب الخبرة المهنية 172
- الجدول رقم (08-03): توزيع أفراد العينة حسب المؤهل العلمي 173
- الجدول رقم (09-03): توزيع أفراد العينة حسب الفئة الوظيفية 174
- الجدول رقم (10-03): اتجاهات إجابات أفراد العينة على المحور الخاص بالأبعاد الأخلاقية 175
- الجدول رقم (11-03): اتجاهات إجابات أفراد العينة على المحور الخاص بالقرارات المالية 178
- الجدول رقم (12-03): اتجاهات إجابات أفراد العينة على المحور الخاص بالتعثر المالي 180
- الجدول رقم (13-03): نتائج اختبار Kolmogrov- Smirnov للتوزيع الطبيعي 181
- الجدول رقم (14-03): اختبار T-test بين عينتين مستقلتين لمحور البعد الأخلاقي والقرارات المالية 182
- الجدول رقم (15-03): اختبار تحليل التباين الأحادي للبعد الأخلاقي تبعًا للخبرة المهنية 183
- الجدول رقم (16-03): اختبار برتليت Bartlett's test واختبار كايزر-ماير KMO للبعد الأخلاقي 185
- الجدول رقم (17-03): مقياس كفاية التعيين MSA وقيم شيوع عبارات محور البعد الأخلاقي 185
- الجدول رقم (18-03): العوامل المستخرجة للبعد الأخلاقي بطريقة المكونات الأساسية 187
- الجدول رقم (19-03): تشعبات عبارات البعد الأخلاقي على العوامل المستخرجة 188

- الجدول رقم (03-20): اختبار برتليت Bartlett's test واختبار كايزر-ماير KMO للقرارات المالية 190
- الجدول رقم (03-21): مقياس كفاية التعيين MSA وقيم شيوع عبارات القرارات المالية 191
- الجدول رقم (03-22): العوامل المستخرجة للقرارات المالية بطريقة المكونات الأساسية 192
- الجدول رقم (03-23): تشبعات عبارات القرارات المالية على العوامل المستخرجة 193
- الجدول رقم (03-24): اختبار برتليت Bartlett's test واختبار كايزر-ماير KMO للتعثر المالي 195
- الجدول رقم (03-25): مقياس كفاية التعيين MSA وقيم شيوع عبارات التعثر المالي 196
- الجدول رقم (03-26): العوامل المستخرجة للتعثر المالي بطريقة المكونات الأساسية 197
- الجدول رقم (03-27): تشبعات عبارات التعثر المالي على العوامل المستخرجة 198
- الجدول رقم (03-28): نتائج جودة العلاقة بين العبارات وعواملها للنموذج العاملي للبعد الأخلاقي 200
- الجدول رقم (03-29): نتائج جودة العلاقة بين عوامل النموذج العاملي للبعد الأخلاقي 201
- الجدول رقم (03-30): مؤشرات حسن المطابقة للنموذج العاملي للمتغير الكامن للبعد الأخلاقي 202
- الجدول رقم (03-31): نتائج جودة العلاقة بين العبارات وعواملها للنموذج العاملي للقرارات المالية 203
- الجدول رقم (03-32): نتائج جودة العلاقة بين عوامل النموذج العاملي للقرارات المالية 204
- الجدول رقم (03-33): مؤشرات حسن المطابقة للنموذج العاملي للمتغير الكامن للقرارات المالية 204
- الجدول رقم (03-34): نتائج جودة العلاقة بين العبارات وعواملها للنموذج العاملي للتعثر المالي 207
- الجدول رقم (03-35): نتائج جودة العلاقة بين عوامل النموذج العاملي للتعثر المالي 207
- الجدول رقم (03-36): مؤشرات حسن المطابقة للنموذج العاملي للمتغير الكامن التعثر المالي 208
- الجدول رقم (03-37): مؤشرات حسن المطابقة للنموذج البنائي المتكامل لأبعاد الدراسة 210

قائمة الأشكال

- الشكل رقم (01-01): طرق وأساليب تقييم المشاريع الاستثمارية 31
- الشكل رقم (02-01): تصنيفات النظرية الأخلاقية 87
- الشكل رقم (02-02): جبل الجليد الأخلاقي 104
- الشكل رقم (02-03): نموذج Rest لاتخاذ القرارات الأخلاقية 136
- الشكل رقم (02-04): نموذج اتخاذ القرارات الأخلاقية المتكامل (I-EDM) 142
- الشكل رقم (03-01): نموذج الدراسة 153
- الشكل رقم (03-02): التمثيل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب الجنس 170
- الشكل رقم (03-03): التمثيل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية 171
- الشكل رقم (03-04): التمثيل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب الخبرة المهنية 172
- الشكل رقم (03-05): التمثيل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب المؤهل العلمي 173
- الشكل رقم (03-06): التمثيل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب الفئة الوظيفية 174
- الشكل رقم (03-07): العوامل المستخرجة للبعد الأخلاقي وفقاً لمحك المنحنى المنحدر لكاتيل Kattel 187
- الشكل رقم (03-08): العوامل المستخرجة لقرارات المالية وفقاً لمحك المنحنى المنحدر لكاتيل Kattel 193
- الشكل رقم (03-09): العوامل المستخرجة للتعثر المالي وفقاً لمحك المنحنى المنحدر لكاتيل Kattel .. 197
- الشكل رقم (03-10): النموذج العاملي التوكيدي للمتغير الكامن للبعد الأخلاقي 200
- الشكل رقم (03-11): النموذج العاملي التوكيدي للمتغير الكامن للقرارات المالية 203
- الشكل رقم (03-12): النموذج العاملي التوكيدي للمتغير الكامن للتعثر المالي 206
- الشكل رقم (03-13): النموذج البنائي المتكامل لأبعاد الدراسة 209

قائمة الملاحق

- 239..... الملحق رقم (03- 01): الاستبانة
- 244..... الملحق رقم (03- 02): قائمة المحكمين
- 244..... الملحق رقم (03- 03): اختبار ألفا كرونباخ لمحور البعد الأخلاقي
- 244..... الملحق رقم (03- 04): اختبار ألفا كرونباخ لمحور القرارات المالية
- 244..... الملحق رقم (03- 05): اختبار ألفا كرونباخ لمحور التعثر المالي
- 244..... الملحق رقم (03- 06): اختبار ألفا كرونباخ لكافة محاور الاستبانة
- 245..... الملحق رقم (03- 07): اختبار التوزيع الطبيعي لمحور البعد الأخلاقي
- 245..... الملحق رقم (03- 08): اختبار التوزيع الطبيعي لمحور القرارات المالية
- 245..... الملحق رقم (03- 09): اختبار التوزيع الطبيعي لمحور التعثر المالي
- 246..... الملحق رقم (03- 10): اختبار T-test بين عينتين مستقلتين لمحور البعد الأخلاقي
- 246..... الملحق رقم (03- 11): اختبار T-test بين عينتين مستقلتين لمحور القرارات المالية
- 246..... الملحق رقم (03- 12): اختبار تحليل التباين الأحادي للبعد الأخلاقي تبعًا للخبرة المهنية
- 247..... الملحق رقم (03- 13): مصفوفة الارتباط لمحور البعد الأخلاقي
- 247..... الملحق رقم (03- 14): اختبار برتليت Bartlett's test واختبار كايزر-ماير KMO للبعد الأخلاقي
- 248..... الملحق رقم (03- 15): مقياس كفاية التعيين MSA لعبارات البعد الأخلاقي
- 248..... الملحق رقم (03- 16): قيم شيوع عبارات محور البعد الأخلاقي
- 249..... الملحق رقم (03- 17): العوامل المستخرجة للبعد الأخلاقي بطريقة المكونات الأساسية
- 249..... الملحق رقم (03- 18): تشبعات عبارات محور البعد الأخلاقي على العوامل المستخرجة
- 250..... الملحق رقم (03- 19): مصفوفة الارتباط لمحور القرارات المالية
- 250..... الملحق رقم (03- 20): اختبار برتليت Bartlett's test واختبار كايزر-ماير KMO للقرارات المالية
- 251..... الملحق رقم (03- 21): قيم شيوع عبارات محور القرارات المالية
- 251..... الملحق رقم (03- 22): مقياس كفاية التعيين MSA لعبارات القرارات المالية
- 252..... الملحق رقم (03- 23): العوامل المستخرجة للقرارات المالية بطريقة المكونات الأساسية

- الملحق رقم (03-24): تشبيعات عبارات محور القرارات المالية على العوامل المستخرجة.....252
- الملحق رقم (03-25): مصفوفة الارتباط لمحور التعثر المالي.....253
- الملحق رقم (03-26): اختبار برتليت Bartlett's test واختبار كايزر-ماير KMO للتعثر المالي253
- الملحق رقم (03-27): قيم شيوع عبارات التعثر المالي.....253
- الملحق رقم (03-28): مقياس كفاية التعيين MSA لعبارات التعثر المالي254
- الملحق رقم (03-29): العوامل المستخرجة للتعثر المالي بطريقة المكونات الأساسية254
- الملحق رقم (03-30): تشبيعات عبارات محور التعثر المالي على العوامل المستخرجة.....255
- الملحق رقم (03-31): نتائج جودة العلاقة للنموذج البنائي المتكامل.....255

مقدمة

أولاً: مشكلة الدراسة

تعتبر المؤسسة الاقتصادية العصب الرئيسي لتنشيط وتعزيز الاقتصاد القومي والدولي، فالهدف الرئيسي لإنشاء المؤسسة هو تقديم الخدمات والمنتجات اللازمة للمستهلكين والتي ينجم عنها تحقيق الأهداف الاجتماعية والاقتصادية، والتي تكون متزامنة مع تحقيق الأهداف الخاصة للمساهمين المتمثلة في تعظيم ثروتهم والحفاظ على استمرارية ونمو المؤسسة.

فالأهداف الشاملة للمؤسسة المتمثلة في الحفاظ على استمرارها ونموها وتعظيم قيمتها وزيادة ثروة ملاكها تعتبر من الأولويات التي تسعى لتحقيقها، والتي تقتضي توفر الفعالية والكفاءة في استخدام الأدوات والوسائل الخاصة بالإدارة المالية، فهذه الأخيرة تعتبر الأساس الذي تقوم عليه جميع الأنشطة في المؤسسة من مشاريع وموارد ومصادر مالية، بحيث يكون الأداء الجيد للمؤسسة الصورة التي تعكسها كفاءة الإدارة المالية والتي تتحقق من خلال ترشيدها للقرارات المالية، فهذه القرارات تعتبر من أهم القرارات التي يتم اتخاذها في المؤسسة كونها تحدد مصير المؤسسة ببقائها ونموها أو بإفلاسها وزوالها، خاصة القرارات الاستثمارية والتمويلية وقرارات توزيع الأرباح فهي من أصعب القرارات المتخذة لذلك تجذب اهتمام وتركيز المديرين الماليين.

فالقرارات الاستثمارية غالباً ما تكون بمبالغ ضخمة وتمتد لفترات طويلة الأجل، لذا فإن اختيار مشروع استثماري بطريقة غير عقلانية من الممكن أن يؤدي بالمؤسسة إلى تحمل خسائر كبيرة حتى وإن لم تكن هذه الخسائر آنية لكن من الممكن أن تكون على المدى البعيد، أما قرارات توزيع الأرباح فلها علاقة وثيقة بالقرارات التمويلية وذلك لأنها تعتبر مصدر من المصادر التمويلية الداخلية للمؤسسة، بالإضافة إلى أنها تؤثر أيضاً على قيمة المؤسسة وذلك من خلال تأثيرها على قيمة السهم، لذلك تلتزم المؤسسة عند اتخاذ قرار التوزيع الحيطة والحذر، أما القرارات التمويلية فتتم باختيار المصادر التمويلية اللازمة لتشكيل الهيكل التمويلي المستهدف الذي يؤدي لتعظيم قيمة المؤسسة بأدنى حد ممكن من التكاليف، كما يجب اختيار هذه المصادر أيضاً بما يتوافق مع استخداماتها في تمويل الأصول والمشاريع الاستثمارية، فعلى سبيل المثال لا يمكن اختيار وتنفيذ مشروع استثماري سواءً كان مشروع جديد أو خاص بتوسعات استثمارية معينة من دون توفير الأموال اللازمة سواءً كانت هذه الأموال من مصادر طويلة الأجل أو قصيرة الأجل؛ أو من المصادر الخارجية أو الداخلية التي تكون من ضمنها قرارات توزيع الأرباح أو احتجازها، فهذا يشير إلى أن جميع هذه القرارات تتربط وتتفاعل فيما بينها لذلك يستلزم على المدير المالي اتخاذ كل من هذه القرارات بطريقة عقلانية من خلال قيامه بالدراسة اللازمة لاختيار القرارات المثلى التي تؤدي لخلق القيمة.

فالأهمية التي حظيت بها القرارات المالية جذبت اهتمام العديد من الباحثين الذين قاموا بالكثير من الدراسات حول كيفية ترشيد هذه القرارات وإمكانية اتخاذها بعقلانية أكثر، بحيث توصلوا إلى أنه من أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ هذه القرارات بعقلانية هي سلوكيات متخذي القرار والتي ظهرت في البداية بميولهم نحو العائد والمخاطر، لكن بعد التوسع أكثر في الأبحاث تم إيجاد أنه أيضًا من الممكن أن تؤثر مبادئ ومعتقدات متخذ القرار في هذه القرارات.

فمبادئ ومعتقدات الأفراد هي التي تحدد شخصيتهم ومدى تمسكهم بالأخلاق، بحيث تظهر هذه الأخيرة في قراراتهم البسيطة والمعقدة وفي حياتهم اليومية والعملية، فالمعايير والمبادئ الأخلاقية تمكن الأفراد من الحكم على ما هو صحيح أو خاطئ؛ وعلى ما هو خير أو شر، فهي تنشأ وتتكون لديهم من خلال الدين أو العادات والتقاليد أو من خلال تعاملاتهم مع الغير، فعند التمعن والتركيز يبرز لنا أن المعايير الأخلاقية موجودة في جميع جوانب الحياة وهو ما يكسبها تلك الأهمية التي تحظى بها، حتى في الجوانب السياسية والاقتصادية والمالية التي لم تكن تعترف بوجود الأخلاق في ميادينها أصبحت تتأشد بضرورة دمج الأخلاقيات في المؤسسة والإدارة والأعمال.

ففي الماضي كانت المؤسسة تركز على كفاءة الإدارة والأداء الجيد من أجل تحقيق الهدف الرئيسي لوجودها والذي يتمثل في الأرباح أو خلق الثروة للملاك، لكن إفلاس العديد من المؤسسات العالمية مثل Enron، WorldCom بسبب الفضائح والانتهاكات الأخلاقية، أدى بالمؤسسات للتركيز على الجوانب الأخلاقية وتسارعها لتطوير الثقافة الأخلاقية الخاصة بها، وذلك من خلال إنشاء مدونات أخلاقية خاصة بالعاملين توضح كيفية تعاملهم مع بعضهم ومع المدراء واحترام قيم المؤسسة وتوضح أيضًا المبادئ الواجب عليهم تطبيقها، هذا بالإضافة لوجود مدونات أخلاقية خاصة بالمديرين توضح المبادئ والمعايير والأولويات التي يجب عليهم الالتزام بها عند اتخاذ القرارات وخاصة المالية منها، لكن في حقيقة الأمر ما يجب أن تركز عليه المؤسسات ليس وجود المدونات والقوانين لكن ضرورة العمل وفقًا لهذه القواعد، فعلى سبيل المثال كانت Enron تمتلك مدونة أخلاقية صارمة لكن عدم العمل وفقها جعلها تقع ضحية لسلوكيات غير الأخلاقية التي أدت بها إلى مواجهة مخاطر التعثر المالي والتي أدت بدورها إلى إفلاسها وزوالها.

فالتعثر المالي يعتبر من أخطر وأصعب الأزمات التي من الممكن أن تواجهها المؤسسة، وذلك لأنه يهدد بقاءها واستمرارها خاصة إذ لم تنتبه المؤسسة للإنذار وعدم إدراكها لخطورة الوضع القائم، فهذا من الممكن أن يؤدي بها لمراحل حرجة كالإفلاس والتصفية، لذلك وجب على المؤسسة مراقبة وضعها المالي والتنبؤ بالمخاطر المالية التي من الممكن أن تواجهها مستقبلاً، بحيث يوجد في الوقت الحالي العديد من النماذج التي تساعد على التنبؤ بهذه المخاطر والتي غالبًا ما تتجم عن ضعف الإدارة المالية والذي يبرز

من خلال عدة أسباب أهمها اتخاذ قرارات مالية بطرق غير عقلانية أو من خلال الانتهاكات الأخلاقية كما حدث مع مؤسسة Enron، وعليه فإن كل من هذين السببين يؤديان إلى التعثر المالي، ولذلك على المؤسسة ترشيد القرارات المالية وأيضًا الاهتمام بالبعد الأخلاقي من أجل تجنب مخاطر التعثر المالي، وهو ما يطرح لنا السؤال الرئيسي التالي:

ما مدى مساهمة البعد الأخلاقي في ترشيد القرارات المالية وكيف تساهم هذه الأخيرة في الحد من مخاطر التعثر المالي للشركات المساهمة الجزائرية؟

لدراسة وتحليل هذا السؤال وللتوصل إلى النتائج المرجوة قمنا بطرح مجموعة من الأسئلة الفرعية، والمتمثلة فيما يلي:

- ما هي أهم المبادئ التي من الممكن أن تشكل البنية المفاهيمية للبعد الأخلاقي في الشركات المساهمة الجزائرية عينة الدراسة؟
- ما هي أهم القرارات التي من الممكن أن تفسر جوهر القرارات المالية في الشركات المساهمة الجزائرية عينة الدراسة؟
- ما هي أهم الأبعاد التي تشكل البنية العملية التي تساهم في تفادي المؤسسات الاقتصادية لمخاطر التعثر المالي؟
- ما مدى تأثير البعد الأخلاقي في ترشيد القرارات المالية في الشركات المساهمة الجزائرية عينة الدراسة؟
- ما مدى تأثير البعد الأخلاقي في الحد من مخاطر التعثر المالي في الشركات المساهمة الجزائرية عينة الدراسة؟
- ما مدى تأثير ترشيد القرارات المالية في الحد من مخاطر التعثر المالي للشركات المساهمة الجزائرية عينة الدراسة؟
- ما مدى مطابقة النموذج الهيكلي المقترح لكل من البعد الأخلاقي والقرارات المالية والتعثر المالي مع حدود القطع؟

ثانياً: فرضيات الدراسة

- لتبسيط الإجابة على السؤال الرئيسي والذي قمنا بتقسيمه إلى مجموعة من الأسئلة الفرعية، سنقوم بوضع بعض الافتراضات لهذه الأسئلة الفرعية والتي تعتبر كإجابات مؤقتة إلى أن يتم تأكيدها من خلال النتائج، وفيما يلي سيتم عرض هذه الفرضيات.
- وجود فروق جوهرية بين الذكور والإناث في التزامهم بالمبادئ الأخلاقية في شركات المساهمة الجزائرية؛

- وجود فروق جوهرية بين الذكور والإناث عند ترشيدهم للقرارات المالية في شركات المساهمة الجزائرية؛
- وجود فروق جوهرية في التزام أفراد عينة الدراسة بالمبادئ الأخلاقية تعزى لمتغير الخبرة المهنية؛
- تبلور البنية المفاهيمية للبعد الأخلاقي للمؤسسات محل الدراسة على عدة أبعاد؛
- للقرارات المالية في الشركات المساهمة الجزائرية محل الدراسة عدة أبعاد، بحيث تشكل لنا هذه الأخيرة نموذجًا عامليًا ينطوي على مطابقة جيدة للبيانات؛
- يشكل مفهوم التعثر المالي للشركات المساهمة الجزائرية محل الدراسة من بنية عاملية متعددة الأبعاد؛
- توجد علاقة تأثير للمبادئ الأخلاقية في ترشيد القرارات المالية في شركات المساهمة الجزائرية؛
- وجود علاقة تأثير للمبادئ الأخلاقية في الحد من مخاطر التعثر المالي في شركات المساهمة الجزائرية؛
- وجود علاقة تأثير لترشيد القرارات المالية في الحد من مخاطر التعثر المالي في شركات المساهمة الجزائرية؛

ثالثًا: أهمية الدراسة

تتلور أهمية هذه الدراسة في الأهمية التي حظيت بها السلوكيات والمعتقدات والمبادئ الأخلاقية للأفراد، والتي كان لها تأثير كبير على الاقتصاد العالمي ككل من خلال تأثيرها على أهم الأهداف الرئيسية للمؤسسات الاقتصادية والمتمثلة في استمرارها وبقائها، هذا إضافةً لظهور التجاوزات والفضائح الأخلاقية في الآونة الأخيرة والتي أدت لزوال وإفلاس العديد من المؤسسات الأمريكية والعالمية نتيجة تأثير هذه السلوكيات على القرارات المالية للمؤسسات، ونجم عن هذا انجذاب الباحثين والكتابين الذين أرادوا التعمق في أصل هذا الموضوع لمعرفة الأسباب التي من الممكن أن تؤدي لزوال المؤسسات ومحاولة معالجتها، وهذا ما جعل هذا الموضوع يحظى باهتمام كبير في البحوث العلمية المعاصرة.

رابعًا: أهداف الدراسة

- كانت الغاية من قيامنا بهذه الدراسة تحقيق جملة من الأهداف، هي:
- محاولة تحديد مفهوم البعد الأخلاقي في الجوانب المالية من أجل التقليل من الاختلافات المعرفية التي من الممكن أن تؤدي للقيام بالتجاوزات الأخلاقية اللاإرادية؛
- محاولة تقديم تصور واضح ومعلومات عميقة عن دمج الجوانب الأخلاقية في الإدارة بصفة عامة وفي الإدارة المالية بصفة خاصة؛
- توضيح الخطوات التي يجب إتباعها والشروط التي يجب توفرها في الأفراد لجعل القرارات المالية في أعلى مستوى ممكن من الرشادة؛

- التعرف على مراحل التعثر المالي في المؤسسات الاقتصادية والقيام بعرض أهم النماذج التي تساهم في التنبؤ بهذه المخاطر؛
- محاولة وضع الأبعاد المناسبة لكل من المبادئ الأخلاقية والقرارات المالية والتعثر المالي، واختبار العلاقات السببية بين هذه المتغيرات؛
- اقتراح نموذج واختباره بالاعتماد على النمذجة بالمعادلة البنائية، بحيث يعكس هذا النموذج مساهمة الأبعاد الأخلاقية في ترشيد القرارات المالية كوسيلة للحد من مخاطر التعثر المالي.

خامسا: أسباب اختيار موضوع الدراسة

قمنا باختيار هذا الموضوع لعدة أسباب، أهمها:

- الاهتمام الذاتي بالمبادئ الأخلاقية التي دعا القرآن الكريم للالتزام بها والاهتمام بدمج هذه المبادئ في الأعمال والإدارة؛
- التركيز على معالجة موضوع أخلاقيات الأعمال خاصةً كونه يفتقر للمراجع والدراسات السابقة باللغة العربية؛
- زيادة تركيز الاهتمام بدمج المبادئ الأخلاقية في الإدارة المالية، وذلك كونها تعتبر العامل الرئيسي للمؤسسات الاقتصادية؛
- محاولة تقديم إضافة للمكتبة الجامعية وللبحث العلمي خاصةً كون أن هذا العمل باللغة العربية.

سادسا: منهجية الدراسة

قصد تحقيق الأهداف المرجوة من هذه الدراسة ولاختبار الفرضيات المطروحة، سنقوم بالاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في هذه الدراسة، حيث سيكون استخدام المنهج الوصفي في الجوانب النظرية والمفاهيمية لمتغيرات الدراسة المتمثلة في البعد الأخلاقي وترشيد القرارات المالية والتعثر المالي، أما المنهج التحليلي فقمنا باستخدامه لتحليل وعرض نتائج الدراسة الاستقصائية لشركات المساهمة الجزائرية. كما تم الاعتماد على المنهج التجريبي من خلال تصميم الاستبانة واستخدام مختلف أدوات القياس الاقتصادي للوصول إلى النتائج كالتحليل العملي الاستكشافي والتحليل العملي التوكيدي وكذا مصفوفة الارتباط...إلخ.

سابعا: حدود الدراسة

نظراً لاتساع الجوانب المالية التي يمكن تناولها في الأبحاث، وبهدف الاقتراب من الموضوعية استلزم وضع حدود للدراسة الحالية، والمتمثلة فيما يلي:

- **الحدود الموضوعية:** تهدف الجوانب النظرية لهذه الدراسة للإحاطة بالمفاهيم المعرفية لأخلاقيات الأعمال بصفة عامة ولأخلاقيات الإدارة المالية بصفة خاصة، كما تهدف أيضاً للتعرف على المفاهيم

الخاصة بكل من القرارات المالية والتعثر المالي، وذلك من أجل بناء أساس متين لتشكيل نموذج يقوم بدراسة التأثيرات بين هذه المتغيرات الثلاثة.

- **الحدود المكانية:** قمنا بإجراء الدراسة الاستقصائية في الشركات المساهمة الجزائرية، حيث تضمنت هذه الدراسة تسع شركات والتي كانت متواجدة في كل من ولاية الجزائر وولاية برج بوعرييج.
- **الحدود الزمانية:** تمت هذه الدراسة في المؤسسات محل الدراسة في الفترة الممتدة ما بين 2019-2021.

ثامنا: صعوبات الدراسة

- واجهت الطالبة مجموعة من الصعوبات التي كانت تعتبر كعائق للحصول على المعلومات الملائمة التي تخدم هذا البحث، وكذلك لإكمال هذه الدراسة في الوقت المناسب، وتتمثل أهم هذه الصعوبات فيما يلي:
- قلة المراجع العربية المتعلقة بموضوع أخلاقيات الأعمال سواءً في المكتبات الجامعية أو في المواقع الإلكترونية؛
- صعوبة عملية توزيع الاستبانات الخاصة بالدراسة واسترجاعها سواءً من الناحية المكانية لتقلنا لولاية الجزائر، أو من ناحية رفض بعض أفراد العينة التجاوب خاصةً كون أن عينة هذه الدراسة تضمنت المسؤولين القياديين في المؤسسات محل الدراسة؛
- عدم ملائمة الظروف الزمنية للبلد مع عملية توزيع الاستبانات، سواءً من ناحية تدقيق حساباتهم من قبل الحكومة بعد الحراك الشعبي في 2019، أو من ناحية انتشار فيروس Covid 19.

تاسعا: الدراسات السابقة

لضبط موضوع هذه الدراسة ولتحديد المعالم الرئيسية قمنا بالإطلاع على جملة من الدراسات السابقة، والتي كانت تتناول المتغيرات الرئيسية لموضوعنا سواءً بشكل جزئي أو بشكل كلي، وفيما يلي سنقوم بعرض أهم هذه الدراسات السابقة باللغة العربية واللغة الأجنبية.

1- الدراسات باللغة العربية

- دراسة دويدي خديجة هاجر، بعنوان "محاولة لدراسة مدى تأثير أخلاقيات الأعمال في أداء المؤسسة الاقتصادية: دراسة حالة مؤسسة اقتصادية جزائرية"، أطروحة دكتوراه غير منشورة في علوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2015، قامت الباحثة في هذه الأطروحة بدراسة استقصائية لمعرفة مدى تأثير أخلاقيات الأعمال بأبعادها المختلفة في أداء المؤسسات الاقتصادية، ولتقصي العلاقة بين المتغيرات ولإستخراج النتائج المرجوة قامت الباحثة بالاعتماد على المنهج الموجبي والمنهج الكمي وذلك في كل من الجانب النظري والميداني للدراسة، فضم هذا الأخير عينة مكونة من ستة مؤسسات

تنشط في قطاعات مختلفة، حيث تم توزيع أداة جمع البيانات المتمثلة في الاستمارة على عينة مكونة من 211 عامل ينتمون لهذه المؤسسات، وبعد إجراء الاختبارات اللازمة على هذه البيانات تم التوصل لوجود علاقة دالة إحصائياً بين مختلف عناصر أخلاقيات الأعمال وأداء العامل، وكذلك لوجود علاقة دالة إحصائياً للمتغير الوسيط الثقة التنظيمية بأخلاقيات الأعمال من جهة وأداء العامل من جهة أخرى.

- دراسة دريد حنان ورامي كوثر، بعنوان "واقع الالتزام بأخلاقيات الأعمال في إطار وظائف المؤسسة من وجهة نظر العاملين في شركة مناجم الفوسفات تبسة"، مقال في مجلة دراسات متقدمة في المالية والمحاسبة، جامعة العربي التبسي، تبسة، الجزائر، العدد 02، جويلية 2018، حاولت هذه الدراسة الكشف عن أثر الالتزام بأخلاقيات الأعمال على عملية اتخاذ القرار في المؤسسات الاقتصادية، وذلك من خلال إجراء دراسة تطبيقية للإطارات والمسؤولين في شركة مناجم الفوسفات لمديرية تبسة والذي بلغ عددهم 40 إطاراً بالمديرية، حيث تم جمع المعلومات من هذه الإطارات باستخدام الاستمارة كأداة أساسية والتي تم تصميمها خصيصاً لقياس المحاور الرئيسية لهذه الدراسة، والتي توصلت إلى أن عملية اتخاذ القرارات تعتبر نقطة الانطلاقة لجميع وظائف ونشاطات وتفاعلات المؤسسة مع البيئة المحيطة بها، وبالتالي يتعين البدء بهذه الوظائف للوصول إلى قرارات سليمة تراعي المتطلبات والاعتبارات الأخلاقية والاجتماعية.

- دراسة صراع كريمة وبدارنية حورية، بعنوان "الالتزام بأخلاقيات العمل داخل المنظمة كأداة للحد من الفساد الإداري مع الإشارة لحالات من الممارسات للأخلاقية"، مقال في مجلة التنمية والاقتصاد التطبيقي، جامعة المسيلة، الجزائر، العدد 04، هدفت هذه الدراسة لتحقيق جملة من النقاط أهمها إبراز دور أخلاقيات العمل ومدى التزام الأفراد والمنظمات بها في القضاء على ظاهرة الفساد الإداري وذلك من خلال عرض مجموعة من الممارسات للأخلاقية لمؤسسة أمريكية ومؤسسة محلية، حيث توصلت هذه الدراسة إلى أن الفساد الإداري ينتشر في البلدان المتخلفة بشكل أكبر مقارنة بالدول المتقدمة، ولكن هذا لا يعني عدم وجود تجاوزات في البلدان المتقدمة والدليل على ذلك انهيار أضخم المؤسسات العالمية لأسباب أخلاقية.

- دراسة بودراع أمينة، بعنوان "دور أخلاقيات الأعمال في تحسين أداء العاملين: دراسة عينة من البنوك التجارية الجزائرية"، مذكرة ماجستير غير منشورة في علوم التسيير، جامعة المسيلة، الجزائر، 2013، اعتمدت الباحثة في هذه الدراسة على كل من المنهج الوصفي ومنهج دراسة الحالة وذلك من أجل التعرف على الدور الأساسي لأخلاقيات الأعمال في تحسين أداء العاملين لدى البنوك التجارية الجزائرية، وذلك باستخدامها لكل من الاستمارة والمقابلة لجمع البيانات الملائمة للدراسة، حيث توصلت

نتائج هذه الدراسة لوجود تفاوت في تبني أخلاقيات الأعمال لدى المنظمات، لكن بالرغم من هذا التفاوت إلا أنه تم إثبات وجود التزام ملحوظ للعاملين بأخلاقيات الأعمال في البنوك التجارية الجزائرية، وهذا ما يشير ويؤكد العلاقة الإيجابية بين الالتزام بأخلاقيات الأعمال وأداء العاملين في البنوك.

- دراسة خدير نسيم، بعنوان "أخلاقيات الأعمال وتأثيرها على رضا الزبون: دراسة حالة شركة الخطوط الجوية الجزائرية"، مذكرة ماجستير غير منشورة في علوم التسيير، جامعة أمجد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2011، استعانت الباحثة بالمنهج الموجبي لضبط الإطار المفاهيمي لمتغيرات الدراسة والمنهج التحليلي لتحليل الجوانب والمفاهيم الخاصة والتي تحتاج إلى تحليل، كما استعانت أيضًا بإحدى المؤسسات الجزائرية من أجل اختبار الفرضية الرئيسية والتي تفيد بأن رضا الزبون يتأثر بعدد لا متناهي من العوامل التي تدفعه إلى اختيار منتج أو خدمة دون الأخرى ومن بينها أخلاقيات الأعمال، حيث تم جمع المعلومات الملائمة لاختبار هذه الفرضية من خلال المقابلات الشخصية وتوزيع الاستمارة على زبائن شركة الخطوط الجوية الجزائرية، وتوصلنا من خلال تحليل نتائج المعلومات المجمعة إلى أن هناك تأثير كبير لا يستهان به لأخلاقيات الأعمال على رضا الزبون.

- دراسة محمد البشير بن عمر، بعنوان "دور حوكمة المؤسسات في ترشيد القرارات المالية لتحسين الأداء المالي للمؤسسة: دراسة حالة المجمع الصناعي صيدال في الفترة الزمنية (2008 - 2013)"، أطروحة دكتوراه غير منشورة في علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2017، جاءت الدراسة لتقييم واقع تطبيق مبادئ حوكمة المؤسسات في مجمع صيدال خلال الفترة من 2008 إلى 2013، حيث تعامل الباحث مع هذه الدراسة من خلال المقارنة الداخلية والتي تمت في شقين، ضم الشق الأول دراسة وتحليل مؤشرات الأداء المالي قبل تطبيق مبادئ الحوكمة خلال السنتين 2008-2009 هذا إضافة لاستخدام الباحث الاستمارة لمعرفة واقع تطبيق الحوكمة لسنة 2010، أما الشق الثاني فكان لدراسة وتحليل مؤشرات الأداء المالي لكن بعد تطبيق مبادئ حوكمة المؤسسات وذلك للفترة الممتدة من 2010 إلى 2013، وتوصل الباحث من خلال نتائج هذين الشقين إلى أن المجمع الصناعي صيدال يطبق مبادئ حوكمة المؤسسات ويُرشد القرارات المالية، ويعمل على تحسين مردودية وأداء المؤسسة ككل.

- دراسة انتصار سليمان، "التنبؤ بالتعثر المالي في المؤسسات الاقتصادية: تطويع النماذج حسب خصوصيات البيئة الجزائرية"، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة 01، الجزائر، 2016، اعتمد الباحث في هذه الدراسة على المنهج التاريخي والمنهج الاستقرائي في كل من الجوانب النظرية والميدانية والتي تهدف لبناء نموذجين يتضمنان مجموعة من أفضل النسب المالية التي

تمكن تصنيف المؤسسات الاقتصادية إلى مؤسسات ناجحة وأخرى فاشلة، حيث قام الباحث بالاستعانة بالمؤسسات الاقتصادية الناشطة في ولاية باتنة والتي ضمت 105 مؤسسة غير متعثرة و45 مؤسسة متعثرة، كما استعانت أيضًا بأسلوبين إحصائيين وهما التحليل التمييزي لفشير والتحليل اللوجستي من أجل استخراج النتائج، والتي توصلت أنه يمكن بناء نموذج تمييزي ناجح يسمح بالكشف عن التعثر المالي في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية قبل حدوثه بسنة كاملة وبدقة عالية، كما استخلصت أيضًا بإمكانية التنبؤ بتعثر المؤسسات الاقتصادية الجزائرية من خلال النموذج اللوجستي ولكن ذلك يكون بدقة أقل من النموذج الأول.

2- الدراسات باللغة الأجنبية

- دراسة Schwartz et al بعنوان:

Tone at the Top: An Ethics Code for Directors?, Journal of Business Ethics, Vol 58, No 1, 2005.

تفترض هذه الدراسة أن للمديرين اعتبارات أخلاقية يجب الالتزام بها، فالدور الأخلاقي للمديرين أمر بالغ الأهمية فهو يؤدي إلى تحقيق أفضل المصالح طويلة الأجل للمؤسسة، حيث تركز الدراسة على تقديم مدونة أخلاقيات لمجالس إدارة المؤسسات والمديرين الفرديين، والتي تضمنت ست قيم أخلاقية أساسية عالمية: الصدق؛ النزاهة؛ الولاء؛ المسؤولية؛ الإنصاف والمواطنة.

- دراسة Mari Huhtala et al بعنوان:

Ethical managers in ethical organisations? The leadership culture connection among Finnish managers, Leadership & Organization Development Journal, Vol 34, No 3, university of Mississippi, 2013.

تهدف هذه الدراسة إلى اكتشاف ما إذا كانت التقييمات الذاتية للمديرين لأسلوب قيادتهم الأخلاقية مرتبطة بتقييماتهم للثقافة الأخلاقية في المؤسسة، حيث يتمثل الافتراض الأساسي لهذه الدراسة في أن المديرين الأخلاقيين يمكنهم تعزيز الثقافة الأخلاقية من خلال التصرف وفقًا لقيمهم الخاصة، وهذا ما يشير إلى أنه كلما زاد تقييم المديرين لأسلوب قيادتهم الأخلاقية كلما ارتفعت معه التقييمات التي يقدمونها للثقافة الأخلاقية في مؤسسة، ولدراسة هذا الافتراض قام الباحثين بتوزيع استبيان على 902 مستجيبًا في جميع أنحاء فنلندا، وبعد إجراء التحليلات اللازمة توصلت النتائج إلى أن تصرف المديرين بشكل أخلاقي يمكنه تطوير ثقافة المؤسسة نحو المزيد من الممارسات الأخلاقية، أي أنه يمكن اعتبار تعزيز القيم الأخلاقية كحلقة الدعم لكل من الثقافة الأخلاقية والقيادة الأخلاقية.

- دراسة Fritzsche & OZ بعنوان:

Personal values' influence on the ethical dimension of decision making, Journal of Business Ethics, Vol 75, No 4, 2007.

تبحث هذه الورقة في القيم الشخصية المتمثلة في القيم الإيثارية والقيم التقليدية، وقيم التعزيز الذاتي والانفتاح لتغيير القيم من حيث صلتها بخمسة أنواع من المعضلات الأخلاقية كونها من أكثر المعضلات إثارة للقلق والتي تتمثل في الرشوة والإكراه أو السيطرة، الخداع والسرقة والتمييز غير العادل، حيث تمت دراسة العلاقة بين القيم الشخصية والبعد الأخلاقي لاتخاذ القرار باستخدام تحليل المربعات الصغرى الجزئية (PLS)، والذي توصلت نتائجه إلى أن هناك مساهمة إيجابية كبيرة لقيم الإيثار في اتخاذ القرارات الأخلاقية ومساهمة سلبية كبيرة لقيم تعزيز الذات في اتخاذ القرارات الأخلاقية.

- دراسة Elm & Radin بعنوان:

Ethical decision making: Special or no different?, Journal of Business Ethics, Vol 107, No 3, 2012.

تسعى هذه الورقة لمحاولة تقييم سبب استمرار عدم فهم كيفية اتخاذ الأفراد للقرارات الأخلاقية في العمل، خاصة بوجود العديد من التناقضات في الدراسات التي تفترض أن نظريات اتخاذ القرار الأخلاقي تعتبر عملية خاصة، أو مختلفة في بعض النواحي عن عملية صنع القرارات الفردية العقلانية، حيث تم إجراء دراسة استقرائية لاتخاذ القرارات الأخلاقية والتي تمت من خلال المقابلة والاستمارة، والتي توصلت إلى أن اتخاذ القرار الأخلاقي قد لا يكون "خاصًا" أو مختلفًا عن عمليات صنع القرار الأخرى.

عاشرا: مساهمة الدراسة

نلاحظ من خلال استعراضنا للدراسات السابقة أن جميع هذه الدراسات تتفق على أهمية كل من ترشيد القرارات المالية وأخلاقيات الأعمال وأثارهما على المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة وعلى أدائها ومردوديتها بصفة خاصة، فهذه الآثار من الممكن أن تؤدي بها للزوال والانهيان، لذلك يجدر التنبؤ بهذه المخاطر من أجل التعامل معها وتسويتها قبل أن تؤدي للتعرش، ونظرًا لما ينجم عن هذه الآثار هدفت غالبية الدراسات السابقة إلى كيفية ترشيد هذه القرارات وتعزيز هذه الأخلاقيات، لكن ما اختلفت فيه هذه الدراسات أنها غالبًا ما تكون دراسة هذه المتغيرات بصفة فردية، لهذا قدمت دراستنا كتكملة لهذه الدراسات حيث قمنا فيها بالجمع بين أهم متغيرين من الممكن أن يؤديان لتفادي مخاطر التعثر المالي وهما القرارات المالية الرشيدة وأخلاقيات الأعمال، وهو ما تتميز وتنفرد به دراستنا.

إحدى عشرة: هيكل الدراسة

للإجابة عن الإشكالية الرئيسية لهذه الدراسة ولتحقيق الأهداف المرجوة حاولنا الوصول لتغطية شاملة لجوانب هذا الموضوع، وذلك من خلال تقسيمه بمنهجية علمية وبما يتوافق مع متطلبات هذه الدراسة إلى ثلاث فصول إضافةً للمقدمة والخاتمة والتي تضمنت ما يلي:

الفصل الأول: اهتم هذا الفصل بإبراز الجوانب النظرية والمفاهيمية لقرارات المالية وذلك كونها تمثل إحدى أبعاد هذه الدراسة، والذي تم التطرق إليه من خلال ثلاث مباحث بدايةً من التعرف بشكل عام على القرارات المالية وأنواعها إلى التعريف بأهم هذه الأنواع وكيفية ترشيدها، كما اهتم أيضًا بتوضيح معالم البعد الثاني لهذه الدراسة والمتمثل في التعثر المالي وذلك كان في المبحث الأخير، حيث تم جمع هذان البعدان في فصل واحد لأنهما مرتبطان بصلة وثيقة فيما بينهما في المؤسسة الاقتصادية خاصةً أنهما ينتميان للجوانب المالية فيها، كما أنهما يتمتعان بإطار نظري واسع ومتوفر بجميع اللغات حديثًا كان أو قديمًا.

الفصل الثاني: ركز هذا الفصل على إبراز الجوانب النظرية لأخلاقيات الأعمال والتي تم التطرق لها من خلال أربعة مباحث، فكان المبحث الأول لتوضيح المفاهيم الأساسية المتعلقة بالأخلاقيات ودمجها في الأعمال، أما المبحث الثاني فكان للتعرف على الأسس التي تقوم عليها هذه الأخلاقيات، بعدها قمنا في المبحث الثالث بتقديم وتعريف بعض الانتهاكات غير الأخلاقية التي من الممكن أن تحدث في المؤسسة الاقتصادية، أما المبحث الرابع فكان خاصًا بدمج الأخلاقيات في الإدارة المالية، وكما هو ملاحظ فقد قمنا بتخصيص فصل كامل لبعد أخلاقيات الأعمال وذلك من أجل إثراء الجوانب المعرفية خاصةً لقلتها بالغة العربية.

الفصل الثالث: خصص هذا الفصل للجانب التطبيقي الذي اهتم بدراسة مجموعة من شركات المساهمة الجزائرية وذلك من خلال تصميم استبيان مخصص لقياس أبعاد هذه الدراسة المتمثلة في البعد الأخلاقي والقرارات المالية والتعثر المالي، حيث تم تقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث بدايةً من المبحث الأول الذي يضم الإطار العام لهذه الدراسة، والذي قمنا فيه بتوضيح مجتمع وعينة الدراسة والأدوات والأساليب الإحصائية المستخدمة فيها، والتي تم عرض نتائج استخدامها في المباحث الثلاثة المتبقية.

الفصل الأول: ترشيد القرارات المالية كألية
للحد من التعثر المالي في المؤسسة الاقتصادية

تمهيد

حظي موضوع القرارات المالية بأهمية كبيرة في الأدبيات المالية، وذلك لما له من أثر على الاقتصاد الوطني بصفة عامة؛ وعلى استمرارية المؤسسة وبقائها ونموها بصفة خاصة، فالقرارات المالية من أهم وأصعب القرارات التي يتم اتخاذها في المؤسسة، لذلك تقوم إدارة المؤسسة بالعديد من الدراسات المبدئية والتفصيلية لاتخاذ أي من هذه القرارات، بالإضافة إلى أن هذه القرارات ترتبط وتتفاعل فيما بينها فأي خلل في أي قرار من الممكن أن يؤثر على القرارات الأخرى، هذا ما جعل كل من المؤسسة والمدير المالي يسعى لترشيدها لأعلى درجة ممكنة، لأنه من غير الممكن الوصول لقرارات مالية تامة الرشد وهذا يعود لطبيعة السلوك البشري وأفكاره ومعتقداته، هذا بالإضافة لعوامل أخرى تؤثر على عملية ترشيدها، لكن في حالة اتخاذ المؤسسة لقرارات غير جيدة غالباً ما يؤدي بها هذا لمواجهة مشاكل التعثر المالي، والتي بدورها تؤثر على الوضع المالي للمؤسسة؛ وبالتالي على استمراريته وبقائها، لذلك سيكون من الأفضل لها مراقبة وضعها المالي قبل الوقوع في أزمة التعثر؛ وذلك من أجل تصحيح أي انحرافات من الممكن أن تحصل وقبل تفاقمها، لكن هذا لا يعني أنه لا يمكن للمؤسسة معالجة موقفها عند الوقوع في التعثر المالي، فهناك العديد من الطرق لتسوية الوضع المالي للمؤسسة بعد الوقوع في التعثر المالي، لكن المعالجة بواسطة هذه الطرق لن تكون بسهولة المعالجة قبل حدوث التعثر المالي، فكلما زادت شدة التعثر المالي كلما صعبت معالجته وأيضاً تزداد احتمالية إفلاس المؤسسة وتصفيته.

نظراً للتأثير الكبير لكل من رشادة القرارات المالية والتعثر المالي على استمرارية وبقاء المؤسسات، قمنا في هذه الدراسة من خلال هذا الفصل بالتركيز على القرارات المالية، خاصةً قرار الاستثمار؛ وقرار التمويل وقرار توزيع الأرباح، بحيث تعتبر هذه القرارات المحرك الرئيسي للمؤسسات، أما التعثر المالي فيعتبر المرحلة التي من الممكن أن تؤدي بالمؤسسات للزوال في حالة عدم ترشيد هذه القرارات، بحيث تم عرض هذه العناصر في هذا الفصل كما يلي:

المبحث الأول: مدخل للقرارات المالية وآليات ترشيدها

المبحث الثاني: مفهوم القرارات الاستثمارية

المبحث الثالث: مفهوم القرارات التمويلية وقرارات توزيع الأرباح

المبحث الرابع: ماهية التعثر المالي في المؤسسات الاقتصادية

المبحث الأول: مدخل للقرارات المالية وآليات ترشيدها

تعتبر القرارات المالية جوهر الإدارة المالية، فهي النواة التي تقوم عليها المؤسسة والتي يمكن أن تؤدي بها إلى الإفلاس في حالة ما إذا كانت هذه القرارات غير فعالة وغير جيدة، لذلك وجب على المديرين الماليين القيام بمهامهم ووظائفهم وتحمل مسؤولياتهم على أكمل وجه واتخاذ القرارات ذات درجات عالية من الرشد من أجل الحفاظ على استمرارية وبقاء المؤسسة.

المطلب الأول: ماهية اتخاذ القرار

تعتبر عملية اتخاذ القرارات من أهم القرارات التي تتواجد في حياتنا اليومية بصفة دائمة، وتكون هذه القرارات إما بسيطة أو معقدة، فقد تنطلق من اتخاذ قرار بشأن الحصول على قهوة أو اتخاذ قرار بشأن الذهاب أو عدم الذهاب إلى العمل إلى قرار يمكن أن يحافظ على بقاء أو زوال المؤسسات، ونظرًا للأهمية الكبيرة التي تحتلها عملية اتخاذ القرارات تم عرض مفهوم اتخاذ القرار وخطواته في هذا المطلب.

أولاً: تعريف اتخاذ القرار

تُعرف عملية اتخاذ القرار بأنها اختيار أحسن البدائل المتاحة بعد دراسة النتائج المترتبة على كل بديل وأثرها على الأهداف المطلوب تحقيقها¹.

كما يمكن القول أن عملية اتخاذ القرارات في الحقيقة عبارة عن اختيار بين مجموعة بدائل مطروحة لحل مشكلة ما أو أزمة أو تسيير عمل معين بعد تحديد عناصر القوة والضعف لكل بديل تمهيدًا لاختيار البديل الأفضل².

بالإضافة إلى أنه يمكن تعريفها على أنها المفاضلة بين حلول بديلة لمواجهة مشكلة معينة واختيار الحل الأمثل من بينها³. فعملية اتخاذ القرارات ما هي إلا عملية اختيار بين البدائل المتاحة للتوصل إلى اختيار البديل المناسب⁴.

وعليه يمكن إعطاء تعريف شامل لعملية اتخاذ القرارات، والتي تمثل عملية اختيار البديل الأمثل من بين البدائل المتاحة والتي من الأفضل أن تكون على الأقل ثلاثة بدائل من أجل إعطاء المرونة الكافية للمؤسسة للاختيار من بينها، وذلك بعد تحديد منافع وعواقب كل بديل.

¹ - القافي محمد بهاء الدين بديع، استخدام نظم الخبرة لدعم القرارات في ترشيد القرارات المالية لمشروعات قطاع الأعمال العام، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، العدد 1، 1993، جامعة عين شمس - كلية التجارة، ص 1343، 1344.

² - عميش مبارك عبد الله هادي، رأس المال المعرفي ودوره في تعزيز عملية اتخاذ القرارات المالية الإستراتيجية، مجلة البحوث المالية والتجارية، العدد 1، 2015، جامعة بورسعيد - كلية التجارة، ص 313.

³ - سيد عليوة، الهندسة المالية، مكتبة جزيرة الورد للنشر، الطبعة الأولى، 2002، ص 14.

⁴ - حامد سوادي عطية، العملية الإدارية : معارف نظرية ومهارات تطبيقية، دار الغريب للنشر، القاهرة، مصر، 1999، ص 116.

كما تجدر الإشارة إلى أن مضاعفات عملية اتخاذ القرارات تتفاوت من البساطة إلى التعقيد الشديد وذلك باختلاف المواقف والمشكلات، فعملية اتخاذ القرارات تعتبر من أصعب وأعقد العمليات حتى بالنسبة لأفضل المديرين، لكنهم عند اتخاذ هذه القرارات ومن أجل جعلها تتسم بالرشادة يأخذون بعين الاعتبار عدة عوامل، والتي تتمثل فيما يلي¹:

- تنطوي عملية اتخاذ القرارات على عناصر ملموسة وغير ملموسة وأيضاً على عناصر عاطفية ورشيده، وهذا يتطلب بالضرورة مرونة ذهنية تمكن من أخذ هذه العناصر جميعها في الحسبان، وإن التبسيط الكثير من اللازم للأمور والمسائل التي تكون موضوع البحث قد يقضي أو يشوه العناصر التي تميز العوامل المؤثرة المختلفة؛
- يجب أن يؤدي كل قرار إلى نتيجة تسهم في تحقيق الهدف: إن معرفة الغرض أو الهدف تساعد مساعداً كبيرة على تبسيط مهمة اتخاذ القرار، ومن الأمور الحيوية في القرار هي أن يكون عملياً وقابلًا للتطبيق وبالتالي إذا كان الغرض معقداً ولا يمكن تحقيقه فيجب شطبه؛
- لا يمكن إرضاء كل شخص: معظم القرارات لا يمكنها أن تتفق مع أو ترضي كل شخص يهتم بالقرار أو له مصلحة فيه، أو يتأثر به، ومن ثمَّ هناك دائماً بعض الأفراد الذين يشعرون بأنه كان من الأفضل اتخاذ قرار مختلف؛
- توجد عادة عدة بدائل مرضية للاختيار: إن معظم المشكلات التي تواجهها المؤسسات يمكن إقرارها بنجاح بعدد من الطرق، والدليل على صحة هذا القول يمكن مشاهدته يومياً عن طريق القرارات المختلفة التي يتخذها رجال الإدارة؛
- استخدام التفكير الخلاق في عملية اتخاذ القرار: إن أفضل إجابة للمشكلة قد تكون شيئاً لم يسبق عمله من قبل أو مزيج لأفكار معرفة جمعت مع بعضها البعض بطريقة جديدة، ولا شك أن الخيال والابتكار يعتبران من المداخل الممتازة لتنمية البدائل الممكنة وسبل العمل؛
- اتخاذ القرارات عملية ذهنية ويجب تحويلها إلى عمل مادي: إن العمليات الفعلية التي تتم بمقتضاها اتخاذ القرارات تتكون من مفاهيم وأفكار ذهنية، ولا ترجع صعوبة اتخاذ القرار إلى الزيادة الفائقة عن الحد للمسائل الواجب إقرارها، أو إلى عدم توفر الوقت الكافي، ولكنها ترجع إلى مسألة التغلب على العوائق الذهنية، والتحول من العمل الذهني إلى العمل المادي؛

¹ - المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني، مبادئ إدارة الأعمال، المملكة العربية السعودية، 2008، ص 31.

- تستلزم عملية اتخاذ القرارات الفعالة وقتاً كافياً: عادة لا يُطلب من المدير أن يتخذ قرارات سريعة جداً في الحال وفي نفس اللحظة، حقاً إن الظروف التي تتغير بسرعة قد لا تسمح إلا بالقليل من الوقت للتأمل، ولكن هذا لا يعني إطلاقاً أن العمل الحاسم يجب أن يتم بسرعة فائقة، فالعمل السريع العاجل لا يعني قرارات فجائية، وبينما تتخذ قرارات الطوارئ بسرعة، إلا أنها عادة تعكس تجربة الحكم الشخصي والفهم اللاشعوري للأنشطة بواسطة متخذ القرار؛
- اتخاذ القرار وعدم التهرب منه أبداً: ينبغي على كل المديرين مواجهة عملية اتخاذ القرارات، فهي كما كررنا القول عملهم الأساسي، وإن أسوأ قرار يمكن أن يتخذه المدير هو أن يقرر عدم اتخاذ القرارات؛
- الاعتراف بحتمية التغيير: يمكن أن ينجم عن بعض القرارات المتخذة بعض التغييرات، لذلك يجب على المديرين أن لا يخشوا التغيير، فالأشياء لا تبقى ساكنة بل هي دائمة الحركة، وهذه الحركة يمكن أن تكون بناءة أو هدامة؛
- وضع نظام لمتابعة كل قرار: ينبغي وضع نظام متابعة لا يقتصر على التأكد من تنفيذ القرار فحسب بل أيضاً لتقييم نتائج القرار، وعادة تقوم الرقابة بالإجابة على السؤال الآتي: هل كان القرار سليماً أو خاطئاً؟ وينبغي توقع بعض القرارات الخاطئة، لأنه من المعروف أن من لا يخطئ لن يتقدم.

ثانياً: خطوات اتخاذ القرارات

يقوم المديرون باتخاذ قرارات صعبة وجد معقدة، حيث ينبغي الأخذ بعين الاعتبار فوائد وعواقب الاختيار، هذا ويقتضي أن يتم الاختيار وفقاً لأحد المنهجين المتعارف عليهما، فيمكن للمدير أن يتبع نهج التجربة والخطأ والتي تكون فيه عملية اتخاذ القرار وفقاً للتجربة الشخصية لصانع القرار، أو وفقاً لمشاهدته لقرارات تم اتخاذها في مثل هذه المواقف، وهنا تبرز عوامل نجاح وفشل هذا الأسلوب، فهو يستند على القدرة الفردية لمتخذ القرار، ورؤيته للمواقف المختلفة وكيفية تحليله لتلك المواقف¹، أما المنهج الثاني الذي يمكن أن يتخذ القرار وفقاً له هو المنهج العلمي، وهو المنهج الذي يستعمل بكثرة وذلك لأنه أسلوب موضوعي يقوم على دراسة البيانات والحقائق وتحليلها، وإبعاد التحيز الشخصي والنظرة الذاتية بقدر الإمكان، ويعمل على استغلال الموارد المتاحة أحسن استغلال وتحقيق الأهداف المطلوبة بالدرجة الواجبة من الفعالية². ويتم اتخاذ القرارات وفقاً لهذا المنهج من خلال عدة خطوات، والتي تتمثل فيما يلي:

¹ - خبراء المجموعة العربية للتدريب والنشر، صناعة القرارات الإدارية بين النظرية والتطبيق، المجموعة العربية للتدريب والنشر، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2013، ص 11.

² - على محمد عبد الوهاب، مقدمة في الإدارة، معهد الإدارة العامة للنشر، 1982، ص 42.

1- تحديد المشكلة

يجب على المدير تحديد ماهية المشكلة التي تتطلب القرار الإداري؛ لتصحيح مسارها في مؤسسته، وذلك من خلال معرفة الأسباب الحقيقية وراء المشكلة، وأهمية المشكلة من عدمها، فلا يُعقل أن يقف المدير عند توافه النقاط السلبية، ويترك ما هو أعظم، كما يجب التفريق بين الأسباب والنتائج¹، أي أنه يجب على المدير أن يقوم بالتشخيص الجيد للموقف؛ ومعرفة موقع المشكلة بالضبط من هذا الموقف، وتحديد نوعها وحجمها والآثار الناجمة عنها ودرجة حدتها والجوانب التي تتضمنها؛ فنية وتنظيمية وإنسانية، وذلك من أجل أن تكون لخطوات اتخاذ القرار أو لحل هذه المشكلة جدوى².

2- جمع المعلومات

في هذه الخطوة من الضروري أن نجمع المعلومات التي نتوقع أنها سوف تساعدنا على تحديد المشكلة تحديداً أكثر وضوحاً، وذلك بما يساعدنا لاحقاً على وضع البدائل المناسبة لحل المشكلة، هذه المعلومات تتضمن ما يأتي³:

- معلومات موضوعية: نحاول من خلال هذه المعلومات الكشف عن الأطراف الداخلة في المشكلة؛ وزمان ومكان حدوث هذه المشكلة، ودرجة تكرار حدوثها في الماضي؛
- معلومات ذاتية: وهي المعلومات التي تصف آراءنا واتجاهاتنا وأحاسيسنا اتجاه هذه المشكلة؛
- معلومات متعلقة بالمعوقات التي حالت دون حل المشكلة في الماضي، والتي من المحتمل أن تدوم، وقد تكون هذه المعوقات نظامية أو مالية، أو بشرية، أو زمنية أو غير ذلك؛
- معلومات إضافية لا تتعلق بالمعلومات السابقة لكن يمكنها أن تساهم في حل المشكلة.

3- طرح البدائل المناسبة

تعني هذه الخطوة أن يضع المدير مجموعة من الحلول أو الخطط البديلة، والتي يصلح كل منها بدرجة معينة وكيفية محددة للوصول إلى الأهداف المطلوبة، حيث تختلف عدد البدائل أو الحلول المتاحة من موقف لآخر، وذلك حسب طبيعة المشكلة؛ والوقت المتاح لحلها؛ ومهارة متخذ القرار وجديته ورغبته في التوصل إلى الحل السليم؛ ومقدار الخدمات الاستشارية التي يتلقاها من الوحدات المعاونة في مؤسسته، ثم

¹ إيمان أحمد يوسف، المهارات الإدارية وطرق تنميتها، دار ابن النفيس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2020، ص 115.

² على محمد عبد الوهاب، مرجع سابق، ص ص 42، 43.

³ أحمد بن عبد الرحمن الشميمري وآخرون، مبادئ إدارة الأعمال: الأساسيات والاتجاهات الحديثة، مكتبة العبيكان للنشر والتوزيع، الطبعة السادسة، 2009، ص 135.

يقوم متخذ القرار بالمفاضلة بين البدائل التي توصل إليها، وذلك بمقارنة كل واحد منها بالآخر، من حيث المزايا والعيوب والتكاليف ومشكلات التنفيذ والنتائج المتوقعة¹.

4- اختيار البديل المناسب

في هذه الخطوة نرى أن الاختيار يكون في الإطار الذي يحقق أفضل النتائج المتوقعة للمؤسسة، ويمكن الاستناد إلى بعض المعايير لاختيار أفضل البدائل وهي²:

- الخطر: لا يوجد عمل يخلو من الخطر، لذا لا بد من مقارنة أخطار كل بديل بالمكاسب المتوقعة منه والمهم النسبة بينهم وليس الأخطار المتوقعة أو المكاسب المنتظرة في حد ذاتها؛
- الوفرة في الجهد: هنا تكون المقارنة بين النتائج المتوقعة والجهد اللازم لتحقيقها، وذلك يعني أن أفضل حل هو الذي يعطي أضخم النتائج بأقل جهد ممكن؛
- الموارد المتاحة وقيودها: ولعل أكثر هذه الموارد والتي ينبغي أخذ قيودها في الحسبان عند الاختيار هي الموارد البشرية، ونقصد بالموارد البشرية الأفراد ومعرفتهم وفهمهم وصلاحياتهم هي التي تحدد ما يستطيعون عمله وما لا يستطيعون، ومن ثم لا يمكن حل مشكلة بطريقة لا يمكن تنفيذها، وذلك نظراً لأن الموارد البشرية اللازمة غير متاحة أو غير موجودة في المكان المناسب.

5- تنفيذ القرار

تتضمن هذه الخطوة من عملية اتخاذ القرار تطبيق ما تم اختياره لحل المشكلة، على أن عملية تنفيذ أي بديل أو أي حل ليست بالعملية اليسيرة، ذلك أن اتخاذ القرار بشأن حل مشكلة ما لا بد أن يصاحبه تغيير أو تعديل في الظروف المحيطة بالمشكلة، والتي غالباً ما تكون عاملاً مؤثراً في ظهور المشكلات، كذلك فإن مما يجب مراعاته في عملية تنفيذ البديل لحل المشكلة هو أن يتم إسناد مهمة تنفيذ الحل إلى شخص؛ أو الأشخاص الذين لديهم المهارات الكافية لتنفيذ هذا الحل مع إعطائهم فرص الصلاحية والمرونة التي تمكنهم من تنفيذ الحل بما يتلاءم وظروف التنفيذ³.

6- مراقبة تنفيذ القرار

عندما يتم تنفيذ حل ما لأي مشكلة، فإنه من الواجب مراقبة ومتابعة تنفيذ هذا الحل للوقوف على مدى فاعليته في علاج المشكلة، لأنه إذا تبين من خلال متابعة تنفيذ هذا الحل بأن قرار اختيار هذا الحل كان فعالاً في علاج المشكلة، فإن ذلك يدل على أننا توصلنا للمرحلة الأخيرة من عملية حل المشكلة؛ وأن قرارنا

¹ - على محمد عبد الوهاب، مرجع سابق، ص ص 44، 45.

² - خبراء المجموعة العربية للتدريب والنشر، مرجع سابق، ص ص 16، 17.

³ - أحمد بن عبد الرحمن الشميري وآخرون، مرجع سابق، ص 136.

كان سليماً إلى حدٍ كبير، في المقابل فإنه إذا أثبتت تقارير متابعة الحل بأن المشكلة لا تزال قائمة أو أنها لم تحل بشكل كامل أو أنها تتفاقم بشكل ملحوظ، فهذا يستلزم إما القيام بتعديلات على القرار المتخذ أو العودة إلى المرحلة الأولى من أجل الحصول على حل آخر أكثر فعالية ونجاح¹.

ثالثاً: العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار

بالرغم من أن عملية اتخاذ القرارات تكون وفقاً لهذه الخطوات إلا أنها تتأثر بالتغيرات المحيطة بها، سواء في البيئة الخارجية للمؤسسة أو الداخلية، وتتمثل هذه العوامل فيما يلي²:

1- العوامل الخارجية (البيئة)

تتم عملية اتخاذ القرارات داخل المؤسسة في ضوء عوامل بيئية محيطة والتي تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر، ويمكن تقسيمها إلى:

1-1- العوامل الاقتصادية والتي تتمثل في المستوى العام للنشاط الاقتصادي العالمي من حيث موقف الدورات الاقتصادية والاتفاقات والتكتلات العالمية ومعدلات التبادل، وحالات التضخم والانكماش ومستويات القدرة الشرائية للنقود والسياسات المالية والنقدية للدولة؛

1-2- العوامل السياسية المتمثلة في درجة الاستقرار السياسي الذي يساعد على التنبؤ بالنتائج المتوقعة لمختلف البدائل، والاتجاهات الإيديولوجية للحكومة، ومدى تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وفي نشاط المؤسسات؛

1-3- العوامل التكنولوجية؛ فوجود نظام فعال للاتصالات وشبكة معلومات على المستوى الوطني تساعد على تدفق المعلومات بين المؤسسات؛

1-4- العوامل الاجتماعية والتي تشمل الاتجاهات والقيم وأنماط السلوك السائدة في المجتمع والتي تؤثر في مستوى الأفراد؛

1-5- العوامل الواقعية؛ وتتمثل في الحقيقة والواقع المحيط بعملية اتخاذ القرار وما ترجحه تلك الحقيقة من وسيلة أو بديل.

2- العوامل الداخلية

تتأثر عملية اتخاذ القرارات إضافة إلى العوامل الخارجية بجملة من العوامل الداخلية النابعة من داخل المؤسسة، والمرتبطة بالمؤسسة كوحدة تنظيمية أو بالعاملين بها، ويمكن تقسيمها إلى العوامل التالية:

¹- مرجع نفسه، ص 136.

²- مداحي عثمان، أهمية ودور المعلومات في اتخاذ القرارات، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، العدد 13، 2018، الجزائر، ص ص 238، 239.

1-2- أهداف المؤسسة والتي تمثل محور التوجيه الأساسي لكل العمليات، لذلك لا بد أن يؤدي أي قرار يتخذ في النهاية إلى تحقيق هذه الأهداف، لذلك فإن أساس الاهتمام في اتخاذ القرار هي اختيار الوسائل المناسبة التي تمكن من تحقيق أهداف المؤسسة التكتيكية والإستراتيجية؛

2-2- الضغوط؛ فهناك من الظواهر السلوكية والتفاعلات الإنسانية ما تؤثر على القرارات بطريقة غير مباشرة ومن هذه الظواهر ما يعرف بالضغوط أو استخدام النفوذ؛

2-3- العوامل السلوكية، التي تحكم طبيعة متخذ القرار وتؤثر أيضًا في كفاءته، وقد ذكرت جمعية المحاسبين الأمريكيين جملة من العوامل السلوكية التي تؤثر على متخذي القرارات عند اختيار قراراتهم، وتتمثل هذه العوامل فيما يلي:

- الدوافع: والتي تمثل الحالة النفسية التي توجه السلوك إلى هدف معين، حيث أنها قوة داخلية تتبع من داخل الفرد أو رغبة يريد الإنسان إشباعها، ويمكن اعتبار الدوافع من أهم المتغيرات الرئيسية المؤثرة على رفع درجة استغلال الطاقة البشرية لمتخذ القرار، كون أن الدوافع هي القوة المحركة لسلوك الإنسان؛

- القلق والصرع: القلق هو ذلك الشعور بعدم التأكد يستشعره متخذ القرار في مواجهة أحد الأخطار المتوقعة، ويرتبط تأثير القلق على سلوك متخذ القرار بمستوى توقعه عما إذا كان يميل إلى تحقيق الانجازات أو تقادي الفشل، ذلك أن متخذ القرار الذي يسعى إلى تحقيق انجازات يميل إلى خلق مستويات عالية للتوقع بينما متخذ القرار الذي يسعى إلى تقادي الفشل يميل إلى خلق مستويات منخفضة للتوقع؛

- الاتجاهات: وتمثل تلك المجموعة من المعتقدات والمشاعر والميول السلوكية التي يحملها الفرد بخصوص موضوع معين، ويمكن النظر إلى الاتجاهات على أنها الطريقة التي يشعر بها الفرد تجاه شخص أو شيء أو فكرة أو موقف، ويمثل الاتجاه ذلك الاستعداد المكتسب الذي يجعل الفرد يميل إلى موضوعات معينة ويفضلها على غيرها أو لا يميل إلى موضوعات معينة ولا يرحب بها.

المطلب الثاني: مفهوم القرارات المالية

تعد القرارات المالية من أهم وأصعب القرارات التي يتم اتخاذها في المؤسسة، هذا ما استلزم على المدير المالي الأخذ بعين الاعتبار جملة من العوامل التي تقوم عليها عملية اتخاذ القرارات المالية، كما وجب عليه الالتزام بمهامه وأهدافه والتي يجب أن تكون متناسقة ومتوافقة مع إستراتيجية وسياسة المؤسسة، وعليه تم تقسيم هذا المطلب إلى جزئين، يضم الجزء الأول تعريف ومقومات القرارات المالية، أما الجزء الثاني فيشمل مهام وأهداف المدير المالي.

أولاً: تعريف القرارات المالية

يعرف القرار المالي على أنه " القرار الذي يشمل عدة قرارات، كالاختيار بين إعادة استثمار السيولة الفائضة وتوزيع الأرباح، والاختيار بين التمويل الداخلي (التمويل الذاتي) والتمويل الخارجي"¹، بالإضافة إلى أن هناك من يعرف القرار المالي " بأنه الحسم أو اختيار أحد الحلول من الحلول الممكنة أو البديلة لتحقيق غرض ما أو مواجهة موقف محدد متعلق بالجانب المالي لمشروع المؤسسة، والذي يكون له أثر كبير على سيرورة المؤسسة ومستقبلها"²، كما يمكن تعريفه أيضاً بأنه " عبارة عن كل قرار يوازن بين الحصول على الأموال وامتلاك الأصول، حيث تهدف هذه القرارات إلى تمويل الاستثمارات مع تحقيق أعلى ربح وبالتالي تعظيم قيمة المؤسسة"³.

كما يمكن توضيح عملية صناعة القرار المالي من خلال تحديد الهدف المطلوب تحقيقه والموضوع المطلوب فيه اتخاذ القرار المالي أو المشكلة التي يتم مواجهتها ثم دراستها بالشكل الكافي لتحديد أبعادها وعناصرها وأسبابها، ويأتي بعد ذلك تطوير البدائل المالية المرتبطة بها، ثم تقييم كل البدائل وتحديد كفاءة كل منها في حل المشكلة وتحقيق الهدف، ثم اتخاذ القرار الملائم عن طريق اختيار أحد هذه البدائل المالية ثم تنفيذه ومتابعته وتقييمه"⁴.

وحسب هذه الدراسة يمكن تعريف القرار المالي بأنه اختيار البديل الأفضل من بين عدة بدائل، حيث يتضمن أفضل بديل للاستثمار الأمثل الذي يخدم مصالح وأهداف المؤسسة مع أفضل تمويل والذي يكون بتكلفة أقل وبأعظم عائد.

ثانياً: العوامل المؤثرة في القرار المالي

عملية اتخاذ القرار المالي تقوم على عدة عوامل، والتي تتمثل فيما يلي⁵:

¹ - جمام محمود، دباش أميرة، أثر قائمة التدفقات النقدية على اتخاذ القرارات المالية: دراسة حالة البنوك التجارية بولاية جيجل، مجلة

البحوث الاقتصادية والمالية، العدد 4، 2015، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، الجزائر، ص 71.

² - زهواني رضا وآخرون، دور الإدارة المالية في صنع القرارات المالية: قرار التمويل، قرار الاستثمار وتوزيع الأرباح، مجلة العلوم الإدارية والمالية، المجلد 1، العدد 1، 2017، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، الجزائر، ص 240.

³ - بن عمر محمد البشير، نصير أحمد، مساهمة مبادئ حوكمة المؤسسات في ترشيد القرارات المالية: حالة المجمع الصناعي صيدال، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، المجلد 10، العدد 3، 2017، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، الجزائر، ص 166.

⁴ - ابتهاج مصطفى عبد الرحمن وآخرون، أساسيات التمويل، جامعة القاهرة- كلية التجارة، القاهرة، مصر، 2019، ص 17.

⁵ - المقرورس عبد الحميد علي، الفرجاني إبراهيم مسعود، نظم المعلومات المحاسبية وأثرها على صناعة القرارات الإدارية والمالية، مجلة دراسات الاقتصاد والأعمال، العدد 1، 2014، ص 223.

1- المناخ الذي يتم فيه اتخاذ القرار

ويقصد به بيئة القرار من حيث أثرها على الشخص متخذ القرار، ويتكون المناخ الذي يتم فيه اتخاذ القرار من مجموعة القرارات السابق اتخاذها، كما تشمل على المؤثرات البيئية والسلوكية التي تؤثر على متخذ القرار.

2- أهداف متخذ القرار

إن تحديد الهدف من القرار المالي هو الخطوة الأولى نحو اتخاذ القرارات السليمة، ويجب أن تكون أهداف متخذ القرار الشخصية الخاصة باختيار البديل متوافقة مع أهداف المؤسسة.

3- البدائل المتاحة

فالاختيار بين البدائل المتاحة وتقييمها يعتمد على عددها وإمكانية تنفيذها، ويلزم أن يكون للبديل القدرة على الإسهام في تحقيق بعض النتائج التي يسعى إليها متخذ القرار، بالإضافة إلى أن يكون في حدود الموارد المتاحة لمتخذ القرار، وإلا خرج عن نطاق الاختيار.

4- العائد المتوقع

تعتمد دراسة البدائل على العائد المتوقع لكل منهما، وفي ضوء ذلك العائد يتم اختيار البديل الذي يحقق أكبر عائد ممكن.

5- النتائج الاحتمالية

ويقصد بها النتائج التي قد يحققها القرار سواء لصالح المشروع أو ضده.

6- العوامل الشخصية لمتخذ القرار

هناك نوعان من الترشيح في القرار، هما الترشيح الموضوعي والترشيح الشخصي، فالترشيح الموضوعي يتعلق بالبيانات الشخصية لمتخذ القرار على أساسها، ثم الترشيح الشخصي ويتعلق بالصفات الشخصية لمتخذ القرار.

ثالثاً: مسؤوليات ومهام متخذي القرارات المالية في المؤسسات

فمن خلال التعرف على العوامل التي تقوم عليها عملية اتخاذ القرارات المالية نتوصل إلى أن للمدير المالي دور أساسي وفعال في هذه العملية، فهو يسعى بصفة رئيسية إلى المساهمة بشكل فعال في تحقيق هدف تعظيم ثروة المالك، وفي سبيل ذلك يمكن تحديد المهام التي يقوم بها في إطار الإجابة على ثلاثة أسئلة رئيسية وهي¹:

¹ - ابتهاج مصطفى عبد الرحمن وآخرون، مرجع سابق، ص 16.

- ما هي إستراتيجية الاستثمار طويلة الأجل التي يجب أن تحققها المؤسسة؟
 - كيف يمكن للمؤسسة توفير الأموال اللازمة لتمويل هذه الاستثمارات؟
 - ما هو حجم وتوقيت التدفقات النقدية قصيرة الأجل وتأثير ذلك على قدرة المؤسسة على مواجهة احتياجاتها المالية قصيرة الأجل؟
- فالمدير المالي لم يعد يقوم بوظيفة الاستشاري فقط، بل أصبح عليه أن يقوم بإدارة أموال المؤسسة بفعالية وأمانة، وذلك من خلال تحقيق الأهداف الأساسية للمؤسسة بواسطة أداء مهامه على أكمل وجه، والمتمثلة فيما يلي¹:

1- تحليل البيانات المالية وإعداد الخطط

وتعني عملية التحليل دراسة البيانات المالية وتحويلها إلى نمط أو شكل من المعلومات النسبية أو المطلقة، التي تقيد في معرفة الجوانب الإيجابية والسلبية وتقييم الواقع المالي والتشغيلي للمشروع خلال فترة زمنية معينة وتساعد عمليات التحليل على التخطيط المالي.

2- التخطيط المالي

ويكون ذلك من خلال التعرف على الاحتياجات المالية للمشروع وإعداد الخطط المالية الشاملة (الطويلة الأجل ذات الأهداف الإستراتيجية والقصيرة الأجل ذات الأهداف التشغيلية)، وتعد وظيفة التخطيط المالي من أهم الوظائف التي يقوم بها المدير المالي نظرًا لاشتراكه في رسم السياسة طويلة الأجل الخاصة بالمؤسسة وعمليات التمويل في المستقبل، وبالتالي يؤدي إلى تحديد هيكل الأصول في المؤسسة ومكوناته في المستقبل.

3- تحديد هيكل الأصول للمؤسسة

نعني بذلك تحديد العناصر المكونة للأصول وتوزيع هيكل الاستثمار في الأصول قصيرة الأجل والأخرى طويلة الأجل، وبعد ذلك يتم تحديد الحجم الأمثل للاستثمار في الأصول المتداولة والثابتة التي تؤثر بنتائجها على مستقبل المؤسسة، إضافة إلى أهمية متابعة تقادم الأصول الثابتة ومدى مساهمتها بشكل كفؤ في العمليات التشغيلية والحاجة إلى استبدالها وتجديدها أو توسيعها، ويكون ذلك عن طريق معرفة ما حدث سابقًا للأصول وما يمكن أن يحدث مستقبلًا في ضوء الخطة الإستراتيجية المستقبلية للمؤسسة.

4- تحديد الهيكل المالي للمؤسسة

حيث ترتبط هذه الوظيفة بتحديد العناصر التي يتكون منها الهيكل المالي من خلال دراسة الخصوم وحقوق الملكية المعروضة في قائمة المركز المالي وتقييم واختيار وسائل التمويل المتاحة، وللمدير المالي

¹ - دريد كامل آل شبيب، مبادئ الإدارة المالية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2018، ص ص 24، 25.

دورًا كبيرًا في تحديد المزيج الملائم للتمويل الطويل أو القصير الأجل، ويعد هذا التحديد من أهم العمليات التي تؤثر على قوة المركز المالي والائتماني للمؤسسة.

رابعاً: الأهداف المالية لمتخذي القرارات المالية

عند قيام المدير المالي بهذه الوظائف بالتأكيد فإنه يسعى لتحقيق أهداف معينة، حيث تكون هذه الأهداف كثيرة ومتنوعة؛ كما أنها تؤثر على القرارات المالية التي يتخذها ومن أهم هذه الأهداف ما يلي¹:

1- تعظيم ثروة حملة الأسهم

الهدف الرئيسي للمدير المالي هو تعظيم ثروة حملة الأسهم، حيث يعتبر سعر السهم أبسط وأسهل المقاييس المستخدمة لقياس مدى تعظيم ثروة المساهمين، وبالتالي فعلى المدير المالي اتخاذ كافة القرارات والتدابير التي من شأنها زيادة سعر السهم للمؤسسة، وعلى الرغم من أن الهدف الخاص بزيادة سعر السهم يبدو سهلاً إلا أن تطبيق ذلك يُعد أمر بالغ الصعوبة، فهناك العديد من العوامل التي يجب مراعاتها لتحقيق الهدف ومن أهم تلك العوامل العائد والخطر.

وعادة ما تتأثر ثروة حملة الأسهم بنصيب السهم العادي من الأرباح خلال فترة زمنية محددة سواء تم احتجاز هذه الأرباح أو توزيعها في شكل توزيعات أرباح نقدية، حيث يقاس نصيب السهم العادي من الأرباح بقسمة صافي الأرباح المتاحة للتوزيع على حملة الأسهم العادية على عدد الأسهم العادية المملوكة لحملة الأسهم العادية بالمؤسسة.

2- تعظيم الربحية

يختلف هدف تعظيم الثروة كلياً عن هدف تعظيم أو زيادة الربحية، وذلك لأنه من الممكن أن تزيد أرباح المؤسسة المتاحة للتوزيع على حملة الأسهم العادية خلال فترة زمنية معينة إلا أن نصيب السهم من توزيعات الأرباح قد يقل لأن الزيادة في الأرباح قد تكون نتيجة لزيادة أعمال المؤسسة المترتبة عن زيادة رأسمال المؤسسة عن طريق إصدار أسهم عادية جديدة بنسبة تفوق نسبة الزيادة في الأرباح وهو ما يترتب عليه انخفاض سعر السهم وليس العكس، فضلاً عن أن توقيت الحصول على الأرباح ومعدلات الخطر المرتبطة به تؤثر على ثروة حملة الأسهم. وهناك ثلاثة أسباب تؤكد على أن تعظيم الأرباح لا تؤدي إلى زيادة سعر السهم وهي:

- التوقيت الخاص بالتدفقات النقدية: فدائماً ما يفضل تحقيق تدفق نقدي أعلى في الفترات الأولى وذلك من أجل إعادة استثمار هذه التدفقات؛

¹ أسامة عبد الخالق الأنصاري وآخرون، التمويل والإدارة المالية: النظرية والتطبيق، جامعة القاهرة- كلية التجارة، الطبعة الأولى، القاهرة، ص 6، 7.

- **التدفقات النقدية:** الأرباح والتدفقات النقدية مفاهيم مختلفة، فالأرباح التي تحققها المؤسسة وتسجلها في قوائمها المالية تكون على أساس الاستحقاق وليس التدفق النقدي الفعلي، أما التدفقات النقدية فهو مقياس أكثر دقة ويعبر عن النقدية الفعلية المتولدة للمؤسسة وكذلك مدفوعات المؤسسة ستكون نقدية، وبالتالي يهتم المدير المالي بكل ما يتولد أو يدفع نقدًا وليس آجلاً؛
- **الخطر:** لا يستطيع هدف تعظيم الربح تحديد درجة المخاطرة وهي احتمال اختلاف العائد الفعلي عن العائد المتوقع، فالمبدأ الأساسي للتمويل والذي يأخذ بعين الاعتبار هو التوازن بين العائد والمخاطرة، فكلما زادت درجة المخاطرة ازداد العائد والعكس صحيح، وعليه فإن المحدد الرئيسي لسعر السهم وبالتالي لثروة الملاك هو العلاقة بين العائد والمخاطرة.

3- تحقيق الرفاهية لأصحاب المصلحة

بالرغم من أن الهدف الأساسي هو تعظيم ثروة حملة الأسهم إلا أن العديد من المؤسسات اتخذت هدفًا أكثر شمولية وهو التركيز على أصحاب المصالح كافةً وليس فقط المساهمين، فأصحاب المصالح هم مجموعات متنوعة مثل المستهلكين أو العملاء والموردين والمقرضين والملاك وكل من له علاقة اقتصادية مباشرة مع المؤسسة، وبالتالي يصبح الهدف الأسمى هو تعظيم المنافع الخاصة بأصحاب المصالح والمحافظة عليها، ومفهوم أصحاب المصالح لا يلغي هدف تعظيم ثروة حملة الأسهم ولكن هذا المفهوم هو جزء من مفهوم المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات، فحتى نستطيع تعظيم ثروة الملاك في الأجل الطويل لا بد من الحفاظ على تحقيق مصالح أصحاب المصالح وعدم خلق أي نوع من تعارض المصالح معهم.

المطلب الثالث: أنواع القرارات المالية في المؤسسة؛ وآليات ترشيدها

للقرارات المالية العديد من الأنواع لكن أهم هذه القرارات هي القرارات المتعلقة بالمشاريع الاستثمارية سواءً الجديدة أو القرارات من أجل التوسع والنمو، لكن من أجل القيام بهذه المشاريع يقتضي على المؤسسة امتلاك الموارد المالية اللازمة وهو ما يعرف بقرار التمويل والذي بدوره متصل بقرار توزيع الأرباح المتحصل عليها من هذه المشاريع، ونظرًا لأهمية هذه القرارات ولتأثيرها على أداء واستمرارية المؤسسة وجب ترشيد هذه القرارات.

أولاً: أنواع القرارات المالية

يعتبر قرار الاستثمار وقرار التمويل وتوزيع الأرباح من أهم وأصعب القرارات المالية الإستراتيجية التي تقوم عليها المؤسسة والتي تحافظ على بقائها ونموها، لكن القرارات المالية لا تنحصر ضمن هذه القرارات فقط بل تتدرج ضمنها قرارات أخرى، والتي يتم ذكرها باختصار فيما يلي:

1- قرار الاستثمار

يعتبر قرار الاستثمار من أهم وأصعب القرارات التي يتخذها المدير المالي، وذلك لما له من تأثير على استمرارية ونمو المؤسسة، كما أنها تعتمد بكثرة على التنبؤات التي من الصعب التأكد من نتائجها وفعاليتها، بالإضافة إلى أنه لا يمكن التراجع عن قرارات الاستثمار وذلك لأنها طويلة المدى، وعليه يمكن تعريف قرار الاستثمار بأنه "القرار الذي يقوم على صرف الإنفاق الفوري من أجل الاستفادة من ربح أو فائدة على عدة فترات متتالية"¹.

2- قرار التمويل

يُعتبر التمويل القلب النابض في المؤسسات، كما أنه النشاط الرئيسي الذي تركز عليه المشاريع الاستثمارية فبدونه لا يمكن تنفيذ هذه الاستثمارات، فقرار التمويل يتمثل في كيفية الحصول على الموارد المالية من مصادر داخلية وخارجية وتوزيعها على الاستخدامات المختلفة².

3- قرار توزيع الأرباح

قرار توزيع الأرباح لا يقل أهمية عن قرار الاستثمار وقرار التمويل وهو قرار توزيع أو احتجاز الأرباح لإعادة استثمارها وتشغيلها في المؤسسة، كما أن قرار التوزيع يكون له أثر كبير على أسعار الأسهم، وذلك لأنه متعلق بتوزيع أرباح حملة الأسهم³.

4- قرار استئجار الأصول

يمكن أن يؤدي استئجار المؤسسة للأصول بدلاً من تملكها إلى زيادة احتمالات انخفاض التكلفة لديها وزيادة ثروة المساهم فيها، وتفسير ذلك هو أن المؤجر قد تتوفر لديه الخبرة والقوة الاقتصادية الكافية لتمكنه من شراء أو تصنيع الأصل عند سعر منخفض، فإذا لم تتوفر لدى المستأجر هذه القوة الاقتصادية، فإن المؤجر يستطيع الحصول على الأصل وينقل جزء من الوفورات التي يتمتع بها إلى المستأجر من خلال تخفيض مقابل الإيجار الذي يدفعه الأخير، فبالإضافة إلى هذه الميزة يوفر الاستئجار العديد من الخصائص الأخرى كزيادته لسيولة المؤسسة؛ وإمكانية استبدال الأصل بأصل آخر أكثر تقدماً وأكثر تطوراً من الناحية التكنولوجية وغيرها من المميزات الأخرى⁴.

¹ - جمام محمود، دباش أميرة، أثر عدالة الإفصاح المحاسبي في ترشيد القرارات الاستثمارية: دراسة حالة عينة من المستثمرين ببورصة الجزائر، مجلة دراسات وأبحاث، العدد 26، 2017، جامعة الجلفة، الجزائر، ص 130.

² - أبكر محمد عبيد كافي، أثر المخاطر المالية على القرارات التمويلية بالمصارف التجارية السعودية: دراسة ميدانية على المصارف العاملة بمدينة عفيف، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 4، 2016، جامعة الزعيم الأزهرى، السودان، ص 35.

³ - بن عمر محمد البشير، نصير أحمد، مرجع سابق، ص 167.

⁴ - مليكاوي مولود، الإستراتيجية والتسيير المالي، دار هومو للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر، 2018، ص 132.

5- قرار الإدماج والسيطرة على المؤسسات

يعتبر قرار الاندماج والسيطرة من أهم القرارات التي تتخذها المؤسسة من أجل التوسع والنمو، وذلك بعد وصولها لمرحلة الاستقرار، ونعني بعملية الاندماج الحالة التي يتم فيها الجمع بين مؤسستين بحيث تحتفظ إحدى المؤسستين بأهليتها القانونية وتدعى بالمؤسسة الدامجة، أما المؤسسة الأخرى فتدعى بالمؤسسة المدمجة فهي تختفي وتزول في المؤسسة الأولى، كما تتدرج جميع أصولها والتزاماتها في المؤسسة الدامجة. بالإضافة إلى أنه يجب التفريق بين عملية الاتحاد والاندماج، فعملية الاتحاد تكون بالجمع بين مؤسستين لإنشاء مؤسسة جديدة، حيث يكون للمؤسسة الجديد اسم وشخصية قانونية مختلفة تمامًا عن المؤسستين المتحدتين، فهما يزولان تمامًا عن الوجود¹.

أما عملية السيطرة فتكون بشراء إحدى المؤسسات عدد كافي من أسهم مؤسسة أخرى من أجل تحقيق هدف السيطرة على هذه المؤسسة من خلال إمكانية التحكم في إدارتها، وذلك بتشكيلها مجلس إدارة يقوم بتوجيه سياسة المؤسسة المسيطر عليها بما يتوافق مع سياسة المؤسسة المسيطرة، فعملية السيطرة لا تعني زوال المؤسسة المسيطر عليها من الوجود كشخصية قانونية ولكن من المؤكد انعدام استقلال سياسة هذه المؤسسة².

6- إعادة الهيكلة المالية

يتخذ هذا القرار من أجل إعادة هيكلة الخصوم من خلال تقليص عدد الأسهم العادية القائمة والمتداولة في السوق بصورة كبيرة، وذلك بإعادة شراء المؤسسة لهذه الأسهم وزيادة كمية الديون المستخدمة في تمويل عملياتها، ويترتب على هذا تحويل هيكل تمويل المؤسسة من نسبة ديون تتراوح ما بين 20% إلى 30% إلى نسبة ديون تتراوح ما بين 60% إلى 70%، حيث يتم ذلك من خلال إصدار المؤسسة لمقدار كبير من الديون (السندات) واستخدامها في إعادة شراء أسهمها العادية³.

ثانيًا: آليات ترشيد القرارات المالية

يحاول المديرون عند اتخاذ القرارات المالية ترشيد هذه القرارات، لكن حتى وإن كان المدير يتمتع بالتفكير العقلاني ولديه الخبرة في اتخاذ القرارات إلا أنه يعلم في الصميم أن درجة الرشد في القرارات لن تكون تامة وإنما تكون مرضية فقط، وذلك لعدة أسباب منها: قصور إدراك المدير، وقلة المعلومات المتوفرة

¹ - خيري الجزيري، التمويل الإداري : المفاهيم، الأدوات، الإطار العام لاتخاذ القرارات المالية، كلية التجارة- جامعة القاهرة، مصر، 2003، ص 413.

² - المرجع نفسه، ص 414.

³ - مليكاوي مولود، مرجع سابق، ص 136.

لديه، وعدم دقتها، وعدم كفاية الوقت المتاح لجمع المعلومات اللازمة لاتخاذ القرار، بالإضافة إلا أنه يجدر الذكر بأن التوجهات والأفكار والقيم والمبادئ التي يتمسك بها متخذ القرار تؤثر أيضاً في ترشيد هذه القرارات من خلال ميول المدير المالي لأحد البدائل فقط لأنها تتناسب مع معتقداته ومبادئه، فبالرغم من أن جميع هذه الأسباب تقلل من مثالية ورشادة القرارات المالية إلا أنه لا يجب على المديرين الماليين اعتبار هذه الأسباب تبرير أو رخصة لاتخاذ قرارات غير جيدة، فالقاعدة تنص على أنه يجب على المديرين الماليين اتخاذ قرارات مالية تتميز بأعلى درجة ممكنة من الرشد¹.

كما يمتلك المساهمون أيضاً دور في ترشيد القرارات المالية وذلك من خلال تمتعهم إضافة إلى الحقوق المالية بحقوق أخرى يطلق عليها الحقوق غير المالية، بحيث أن هذه الحقوق تكفل للمساهم المشاركة في اتخاذ القرارات المتعلقة بشؤون المؤسسة وضمان الرقابة على أعمال مجلس الإدارة عن طريق الاشتراك في مداوات الهيئة العامة والتصويت على القرارات المزمع اتخاذها في اجتماعاتها، وفي إطار هذه الاجتماعات يتم الدفاع عن حقوق المساهمين وكذلك مساءلة مجلس الإدارة، وتقديمه للتقارير المالية السنوية، وهو ما يضمن فعالية وترشيد اتخاذ القرارات المالية، كما يساهم أيضاً مجلس الإدارة في ترشيد القرارات المالية وذلك لأن من مسؤولياته الأساسية تحديد إستراتيجية المؤسسة واستيعاب القضايا والقوى والمخاطر التي تهدد المؤسسة، وكذلك الإشراف على أداء الإدارة، والحرص على اتخاذهم لقرارات مالية رشيدة متوافقة مع إستراتيجية وسياسة المؤسسة².

المبحث الثاني: مفهوم القرارات الاستثمارية

تعتبر القرارات الاستثمارية المحرك الرئيسي لبقاء واستمرارية المؤسسة، لذلك فهي تسعى لترشيد هذه القرارات من خلال اختيار أفضل البدائل المتاحة لديها، وتستند عند قيامها بالمفاضلة على مجموعة من القيم والمبادئ التي من شأنها الرفع في درجات رشادة القرارات الاستثمارية، بالإضافة إلى أن عملية اتخاذ القرارات لا تتم بدون دراسة جدوى كل بديل من بين البدائل، وذلك باستخدام المعايير الملائمة لكل بديل مع الأخذ بعين الاعتبار الظروف التي تتم فيها اتخاذ هذه القرارات.

¹ - حامد سوادي عطية، مرجع سابق، ص ص 121، 122.

² - محمد البشير بن عمر، دور حوكمة المؤسسات في ترشيد القرارات المالية لتحسين الأداء المالي للمؤسسة: دراسة حالة المجمع الصناعي صيدال في الفترة الزمنية 2008-2013، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، قسم علوم التسيير، تخصص مالية مؤسسة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2017، ص ص 142-144.

المطلب الأول: ماهية القرارات الاستثمارية

يعتبر ترشيد القرارات المالية من الأهداف التي يسعى جميع المديرين الماليين لتحقيقها، وذلك لأن هذا النوع من القرارات تكون طويلة الأجل وبالتالي تحقيق عوائد لفترات زمنية طويلة الأجل، ومن أجل ترشيد هذه القرارات يجب الاعتماد على مجموعة من الأسس والمعايير والمرور بالعديد من الخطوات والمراحل، والتي سوف يتم ذكرها في هذا المطلب.

أولاً: تعريف القرارات الاستثمارية

تعتبر القرارات الاستثمارية من أهم وأصعب وأخطر القرارات المالية التي يتخذها المدراء الماليين، حيث يستلزم عليهم اختيار أفضل البدائل من بين المقترحات الاستثمارية المتاحة لديهم، لذلك يمكن تعريف القرارات الاستثمارية على أنها " عملية تخصيص مجموعة من الموارد في الوقت الحاضر على أمل تحقيق عوائد سوف تتحقق على مدار عدة فترات زمنية مقبلة"¹.

كما يمكن تعريف القرار الاستثماري على أنه توظيف مبالغ مالية كبيرة في الحاضر من أجل استرداد هذه الأموال مع عوائد ومكافآت معقولة وذلك على مدى فترة زمنية طويلة².

بالإضافة إلى أن القرارات الاستثمارية ما هي إلا " مجموعة من الموارد المالية التي ينتظر أو يتقرر إنفاقها في سبيل الحصول على مجموعة الموارد الرأسمالية المرغوبة في الزمان والمكان وتوفير إمكانية استقلالها تحقيقاً للغرض أو الأغراض التي خصصت من أجل تحقيقها"³.

فالقرار الاستثماري ما هو إلا القرار الذي يستطيع من خلاله المستثمر تحقيق أكبر عائد ممكن وهذا عن طريق توظيف موارده المتاحة، ويتم اتخاذ القرار الاستثماري في إطار مثلث اتخاذ القرار الاستثماري الذي يتضمن⁴:

- دراسة الجدوى ومعايير التقييم التي تمثل القاعدة الأساسية.
- المتغيرات والمعلومات المجمعمة وتقديراتها وتمثل المعلومات الداخلة.
- المخرجات تتمثل في الاختيار الذي يتم بواسطة متخذ القرار.

¹ أمين السيد أحمد لطفي، تقييم المشروعات الاستثمارية باستخدام مونت كارلو للمحاكاة، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 21.

² Bryant Roger, **Accountancy: Banking and finance series**, Graham & Trotman, 1st Edition, 1985, p 265.

³ السيد عبد السلام عوض خير، حسين أسعد مبارك، دور المشتقات المالية في ترشيد القرارات الاستثمارية: دراسة ميدانية على عينة من شركات الوساطة بسوق الخرطوم للأوراق المالية، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، المجلد 3، العدد 4، 2019، المركز القومي للبحوث، غزة، ص 6.

⁴ دريد محمد أحمد، الاستثمار - قراءة في المفهوم والأنماط والمحددات، دار أمجد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2015، ص 29.

علاوة على التعاريف السابقة يمكن أيضًا تعريف القرار الاستثماري بأنه اختيار المشروع الاستثماري الأفضل من بين المشاريع المتاحة، بحيث يكون الاختيار قائم على أساليب محددة لتقييم المشاريع الاستثمارية، والتي تأخذ في الاعتبار الهدف الأساسي للمؤسسة وهو زيادة ثروة المالكين¹. بالإضافة إلى ذلك يمكن أيضًا تعريفها على أنها "توظيف الأموال في أدوات ومجالات استثمارية متنوعة بهدف تكوين إنتاج جديد أو توسيع الإنتاج الحالي وزيادة تكوين رأس المال على مستوى الاقتصاد والمجتمع أو لتحقيق زيادة فعلية في الثروة"².

أما التعريف الذي ينطبق على هذه الدراسة فيمكن تحديد القرار الاستثماري على أنه ذلك القرار العقلاني الذي يتم اختياره من بين بديلين فأكثر وذلك بالاعتماد على مجموعة من المراحل والأسس العلمية التي تهدف لتحقيق أعظم العوائد بالطرق العقلانية.

ثانياً: أهداف وأنواع القرارات الاستثمارية

تختلف القرارات الاستثمارية باختلاف مميزات المشاريع الاستثمارية، لكن دائماً ما يكون لجميع أنواع القرارات الاستثمارية أهداف موحدة تسعى لتحقيقها، بحيث سيتم في هذا الفرع التعرف على كل من أنواع وأهداف القرارات المالية.

1- أهداف القرارات الاستثمارية

يتم توظيف الأموال في المشاريع الاستثمارية لأنها تحقق جملة من الأهداف، والمتمثلة فيما يلي³:

1-1- تحقيق العائد الملائم

يعتبر تعظيم العائد من الأهداف الأساسية التي تدفع بالمستثمر لتوظيف أمواله في مشروع استثماري، فهو يسعى لتحقيق أهداف تلبي احتياجاته، وتسمح له بالاستمرار والتوسع والنمو.

1-2- المحافظة على رأس المال الأصلي للمشروع

يسعى أي مستثمر لتحقيق الهدف الرئيسي من الاستثمار وهو تعظيم الأرباح، لكن إن لم يوفق في تحقيق هذا الهدف فهو يسعى كأقل مجهود له أن لا يحقق خسائر، وذلك من خلال اختيار الاقتراح

¹ - Alslehat Zaher Abdelfattah, & Altahtamouni Farouq Rafiq, **The causal relationship between financial decisions and their impact on financial performance**, International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences, Vol 4, No 2, 2014, p p 72, 73.

² - بن رحمون سليم، القرارات الاستثمارية والإفصاح عنها في القوائم المالية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية: قائمة المركز المالي كنموذج- دراسة حالة مؤسسة كشرود علي بولاية خنشلة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 48، 2017، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، ص 601.

³ - مرجع نفسه، ص 602.

الاستثماري الذي يتمتع بدرجة عالية من الرشد، بحيث حتى وإن لم يحقق أرباح فإنه سيحافظ على الرأس المال الأصلي.

1-3- استمرارية الدخل

يهدف المستثمر إلى تحقيق دخل مستقر ومستمر بوتيرة معينة بعيداً عن الاضطراب والتراجع في ظل المخاطرة؛ وحفاظاً على استمرارية النشاط الاستثماري.

1-4- ضمان السيولة النقدية

يحتاج النشاط الاستثماري إلى تمويل وسيولة جاهزة لمواجهة التزامات العمل كالمصاريف اليومية الجارية، وتجنباً للضائقة المالية التي قد يتعرض لها المشروع فيتعثر الإنتاج، وبالتالي قد تلحق به الخسائر. بالإضافة إلى هذه الأهداف تتمتع القرارات الاستثمارية التي يتخذها المدير المالي بجملة من الخصائص والمميزات، وهي كالتالي¹:

- تمثل قرارات إستراتيجية يترتب عنها آثار ونتائج هامة لنشاط المؤسسة مستقبلاً، لذلك فإن هذه القرارات يتم اتخاذها من قبل المستويات العليا للإدارة وللمؤسسة؛
- تسمح هذه القرارات باختيار البديل الذي يتناسب مع أهداف المؤسسة، فهذه البدائل تختلف من حيث نطاق التوقيت ودرجة مساهمتها في تحقيق النتائج النهائية المراد تحقيقها؛
- يعتبر القرار الاستثماري بمثابة الهدف والغاية التي يتم تحقيقها من خلال إعداد دراسات الجدوى للمشاريع الاستثمارية المختلفة؛
- تعتبر من القرارات الطويلة الأجل لذلك فهي تعتمد على دقة التقديرات والتنبؤات الطويلة الأجل والتي تمتد لعدة سنوات، وأي خطأ في هذه التنبؤات سيؤدي إلى آثار سلبية للغاية على المؤسسة؛
- القيام بعمليات التوسع والإحلال أو الاستكمال الرأسمالي يكون على فترات زمنية طويلة الأجل، لذلك تعتبر من القرارات غير روتينية؛
- تؤدي إلى تغيير واضح في مزيج المنتجات الخاص بالمؤسسة القائمة عن طريق التجديد، والتطوير الفني لعناصره؛
- تؤدي القرارات الاستثمارية بإدارة المؤسسة للعمل في مجالات عالية الخطورة وغير العادية، مثل الدخول لأسواق جديدة باستخدام موارد جديدة وغيرها؛

¹ - محمد أيمن عبد اللطيف عشوش، دراسات إدارية في اقتصاديات المشروع، كلية التجارة-جامعة القاهرة، مصر، 1993، ص ص 7، 8.

- غالبًا ما تتضمن مدى واسع من البدائل من أجل مواجهة المشكلات التنافسية الرئيسية، وكذا أوجه كبيرة لاختيار التوقيت المناسب اللازم لتطوير الأعمال؛
- كثيرًا ما تستدعي تغييرات رئيسية في التوازن التنافسي بالسوق؛
- تمكن الإدارة من حل مشكلة الاختيار بين ما إذا كانت المؤسسة ستكون قائدة أو تابعة بالنسبة لسوق أو أسواق معينة أو بالنسبة لتحقيق تقدم تنافسي معين.

2- أنواع القرارات الاستثمارية

كما تجدر الإشارة إلى أن للقرارات الاستثمارية عدة أنواع، والتي يمكن إجمالها فيما يلي:

2-1- قرارات تحديد أولويات الاستثمار

في هذا النوع من القرارات الاستثمارية يكون أمام متخذ القرار مجموعة من البدائل الاستثمارية المحتملة والممكنة والتي تحقق نفس الأهداف، بعدها يقوم متخذ القرار بدراسة جدوى كل بديل على حدة وترتيبها وفقًا لأولوياته واهتماماته (على سبيل المثال الموارد المتاحة، السيولة، وغيرها من الأولويات)، ثم يقوم باختيار البديل الأفضل والذي يتناسب مع أهدافه وأولوياته¹.

2-2- قرار قبول أو رفض الاستثمار

في هذا النوع من القرارات الاستثمارية تكون الاختيارات محدودة جدًا، بحيث يوجد أمام متخذ القرار مشروع استثماري واحد فقط، ويكون الاختيار بين الاحتفاظ بالأموال دون الاستثمار أو توظيفها في المشروع الاستثماري وذلك بعد دراسة الجدوى التفصيلية والتأكد من إمكانية تنفيذ هذا المشروع².

2-3- قرارات الاستثمار المانعة تبادليًا

توجد العديد من فرص الاستثمار في هذا النوع من القرارات، لكن اختيار إحدى هذه المشاريع الاستثمارية يُلزم متخذ القرار عدم الشروع أو عدم اختيار نشاط آخر، وذلك لأن النشاط الأول يمنع تبادليًا النشاط الثاني، وبالتالي فإن متخذ القرار من أجل اختياره لنشاط معين يجب عليه التضحية بنشاط آخر، وهو ما يُعرف بتكلفة الفرصة البديلة³.

2-4- القرارات الاستثمارية في ظروف التأكد والمخاطرة وعدم التأكد

تتعد المخاطرة في ظروف التأكد وعليه تتم عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية بسهولة وبساطة، وذلك لامتلاك متخذ القرار المعلومات الكاملة والدراية التامة بالمستقبل وهو ما يجعله متأكد من نتائج المشروع

¹ عبد المطلب عبد الحميد، دراسات الجدوى الاقتصادية لاتخاذ القرارات الاستثمارية، الدار الجامعية، مصر، 2012، ص 43.

² علوان ثامر المصلح، تقييم قرارات الاستثمار، دار الأيام للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2015، ص 48.

³ مرجع نفسه، ص 48.

الاستثماري لكن هذه الحالة نادرًا ما تحدث، لأنه دائمًا ما تمتلك القرارات الاستثمارية درجة معينة من المخاطر¹.

أما في ظروف عدم التأكد فتكون درجة المخاطرة عالية جدًا وتقترب بقوة من 100%، بحيث يحتاج هذا النوع من القرارات الخبرة العالية والدقة في إجراء دراسات الجدوى في مجال الاستثمار، وهو ما يجعله من أصعب القرارات لذا غالبًا ما تقوم المؤسسات بعدم اتخاذ هذه القرارات لأن أي خطأ من الممكن أن يؤدي بها إلى الإفلاس².

2-5- القرارات الاستثمارية التي تعتمد على التحليل الوصفي والتحليل الكمي

حيث من الممكن أن نجد قرارات استثمارية تعتمد على التحليل الوصفي فقط وهذه قليلة الحدوث في عالم اليوم أو قرارات تعتمد على التحليل الكمي فقط وهي أيضًا ليست بالكثيرة الحدوث، ولكن الواقع العملي يغلب على القرارات الاستثمارية فيه الأخذ بالتحليل الوصفي والكمي معًا³.

ثالثًا: مقومات ومراحل اتخاذ القرارات الاستثمارية

تعتمد عملية اتخاذ القرار الاستثماري على مجموعة من الأسس والمبادئ التي يجب على متخذ القرار التقيد بها، كما عليه أيضًا التقيد بالمراحل التي يجب إتباعها لاتخاذ القرارات وعدم تخطيه أو إهماله لأي خطوة، وذلك من أجل الحصول على قرار جيد وذو درجات عالية من الرشد.

1- مقومات اتخاذ القرارات الاستثمارية

تستلزم الضرورة أن تكون القرارات الاستثمارية ناجحة وتتسم بالعقلانية والرشد، ومن أجل ذلك كان لا بد من أن يستند متخذ القرار على ثلاثة أسس، وهي:

1-1- الإستراتيجية الملائمة للاستثمار: تختلف هذه الإستراتيجية من مستثمر لآخر وذلك وفقًا لأولوياتهم الاستثمارية، حيث يُعبر عن هذه الأولويات بما يُعرف بمنحنى التفضيل الاستثماري والذي يمثل ميولات ورغبات المستثمرين اتجاه كل من الربحية والسيولة والأمان، فعادة ما يُعبر عن ميل المستثمر لعنصر الربحية بمعدل العائد على الاستثمار الذي يتوقع تحقيقه من الأموال المستثمرة، بينما يعبر عن ميله اتجاه السيولة والأمان بالمخاطرة التي يكون مستعدًا لقبولها في نطاق العائد على الاستثمار الذي يتوقعه. ويمكن تصنيف المستثمرين وفقًا لهذا المنحنى إلى ثلاثة أنماط، وهي⁴:

¹ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ص 44، 45.

² مرجع نفسه، ص 45.

³ مرجع نفسه، ص 45.

⁴ محمد مطر، إدارة الاستثمار: الإطار النظري والتطبيقات العملية، دار وائل للنشر، الطبعة الرابعة، عمان، الأردن، 2006، ص ص

- **المستثمر المتحفظ:** وهو المستثمر الذي يعطى الأولوية لعنصر الأمان، وبالتالي يكون حساس جداً تجاه عنصر المخاطرة؛

- **المستثمر المضارب:** هذا النوع من المستثمرين تكون حساسيتهم تجاه عنصر المخاطرة متدنية، فهو يعطي الأولوية لعنصر الربحية، لذلك فإنه على استعداد للشروع في مجالات استثمارية خطيرة من أجل الحصول على معدلات مرتفعة من العوائد؛

- **المستثمر المتوازن:** وهو المستثمر الرشيد الذي يهتم بكل من العائد والمخاطرة بشكل متوازن.

1-2-1- الاسترشاد بالأسس العلمية في اتخاذ قرار الاستثمار: يتم الاسترشاد بهذه الأسس بقصد أن يكون القرار رشيداً، وحتى يكون القرار رشيداً فعلى المستثمر أن يوظف أولاً المنهج العلمي في اتخاذ القرار لناحية تحديد الهدف من الاستثمار، تهيئة البيانات والمعلومات الملائمة لاتخاذ القرار، تحليل ودراسة الجوانب المالية للبدائل الاستثمارية، اختيار البديل الاستثماري الأفضل. والمسألة الأخرى التي يجب على متخذ القرار الاستثماري أن يأخذها بعين الاعتبار هي اعتماد عدد من المبادئ والمعايير كأساس لاتخاذ القرار، ومن أهمها¹:

1-2-1- مبدأ تعدد الخيارات (البدائل الاستثمارية): يقتضي هذا المبدأ أن تكون البدائل كثيرة ومتعددة من أجل إعطاء متخذ القرار مرونة أكبر لاتخاذ قرارات جيدة وأكثر رُشداً، وأيضاً من أجل اختياره القرار الذي يتناسب مع أهدافه الذي يسعى لتحقيقها.

1-2-2- مبدأ الخبرة والتأهيل: وهذا يعني أن قرار الاستثمار بما يتضمنه من حيثيات وما يستلزمه من إمكانيات فنية وعلمية قد لا تتوافر لدى العديد من المستثمرين، الأمر الذي يستلزم الاستعانة بمشورة المختصين في هذا المجال.

1-2-3- مبدأ الملاءمة: بمعنى اختيار المجال الاستثماري المناسب، وكذلك الأداة الاستثمارية المناسبة في ذلك المجال بما ينسجم وظروف المستثمر سواء كان فرداً أو مؤسسة.

1-2-4- مبدأ التنوع أو توزيع المخاطر الاستثمارية: أي اختيار عدد من الأدوات الاستثمارية بغية تخفيض أثر المخاطر وخاصةً المخاطر غير النظامية.

1-3- مراعاة العلاقة بين العائد والمخاطرة: من البديهي أن المستثمر يربط قراره الاستثماري بمتغيرين أساسيين هما: العائد المتوقع من الاستثمار ودرجة المخاطرة المرافقة للأداة الاستثمارية. ولهذا، على المستثمر قبل أن يتخذ قراره الاستثماري أن يعرف مقدماً كل من العائد المتوقع ودرجة المخاطرة، بمعنى أن عليه أن

¹ - طلال كداوي، تقييم القرارات الاستثمارية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص ص 8، 9.

يتنبأ بكل من العائد و درجة احتمال تحقق هذا العائد، وفي ضوء تقدير درجة احتمال تحقق العائد تتحدد درجة المخاطرة لأن درجة المخاطرة تقاس باحتمال عدم تحقق العائد المتوقع. وهناك العديد من الأساليب الإحصائية التي يمكن الاستعانة بها في التنبؤ والشائع منها كل من التباين والانحراف المعياري¹.

2- مراحل دورة المشروع الاستثماري

تحتوي دورة المشروع الاستثماري على عدة مراحل، بدايةً من فكرة المشروع والتعرف عليه لغاية تنفيذ هذه الفكرة على أرض الواقع إذا ما كانت تتمتع بدراسات جدوى إيجابية، وتتمثل هذه المراحل فيما يلي:

المرحلة الأولى: مرحلة ما قبل الاستثمار

تعتبر هذه المرحلة نقطة الانطلاقة، حيث يتم من خلالها تحديد وضبط فكرة المشروع الاستثماري والتعرف على جميع جوانبه، بالإضافة إلى أنه يتم في هذه المرحلة اتخاذ القرار بتنفيذ المشروع أو بعدمه. وتشمل هذه المرحلة عدة مراحل وهي:

- دراسة الفرص الاستثمارية: وهي المرحلة التي تبرر التفكير في الفرص الاستثمارية ومدى الحاجة إليها، وفي مرحلة المبررات هذه يمكن اتخاذ قرار مبدئي بقيام إحدى هذه الفرص الاستثمارية من عدمها².
- إعداد دراسات الجدوى المبدئية: حيث يتم على ضوء هذه الدراسات اتخاذ قرار بقبول أو تعديل أو رفض تنفيذ مشروع الاستثمار وذلك قبل المضي قدماً في المزيد من دراسات الجدوى، ووفقاً لهذه الجدوى المبدئية يتم استبعاد المشروعات التي يظهر عدم جدواها، أما تلك التي يتم اختيارها مبدئياً فيتم بشأنها دراسات جدوى أكثر تفصيلاً³.
- إعداد دراسات الجدوى التفصيلية: إذ تُجرى عدة دراسات نهائية للجدوى على مشاريع الاستثمار التي تم اختيارها مبدئياً، حيث تُقدم دراسات الجدوى التفصيلية الأسس التسويقية والفنية والتنظيمية والمالية للقرار الخاص بمشروع الاستثمار، وذلك من خلال المراحل الجزئية التالية⁴:
- مرحلة دراسة الجدوى التسويقية؛
- مرحلة دراسة الجدوى الفنية والهندسية؛
- مرحلة دراسة الجدوى الإدارية والتنظيمية؛

¹- مرجع نفسه، ص 9.

²- بسام حسين بني عطا، الجدوى الاقتصادية للمشروع : تحليل ودراسة، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010، ص 19.

³- محمد أيمن عبد اللطيف عشوش، الأصول العلمية لدراسات جدوى مشاريع الاستثمار، كلية التجارة، جامعة القاهرة، الطبعة الثالثة، 2017، ص 11.

⁴- مرجع نفسه، ص 11.

- مرحلة دراسة الجدوى المالية والاقتصادية؛
- مرحلة تقييم (تقدير) الربحية التجارية (الخاصة)؛
- مرحلة تقييم (تقدير) الربحية الاجتماعية (القومية).

المرحلة الثانية: مرحلة الاستثمار

تشمل هذه المرحلة على عدة مراحل جزئية، وهي¹:

- **مرحلة إجراء التعاقدات الخاصة بمشروع الاستثمار:** وتتضمن التعاقدات القانونية المتعلقة بالحصول على الأموال والموارد والمعدات والتجهيزات المختلفة، وكذا التعاقدات بشأن الإنشاءات وتوريد الآلات قبل بدء التشغيل.
- **مرحلة الإنشاء أو البناء:** تشمل هذه المرحلة عمليات تجهيز موقع مشروع الاستثمار، وإنشاء المباني والقيام بالأعمال الهندسية المدنية، وتركيب الآلات والمعدات وفقاً للبرامج المعدة لهذا الغرض.
- **مرحلة تدريب العاملين بالمشروع:** حيث يتم تنفيذ دورات تدريبية للعاملين المنتظر تعيينهم بمشروع الاستثمار على استخدام وتشغيل الآلات والمعدات، وعلى الأساليب المرتبطة بإدارة وتشغيل المشروع وعلى زيادة الإنتاجية.
- **مرحلة التسليم وبدء التشغيل:** إذ تُجرى عمليات تسليم المشروع وتجارب بدء التشغيل، ويعتمد الأداء الذي يتحقق بشأن تسليم مشروع الاستثمار وبدء تشغيله على كفاءة عمليات التخطيط والتنفيذ.

المرحلة الثالثة: مرحلة التشغيل

يتم فيها دراسة وعلاج المشكلات التي تظهر فور بدء التشغيل مثل مشكلات استخدام التكنولوجيا الحديثة وتشغيل الآلات والمعدات، وكذا المشكلات المرتبطة بالإنتاجية ونقص الخبرات الفنية والإدارية، فضلاً عن المشكلات المتعلقة بتكاليف الإنتاج وإيرادات التشغيل².

المطلب الثاني: دراسة جدوى المشاريع الاستثمارية

تعتبر دراسة الجدوى للمشروعات الاستثمارية الأساس الذي تقوم عليه عملية اتخاذ قرار بتنفيذ المشروع من عدم تنفيذه، وذلك من خلال تقديمها تقديرات وتحليلات جميع جوانب المشروع المتعلقة بنجاح تنفيذ الفكرة الاستثمارية في الواقع.

أولاً: ماهية دراسة الجدوى

توجد تعريفات عديدة لدراسات جدوى المشاريع الاقتصادية، نذكر منها:

¹- مرجع نفسه، ص ص 11، 12.

²- مرجع نفسه، ص 12.

يمكن تعريف دراسة الجدوى على أنها " كل الدراسات التي تتعلق بالفرصة الاستثمارية في مراحلها المختلفة منذ أن كانت فكرة حتى الوصول إلى القرار النهائي بقبول الفكرة باعتبارها مبررة اقتصاديًا أو رفض هذه الفكرة إذا كانت غير مبررة اقتصاديًا"¹.

كما تعرّف أيضًا دراسة الجدوى بأنها "مجموعة الأسس العلمية من علوم الاقتصاد والإدارة وبحوث العمليات والمحاسبة والإحصاء التي تستخدم في تجميع البيانات المختلفة ودراستها وتحليلها بهدف تقييم المشروعات الاستثمارية وتحديد صلاحيتها وعوائدها من عدة جوانب قانونية وتسويقية ومالية واجتماعية، سواء من وجهة نظر المستثمر الخاص، أو من قبل الجهات الرسمية، أو مؤسسات التمويل"².

بالإضافة إلى أنه يمكن تعريف دراسة الجدوى على أنها " دراسة تشتمل على عدة دراسات مختلفة، من بيئية وقانونية إلى تسويقية، ومن فنية إلى مالية ومحاسبية واقتصادية، لكن يمكن أن لا يتطلب المشروع الاقتصادي جميع هذه الدراسات مجتمعة، فذلك يختلف حسب درجة التوسع والإيجاز بالنسبة لكل نوع من هذه الدراسات، وكذلك حسب طبيعة المشروع الاستثماري المقترح ونوعه وحجمه والهدف منه"³.

تحتل دراسة الجدوى مكانة كبيرة في المشاريع الاستثمارية، وذلك لأهميتها الكبيرة والتي تعود على كل من المستثمر والمؤسسة، وفيما يلي سوف يتم توضيح أهميتها لكل الطرفين⁴.

1- أهمية دراسة الجدوى بالنسبة للمستثمر

لدراسة جدوى المشاريع الاستثمارية أهمية كبيرة وبالغة بالنسبة للمستثمر، وذلك لسببين رئيسيين:

- ضخامة المبالغ المستثمرة في بعض الأحيان، كالمشروعات الصناعية الضخمة؛
 - البيئة الاقتصادية التي تعمل فيها المشروعات الاستثمارية، والتي تحمل في كثير من الأحيان متغيرات متعددة ومتنوعة، تؤكد وجود عنصر المخاطرة وعدم اليقين في تلك البيئة.
- تقتضي هذه الأسباب على المستثمر القيام بدراسة الجدوى قبل اتخاذ القرارات الاستثمارية، وذلك لأنها تحقق له ما يلي:
- تبين دراسات الجدوى المبدئية أو التمهيديّة إذا ما هناك فرص استثمارية أو أفكار جديدة تستحق المزيد من الدراسة التفصيلية؛

¹- خليل محمد خليل عطية، دراسات الجدوى الاقتصادية، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، الطبعة الأولى، القاهرة، 2008، ص 5.

²- أكرم محمود الحوراني، دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات، منشورات جامعة دمشق - كلية الاقتصاد، 2018، ص 17.

³- عادل طه فايد، دراسات الجدوى: التقييم المحاسبي والاقتصادي للمشروعات، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2011، ص 4.

⁴- أحمد عبد الرحيم زردق، محمد سعيد بسيوني، مبادئ دراسات الجدوى الاقتصادية، 2011، ص 35، 36.

- تسمح نتائج دراسات الجدوى للمستثمر بالمفاضلة بين الفرص الاستثمارية المتاحة لديه وترتيبها؛
- تعتبر نتائج دراسات الجدوى كمرشد للمستثمر، والذي يمكنه إتباعه خلال مراحل تنفيذ المشروع، بحيث يمكن الرجوع إليه في مختلف مراحل التنفيذ.

2- أهمية دراسة الجدوى بالنسبة للمؤسسة

تتجلى أهمية دراسة جدوى المشاريع الاستثمارية بالنسبة للمؤسسة فيما يلي:

- تعتبر دراسة الجدوى الأساس التي تقوم عليه عملية اتخاذ القرارات المتعلقة بإقامة المشروع كحذاء الأراضي، إقامة المباني، توريد الآلات والمعدات، وكل ما يلزم من دراسات وإجراءات وعقود وقرارات تنفيذية؛
- إظهار مدى قدرة المشروع في تحقيق الأهداف التي يقوم من أجلها، بحيث أن إقامة المشروع ليس هدفاً في حد ذاته، وإنما هو وسيلة للحصول على منافع مادية معينة للمؤسسة؛
- مساهمة الدراسة في تحديد المصادر المناسبة لتمويل الاحتياجات الخاصة بالمشروع ومدى توفيرها وقدرتها على تزويد المشروع بالأموال عند الحاجة إليها، وإلى حد ما سوف يتحقق العائد من وراء استثمار هذه الأموال.

بالإضافة إلى هذه الأهمية التي تحظى بها دراسة الجدوى للمشاريع الاستثمارية، توجد أيضاً عدة مبررات وأسباب من أجل القيام بها، والمتمثلة فيما يلي¹:

- تحديد الأفضلية النسبية التي تتمتع بها الفرص الاستثمارية المتاحة من وجهة نظر التنمية الاقتصادية وبما يساعد السياسة الاقتصادية على تقرير السياسات والحوافز الملائمة لتشجيع القطاع الخاص على تنفيذ تلك الفرص بل قيام الحكومات أحياناً بتنفيذ البعض الآخر؛
- إن القيام بتنفيذ بعض الفرص دون القيام بدراسة الجدوى يترتب عليه تبيد وضياح للموارد الاقتصادية، حيث تساهم دراسات الجدوى في تحقيق التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية على المستوى القومي وبصفة خاصة في الدول النامية. حيث تعاني الكثير منها ليس ندرة الموارد الاقتصادية بل أيضاً الابتعاد عن الكفاءة الاقتصادية في استخدام تلك الموارد الأمر الذي يجعل دراسة الجدوى أمراً ضرورياً؛
- اكتشاف التعارض بين دراسة الجدوى الخاصة ودراسة الجدوى القومية: فالقرار الاستثماري الناجح من وجهة النظر الفردية والذي يتفق مع مفهوم الربحية التجارية قد لا يكون كذلك من وجهة النظر القومية والذي يتفق مع مفهوم الربحية القومية. في بعض الأحيان يحدث تعارض واضح بين القرار الاستثماري

¹ مصطفى يوسف كافي، تقنيات دراسة الجدوى الاقتصادية، دار ومؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سورية، 2009، ص ص 55، 56.

الناجح من وجهة النظر الفردية ووجهة النظر القومية نظراً لاختلاف الأهداف والعديد من المؤشرات الأخرى لمكونات القرار الاستثماري في الحالتين، وهنا تكمن ضرورة التجانس والتكامل بين دراسة الجدوى من وجهة نظر الربحية التجارية ومن وجهة نظر الربحية القومية. فالاهتمام بكلا الحالتين من قبل صناع السياسة الاقتصادية سوف يساعد على اكتشاف التعارض وتحليل أسبابه واكتشاف أدوات السياسة الاقتصادية الملائمة التي تجعل القرار الاستثماري الجيد والناجح من وجهة النظر القومية قراراً جيداً وكذلك من الناحية الخاصة؛

- أنها وسيلة علمية تساعد أصحاب رؤوس الأموال على اتخاذ القرار السليم بشأن الاستثمار في مشروع معين بقدر من الأموال المتناسبة مع قدرتهم المالية وفي ظل مستوى مقبول من المخاطر؛
- وسيلة علمية وعملية لإقناع مراكز وهيئات التمويل المحلية والإقليمية والدولية بتقديم وسائل التمويل المناسبة وبالشروط الملائمة، بالإضافة إلى أن غالبية البنوك ومراكز التمويل ترفض تقديم تسهيلات ائتمانية للمشروعات المقترحة دون تقديم دراسات للجدوى؛
- وسيلة علمية وعملية لتقييم المشروعات المقترحة موضوع الدراسة وفقاً لمعايير مالية واقتصادية موضوعية بعيدة قدر الإمكان عن التقييمات الشخصية والعشوائية؛
- وسيلة علمية تساعد متخذ القرار الاستثماري على المفاضلة بين فرص الاستثمار المتاحة وبما يضمن هدف المستثمر؛
- وسيلة علمية وعملية تساعد متخذ القرار على تصويب وتعديل خطط الإنتاج والتشغيل بما يتلاءم مع الظروف المتغيرة والطارئة التي يمكن أن تواجه المشروعات خلال فترة التنفيذ والتشغيل.

ثانياً: أنواع دراسات الجدوى للمشاريع الاستثمارية

تتمايز أنواع دراسات الجدوى للمشروع الاستثماري، وفيما يلي نذكر أهم الدراسات الواجبة عند اتخاذ قرار استثماري:

1- دراسات الجدوى الاقتصادية

وعادة ما تنطلق من حيث تكمن الخاصية والهوية الاقتصادية الجوهرية التي تتمثل في مشكلة ندرة الموارد مقارنة بالحاجات المتعددة، التي تتطلب بدورها عملية المفاضلة الرشيدة بين البدائل المختلفة والاختيار الرشيد للمشروع أو للشكل الأفضل للنشاط محل التقييم المبني على أساس التخصيص الأمثل للموارد ولإمكانيات المتاحة المحدودة بطبيعتها العامة من بين البدائل والتوليفات التنافسية المختلفة.

وعادة ما تستخدم معايير وأساليب تقييم ذات طبيعة تتلاءم مع النظرية الاقتصادية ونطاقات التحليل فيها (مثل التحليل الكلي ضد التحليل الجزئي، التكلفة والعائد ضد التكلفة والفعالية)، كما تستخدم بعض

النسب والمعايير القياسية ذات الطابع الاقتصادي البحت أو المشتقة جزئياً أو بالكامل من نظائرها المرتبطة بالتخصصات الأخرى الإحصائية والمحاسبية والبيئية... الخ مثل أسعار الظل ضد أسعار السوق؛ والأسعار القياسية ضد الأسعار الجارية؛ وحجم السوق، ومرونة المنتج... الخ¹.

2- دراسات الجدوى المحاسبية

تتركز اهتماماتها التحليلية على أمور كلها تعتبر تكميلية ومتممة لدراسات الجدوى الاقتصادية بحيث تصل في نهاية الأمر إلى المساعدة على كتابة تقارير مبدئية أو نهائية توضح مدى إمكانية تطبيق الحالة موضع الدراسة وأحياناً ما تتم باستخدام أدوات محاسبية بحتة، وأحياناً ما تتم من خلال تخصص مشترك مثل المحاسبة الإدارية.

ومن الأدوات والوسائل المحاسبية الشائع استخدامها في مجال دراسات الجدوى المحاسبية: إمساك الدفاتر المحاسبية وما شابه، المعايير والملفات والاستشارات الضريبية، التخليص الجمركي والشحن، العلامات التجارية وتسجيلها، الملفات التأمينية، إعداد سجلات الموردين والسجلات الصناعية... الخ².

3- دراسات الجدوى المالية

تتم دراسة الجدوى المالية للمشروعات الاستثمارية بهدف قياس الربحية الخاصة أو المنفعة النسبية التي يحققها ذلك المشروع للمستثمرين فيه، دون النظر لآثار تلك الربحية الذاتية على ربحية المشروعات الأخرى. فدراسة الجدوى المالية تعتمد على مجموعة من البيانات والمعلومات ذات الأوجه المختلفة لتكاليف المشروع، ومصادر تلك المعلومات مستخلص من النتائج التي تم التوصل إليها خلال دراسات الجدوى التسويقية والفنية والهندسية والتكنولوجية، حيث يتم تحليلها وتبويبها في قوائم مالية تعرف بالقوائم المالية التقديرية والتي يتوقف عددها وأنواعها ومكوناتها على عديد من العوامل التي تعتمد على احتياجات المشروع ذاته من تلك القوائم³.

4- دراسات الجدوى الإدارية

مثل سابقتها تتم في ذات الإطار الاقتصادي القائم على مشكلة الندرة وعنصر الاختيار والمفاضلة بين البدائل، وعادة ما تتركز الدراسات على مجالات تحليلية تدور حول "التخطيط الاستراتيجي" و"كيفية إدارة

¹ - زينب صالح الاشوح، دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات، المجموعة العربية للتدريب والنشر، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2016، ص 16.

² - المرجع نفسه، ص ص 16، 17.

³ - أمين السيد أحمد لطفي، الأصول المنهجية الحديثة لدراسات الجدوى المالية للاستثمار، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1998، ص 21.

الأنشطة" و"إعداد القادة"... الخ، ومن الأمثلة على الأساليب والأدوات الشائع استخدامها في هذا الصدد بحوث العمليات، والتحليل الرباعي، ومعامل الحساسية للمشروع أو للنشاط ضد تقلبات الأحداث أو اختلاف الواقع عن المخطط، وتخطيط الأرباح في الفترة القصيرة في ظل حالتين متناقضتين: حالة التأكد، وحالة الخطر..... الخ¹.

5- دراسات الجدوى الفنية

يمكن اعتبارها الجناح الثاني المقابل للجناح الأول المتمثل في الدراسات الاقتصادية بحيث لا يتصور أن نكتمل دراسة جدوى ناجحة إلا بتكامل هذين الشقين المتخصصين من الدراسات التقييمية. ويقصد بالجانب الفني في هذا المقام الجانب التقني المرتبط بالتوليفات الإنتاجية والأساليب التقنية البديلة التي يمكن استخدامها في إنجاز أنشطة المشروع وإتمام العمليات الإنتاجية اللازمة والمدخلات والمخرجات الأفضل، وتحديد المواصفات الفنية التخصيصية المستهدفة².

6- دراسات الجدوى التسويقية

تستمد دراسة الجدوى التسويقية أهميتها من أنها تمثل محور ارتكاز وقيام المشروع، حيث تعتمد الطاقة الإنتاجية المتاحة على تقديرات السوق، وبناءً عليها يتم اختيار التكنولوجيا وطريقة الإنتاج، ومن ثم يتم تجميع تقديرات التكاليف المرتبطة بالمشروع وبالتالي يمكن أيضًا أن يتم حساب العائد المتوقع منه. لذلك فإن دراسة الجدوى التسويقية تعمل على تجميع البيانات الخاصة بالسوق من أجل إجراء تحليلات عليها بغرض تحديد مواصفات الطلب والعرض الحالي والتنبؤ بمستقبلهم، والوضع التنافسي للبدائل المتوفرة بالسوق³.

7- دراسات الجدوى الاجتماعية

حيث يتم التركيز على التكاليف والعوائد الاجتماعية وعلى المتغيرات الكلية مثل التأثير على استفحال مشكلة البطالة أو على الحد منها، وعلى زيادة الدخل وعدالة توزيعها، وعلى تحسين أحوال الفئات الحساسة في المجتمع، و على مدى دورها في القضاء على بعض الظواهر الاجتماعية الضارة مثل العشوائيات والإدمان⁴.

¹- زينب صالح الاشوح، مرجع سابق، ص 17.

²- المرجع نفسه، ص 17.

³- أمين السيد أحمد لطفي، الأصول المنهجية الحديثة لدراسات الجدوى المالية للاستثمار، مرجع سابق، ص 13.

⁴- زينب صالح الاشوح، مرجع سابق، ص 18.

8- دراسات الجدوى البيئية

وهي عادة ما ترتبط بمستلزمات حماية الموارد الطبيعية من التدهور والتلف، وحماية البيئة الطبيعية من التلوث، والاحتفاظ بحقوق الأجيال المستقبلية في الانتفاع بما تحظى الأجيال الحالية بالاستفادة منه من موارد طبيعية وبيئية - يفترض أن تكون صالحة للاستخدام وللعيش الأدمي¹.

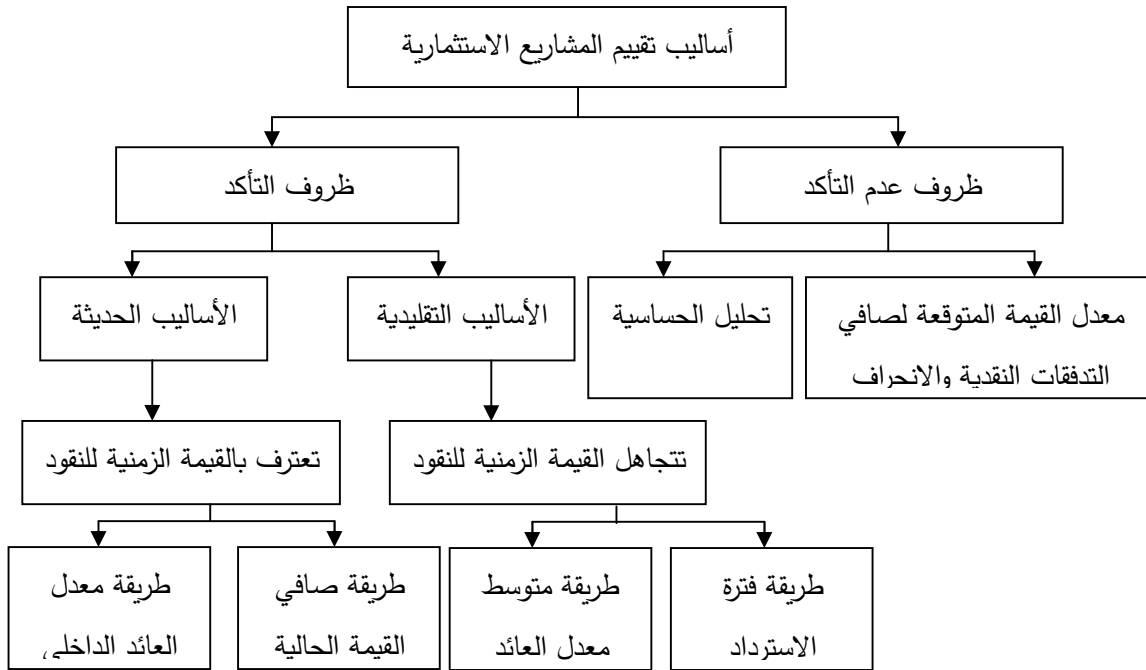
المطلب الثالث: طرق تقييم المشاريع الاستثمارية والعوامل المؤثرة على القرارات الاستثمارية

للمفاضلة بين المشاريع الاستثمارية واختيار البديل الأفضل يجب استخدام مجموعة من المعايير التي تقدم تقديرات وتنبؤات حول المشاريع الاستثمارية، والتي تجعل عملية اتخاذ القرار أقل صعوبة، فهذه العملية تتأثر بالعديد من العوامل والمتغيرات إضافةً للظروف التي يتم فيها اتخاذ القرارات، بحيث قمنا في هذا المطلب بعرض طرق وأساليب تقييم المشروع والعوامل المختلفة التي تؤثر على القرارات الاستثمارية.

أولاً: أساليب تقييم المشروعات الاستثمارية

ترتكز عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية على مجموعة من الطرق والأساليب التي يتم من خلالها المفاضلة بين المشاريع الاستثمارية، لكن هذه الأساليب تتأثر بالظروف التي يتم فيها اتخاذ القرارات الاستثمارية، والتي تتغير من ظروف التأكد إلى ظروف عدم التأكد، بحيث تم تصنيف طرق تقييم المشاريع الاستثمارية وفقاً لهذه الظروف، وهو ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (01 - 01): طرق وأساليب تقييم المشاريع الاستثمارية



المصدر: من إعداد الطالبة استناداً للأساليب أدناه

¹ - مرجع نفسه، ص 18.

1- أساليب تقييم المشاريع الاستثمارية في ظل ظروف التأكد

المقصود بظروف التأكد هو توفر كافة المعلومات عن البدائل المقترحة (المعلومات المتوصل لها أو المقدمة)، والتي تسمح بإجراء المفاضلة بينها وصولاً إلى اختيار البديل الأفضل، بحيث تنحصر المهمة في اختيار معايير وطرق لتقييم الاستثمارات والتي تتلاءم مع هذه الظروف¹، ويمكن تقسيم هذه الأساليب إلى:

1-1-1- الأساليب التقليدية: وهي تلك الأساليب التي تتجاهل القيمة الزمنية للنقود، أي أنها تفترض ثبات قيمة النقود مع مرور الزمن، بحيث تستخدم هذه الأساليب القيم المطلقة للمدخلات والمخرجات غير المخصومة، بالإضافة إلى أنها لا تأخذ في الحسبان العمر الافتراضي للاقتراح الاستثماري، كما تعتبر هذه الأساليب أقل دقة من الأساليب الأخرى²، ومن أهم هذه الأساليب ما يلي:

1-1-1- فترة الاسترداد: تعرف فترة الاسترداد بأنها الفترة الزمنية اللازمة لاسترجاع الاستثمار المبدئي، ويتطلب معرفة فترة الاسترداد لمشروع ما معرفة الاستثمار المبدئي اللازم لكل مشروع، وكذلك معرفة صافي التدفقات النقدية المتوقعة من نفس المشروع، ووفقاً لهذا المعيار يتم اختيار البديل الذي تكون له أقل فترة استرداد، ويتم حسابها في الحالات التي تكون فيها التدفقات النقدية للمقترحات الاستثمارية متساوية لكل سنوات العمر الافتراضي كما يلي³:

فترة الاسترداد = قيمة الاستثمار المبدئي / صافي التدفقات النقدية السنوية

1-1-2- متوسط معدل العائد: يطلق على طريقة متوسط معدل العائد بالطريقة المحاسبية نظراً لاعتمادها الأساسي على البيانات المحاسبية، إذ يتم حساب متوسط معدل العائد لاقتراح استثماري ما بقسمة متوسط صافي الربح بعد الضريبة على متوسط التكلفة المبدئية المترتبة على ذلك الاقتراح، وذلك وفقاً للمعادلة التالية⁴:

متوسط العائد المحاسبي = متوسط صافي الربح المحاسبي بعد الضرائب والاهلاك / متوسط القيمة

الدفترية

¹ - كاظم جاسم العيساوي، دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات: تحليل نظري وتطبيقي، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2004، ص 117.

² - عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية: مدخل اتخاذ القرارات، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2002، ص 271.

³ - قاسم محسن الحبيطي، زياد هاشم يحيى، تحليل ومناقشة القوائم المالية، الدار النموذجية للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، 2011، ص 245.

⁴ - منير إبراهيم هندي، الإدارة المالية: مدخل تحليلي معاصر، المكتبة العربية الحديثة، الطبعة السادسة، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 314.

1-2-2- الأساليب الحديثة: وهي تلك الأساليب التي تعترف بالقيمة الزمنية للنقود، والمقصود بها هي أن الوحدة النقدية اليوم لا تساوي في قيمتها الوحدة النقدية بعد عدة سنوات¹، وهذا يقتضي ضرورة خصم التدفقات النقدية للمشروع الاستثماري بمعدل خصم وذلك لاستخراج القيمة الحالية لهذه التدفقات، أي استخراج قيمة جميع التدفقات النقدية للمشروع في لحظة زمنية واحدة وهي الآن، أي وقت دراسة المشروع واتخاذ القرار بشأنه²، وتتمثل أهم هذه الأساليب فيما يلي:

1-2-1- صافي القيمة الحالية: تعتمد هذه الطريقة على خصم التدفقات النقدية، وبالتالي فهي تهتم بالقيمة الزمنية للنقود، وتطبيق هذه الطريقة تحسب القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقعة من الاستثمار عن طريق خصم هذه التدفقات بمعدل رأس المال، ومن ثم يطرح منها إجمالي تكاليف الاستثمار المبدئي، فإذا كان الرقم الذي يمثل صافي القيمة الحالية للتدفقات موجباً (أي أكبر من الصفر) فيقبل المشروع، أما إذا كان سالباً فيرفض المشروع، وفي حالة وجود مشروعين وكانت صافي القيمة الحالية لكلا المشروعين موجبة فيتم اختيار صافي القيمة الحالية ذات المقدار الأكبر³، وبطريقة أبسط يمكن القول أن صافي القيمة الحالية ما هي إلا القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة مطروحاً منها القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة، بحيث يمكن تمثيلها بالعلاقة الرياضية التالي⁴:

$$\text{صافي القيمة الحالية} = \text{القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة} - \text{القيمة الحالية للتدفقات النقدية}$$

الخارجة

1-2-2- معدل العائد الداخلي: يعتبر معدل العائد الداخلي من المعايير الهامة والدقيقة التي تستخدم في المفاضلة بين المشروعات والبدائل الاستثمارية المقترحة، ويعرف بأنه عبارة عن سعر الفائدة (الخصم) الذي يجعل القيمة الحالية للمكاسب النقدية المتحققة من استثمار مال معين تتساوى مع القيمة الحالية لذلك الاستثمار⁵. كما يمكن تعريفه أيضاً على أنه معدل الخصم الذي سيجعل صافي القيمة الحالية يساوي الصفر، بمعنى تساوي كل من صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية مع التكلفة المبدئية للاستثمار⁶.

¹ - قاسم محسن الحبيطي، زياد هاشم يحيى، مرجع سابق، ص 248.

² - أحمد محمود يوسف وآخرون، الجوانب المالية لدراسات جدوى المشروعات الاستثمارية، كلية التجارة - جامعة القاهرة، مصر، 2018، ص 20.

³ - عبد الوهاب يوسف أحمد، التمويل وإدارة المؤسسات المالية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008، ص 59.

⁴ - Vance David E, **Financial analysis and decision making: Tools and techniques to solve financial problems and make effective business decisions**, McGraw-Hill Companies, 2003, p 166.

⁵ - كاظم جاسم العيساوي، مرجع سابق، ص 163.

⁶ - Vance David E, **op.cit**, p 171.

2- أساليب تقييم المشاريع الاستثمارية في ظل ظروف عدم التأكد

المقصود بظروف عدم التأكد هو عدم توفر المعلومات الكافية اللازمة لعملية التقييم والمفاضلة، كما يمكن أن تتوفر المعلومات عن البدائل المقترحة لكن قد يواجه كل بديل عدة احتمالات، وهنا لا بد من تحليل ودراسة تلك الاحتمالات وأخذها بعين الاعتبار، هذا ما دفع بالباحثين في دراسات الجدوى إلى التفكير في إيجاد أساليب تمكن من الحكم على جدوى المشروعات والمفاضلة فيما بينها¹، وأهم هذه الأساليب ما يلي:

2-1- تحليل الحساسية: يعتبر من الأساليب الهامة التي يمكن توظيفها للتقييم والمفاضلة بين المشاريع الاستثمارية المتاحة، ويقاس هذا المعيار كيفية التغير في كفاءة المشروع (ربحية المشروع) عند افتراض التغير في واحد أو أكثر من المتغيرات الأساسية للمشروع كمدخل الخصم، أو أسعار المخرجات، أو تكلفة الوحدة وغيرها من المتغيرات، فكلما كانت درجة حساسية الربحية للتغير في أي متغير من المتغيرات الأساسية منخفضة كانت درجة تأكد التوقعات مرتفعة، وكان احتمال نجاح المشروع أعلى².

2-2- معدل القيمة المتوقعة لصافي التدفقات النقدية والانحراف المعياري: يتم قسمة القيمة المتوقعة لصافي التدفقات النقدية على الإنفاق الاستثماري، ولكون معيار القيمة المتوقعة لصافي التدفقات النقدية قد يؤدي إلى اختيار خاطئ نتيجة عدم موضوعية التوزيعات الاحتمالية للمخاطرة ونسبتها واختلاف نسبة الاحتمالات المرتبطة بالظروف المختلفة، فيفضل الاسترشاد بمعيار الانحراف المعياري (خاصة إذا تساوت القيم المتوقعة لصافي التدفقات) والذي يتم تحديده بإيجاد الفرق بين القيمة المتوقعة لصافي التدفقات النقدية وقيمة صافي التدفقات تحت كل ظرف من الظروف المتوقعة مع ترجيح مربع الانحراف باحتمال الحدوث واستخراج الجذر التربيعي للمجموع الناتج، وكلما انخفض هذا الانحراف كان ذلك أفضل لأنه يدل على انخفاض درجة المخاطرة³.

ثانياً: العوامل المؤثرة على القرارات الاستثمارية

هناك العديد من العوامل التي تؤثر على عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية، خاصة في ظروف عدم التأكد، وتتمثل هذه العوامل فيما يلي⁴:

¹ - مرجع نفسه، ص 187.

² - صلاح الدين حسن السيسى، دراسات الجدوى وتقييم المشروعات: دراسات نظرية وتطبيقية، دار الفكر العربي، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2003، ص 211.

³ - مليكاوي مولود، مرجع سابق، ص ص 126، 127.

⁴ - معراج هوارى وآخرون، القرارات الاستثمارية في ظل عدم التأكد والأزمة المالية، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2013، ص 58-64.

1- الظروف الاقتصادية

تُعرف الدورات الاقتصادية بمرورها بفترات من الرواج وفترات أخرى من الكساد، ففي فترات الرواج تتزايد دخول الأفراد وكذلك رغبتهم في الإنفاق على شراء السلع والخدمات ويزيد بذلك الطلب عليها، وعلى منتجات وخدمات أخرى جديدة، وهذا يشجع ويدفع بالمستثمرين على دراسة فرص الاستثمار في مشروعات جديدة أو إجراء توسعات استثمارية لمشاريع قائمة بالفعل، أما فترات الكساد والانكماش فتحدث الحالة العكسية والتي من الممكن أن تؤدي ببعض المؤسسات إلى الخروج من الأسواق.

2- الظروف السياسية

تأخذ الظروف السياسية أهميتها من خلال ترجمتها لمدى الاستقرار الذي يميز بيئة ما، فالمشروعات الاستثمارية المقترحة تنفيذها بصفة عامة تمتد أعمارها الاقتصادية لفترات طويلة ومن المخاطرة أن يتم الاستثمار في مناخ وبيئة لا تتميز بالاستقرار السياسي، أو تغلب عليه بعض القوانين التي لا تكفل حماية حقوق وملكية المستثمر، كما أن حركة السلع ورؤوس الأموال والأشخاص لا تتحقق إلا في ظل الاستقرار وتوافر الأمن.

3- الإمكانيات والموارد المتاحة

يعتمد الاستثمار على تضافر مجموعة من العوامل المادية وغير المادية لتحقيق الهدف منه، وكلما توافرت الإمكانيات والموارد المادية من مواد أولية وآلات وتجهيزات والوسائل المساعدة في الإنتاج والموارد البشرية والأسواق اللازمة لتصريف المنتجات كلما كان ذلك مشجعاً على القيام بالاستثمارات.

4- أسعار الفائدة

كثيراً ما يرتبط الإنفاق الاستثماري بالاقتراض كأحد مصادر التمويل الأساسية، ويعبر سعر الفائدة عن القروض الممنوحة للمستثمرين على نفقة اقتراض النقود، ويتوقع لسعر الفائدة أن يكون مؤثراً قوياً على مستوى الاستثمار حيث أن الطلب على القروض لأغراض استثمارية يتناسب عكسياً مع معدلات الفائدة السائدة في السوق.

5- التوقعات

إن القرار الاستثماري الذي يصدره المستثمر الآن هو تصرف ينجم عن الثقة في المستقبل، ومن هذا المنطلق فإن المستثمر إذا أخطأ في حدسه حول التوقعات فإنه يمكن أن يتعرض لخسائر كبيرة، وعليه يجب توخي الدقة والحذر في التنبؤ حول مدى توسع السوق في المدى المنظور ومعرفة مجالات النشاط الأكثر ربحية للاستثمار فيها، وبذلك فإن التوقعات تلعب دوراً كبيراً في اتجاهات السلوك الاستثماري سواء أثبتت هذه التوقعات صحتها أو خطئها.

6- الأرباح

يمكن أن يتأثر قرار الاستثمار بالأرباح من خلال زاويتين أساسيتين حيث أن المستثمر يسعى دائماً إلى الاستثمار الأكثر ربحية من بين مجموعة فرص الاستثمار الممكنة والمتاحة من جهة، ومن جهة أخرى يمكن للمؤسسة استخدام الأرباح كمصدر لتمويل النشاط الاستثماري وذلك من خلال احتجاز هذه الأرباح، وهذا يعني أن هذا المصدر لأموال الاستثمار يتطلب بطبيعة الحال أن تحقق المؤسسة أرباحاً مقبولة ليحتجز جزء منها، وهو ما يجعل الاستثمار دالة للأرباح، كلما زادت هذه الأخيرة كلما كان ذلك أمراً مشجعاً على زيادة الاستثمار لضمان نمو المؤسسة.

7- الإدارة

تمثل الإدارة أحد أهم العوامل المؤثرة على نجاح العديد من الفرص الاستثمارية فتوافر الإمكانيات المادية لا يكفل بمفرده نجاح المشروعات الاستثمارية بل يرجع ذلك بصفة أساسية إلى وعي الإدارة والتزامها بالأسلوب العلمي في التسيير والرقابة وحسن إدارة الموارد.

8- التشريعات الضريبية

إن التشريعات الضريبية والقوانين المتعلقة بالاستثمار تعمل على توجيه الاستثمارات في مسارات محددة بما يتماشى والسياسة العامة للدولة، فقد تلجأ بعض الدول إلى مساعدة بعض المشروعات من خلال إعفائها من الضرائب على أرباحها لمدة معينة وتسمى فترة الإعفاء الضريبي على أن تفرض الضريبة بعد انقضاء هذه المدة، وترتبط مدة الإعفاء بمتغيرات مختلفة كنوع النشاط، ومنطقة النشاط وغيرها من المتغيرات.

المبحث الثالث: مفاهيم عن القرارات التمويلية وقرارات توزيع الأرباح

تعتبر القرارات التمويلية من أهم القرارات المالية بعد قرار الاستثمار، فلا يمكن أن يتم اتخاذ قرار بدخول في مشروع استثماري قبل التأكد من الموارد المالية للمؤسسة، حيث يتم اتخاذ قرارات أخرى بشأن اختيار هذه الموارد والتي يجب أن تكون متلائمة مع سياسة المؤسسة، ومن ضمن هذه القرارات أيضاً قرار احتجاز أو توزيع الأرباح والذي يتعلق بكل من القرار الاستثماري وقرار التمويل.

المطلب الأول: مفهوم القرارات التمويلية

بالرغم من قيام المؤسسة باختيار المشروع الاستثماري الأمثل والذي يخدم أهدافها وسياساتها، إلا أنه يستلزم عليها توفير وتخصيص الموارد المالية من أجل تنفيذ المشروع، وهو ما يجعل المؤسسة تعود لمرحلة اتخاذ القرارات، لكن في هذه الحالة تكون تلك القرارات متعلقة باختيار المصدر التمويلي الملائم للاستخدام.

أولاً: تعريف القرارات التمويلية

تعتبر القرارات التمويلية من أهم القرارات التي يتم اتخاذها في المؤسسات وخاصة الكبيرة منها، وذلك لما لها من أهمية في تحديد المركز المالي، وكذلك تحديد ربحية والتزامات المؤسسة، ويمكن تعريف القرارات التمويلية على أنها تلك القرارات التي يتخذها المدير المالي المتعلقة باختيار مصادر التمويل الملائمة لأنشطة المؤسسة¹.

كما يمكن تعريف القرارات التمويلية بأنها تشمل جميع القرارات المتعلقة بتقييم أثر استعمال مختلف أنواع التمويل في قيمة المؤسسة وربحيتها، فهي تقوم باختيار مصادر التمويل الملائمة من حيث طبيعة المصدر وطبيعة الاستخدام وأن تهتم أيضاً بالكلفة والزمن والتركيبة المناسبة للجانب الأيسر للميزانية². بالإضافة إلى أنه يمكن تعريف القرار التمويلي الأمثل على أنه قدرة متخذ القرار على اتخاذ حكم نهائي تفضيلي بشأن مجموعة من البدائل التمويلية المختلفة وذلك باعتماده على العديد من المعايير والعوامل التي يتم من خلالها اختيار وتفضيل المصدر التمويلي³.

كما تعرف القرارات التمويلية بأنها تلك القرارات التي يتم اتخاذها من قبل المدير المالي للمؤسسة والتي تهدف لتأمين التمويل بالحجم المناسب من المصدر المناسب وفي الوقت المناسب، فالمصدر التمويلي المناسب هو ذلك المصدر الذي يقدم للمؤسسة الأموال اللازمة بأقل التكاليف وبأقل المخاطر⁴. أخيراً يمكننا تقديم مفهوم شامل للقرارات التمويلية، حيث يمكن تعريفها على أنها تلك القرارات المتعلقة باختيار مصادر التمويل التي تتلاءم مع إمكانيات وظروف المؤسسة ومدى قدرتها على الحصول عليها، فهذه المصادر يمكن أن تكون داخلية، كما يمكن أن تكون مصادر خارجية والتي يصعب على المؤسسة الحصول عليها خاصة إذا ما كانت هذه المؤسسات صغيرة الحجم أو كانت تواجه ضائقة مالية.

ثانياً: خصائص المصادر التمويلية

يتمتع كل مصدر تمويلي بمجموعة من الخصائص التي تجعله متمايز ومختلف عن بقية هذه المصادر، ومن أهم هذه الخصائص ما يلي:

¹ - عبد العزيز محمد المخلافي، أساسيات الإدارة المالية، كلية التجارة والاقتصاد - جامعة صنعاء، ص 223.

² - سالم صلاح الحسيناوي، أساسيات الإدارة المالية، دار المدينة الفاضلة للطباعة والنشر، 2014، ص 23.

³ - Tsai Wen-Hsien et al, **An integrated group decision making support model for corporate financing decisions**, Group Decision and Negotiation, Vol 22, No 6, 2013, p 1104.

⁴ - جمال اليوسف، فواز الحموي، الإدارة المالية، منشورات جامعة دمشق - كلية الاقتصاد، دمشق، سورية، 2016 - 2017، ص 26.

1- الاستحقاق

الاستحقاق يعني الموعد الذي يتوجب فيه على المقرض رد الدين إلى الدائن. هذا وتختلف أموال الاقتراض عن أموال أصحاب المشروع المقدمة منهم على شكل رأسمال أو على شكل أرباح محتفظ بها بما يلي¹:

- للقروض أجل معينة ينبغي أن تسدد فيها بغض النظر عن أية اعتبارات أخرى، ويؤدي عجز المؤسسة المقترضة عن التسديد إلى مقاضاتها وإجبارها على التصفية.
- لأموال الملكية صفة الاستثمار الدائم، دون أن يعني ذلك التأييد في الاستثمار، حيث أن باستطاعة المستثمر: إما بيع حصته، أو انتظار تصفية المؤسسة لاسترداد أمواله، كما أنه يمكن في بعض أنواع المشاريع الاتفاق على تاريخ محدد لانتهائها، وبعد ذلك التاريخ تتم تصفية المشروع ما لم يتم الاتفاق على تجديده لفترة أخرى.

إن مسألة استرداد المالك لاستثماره الكامل في مشروع أو مؤسسة معينة أمر يتوقف على حالة مركز المؤسسة، إذ قد يتمكن من استرداد أكثر من استثماره إذا كان المشروع ناجحاً أو أقل من هذه لقيمة إذا لم يكن الأمر كذلك. وبشكل العام، تؤدي زيادة الاقتراض إلى زيادة المخاطر المالية للمؤسسة، في حين تؤدي زيادة رأس المال إلى زيادة صافي قيمة المؤسسة وتخفيض المديونية، وبالتالي المخاطر المالية المرتبطة بذلك وتحسن مركزها الائتماني².

2- الحق على الدخل

هناك ثلاثة مظاهر تميز أموال الاقتراض عن أموال الملكية في مجال الحق على الدخل هي³:

- 1-2- الأولوية: أي أن للدائنين حق الحصول على أصل قروضهم وفوائدهم قبل حصول مالكي المشروع على أي من حقوقهم، كما أن للدائنين أصحاب الامتياز والحكومة والعمال أولوية على الدائنين العاديين.
- 2-2- التأكد: ويعني التأكد من حصول الدائنين العاديين على دينهم وفوائدهم في المواعيد المتفق عليها بغض النظر عن تحقيق المؤسسة للأرباح أو للخسائر، أما المالكون فهم لا يستطيعون الحصول على الأرباح إلا بعد تحقيقها واتخاذ قرار بتوزيعها وبعد دفع التزاماتهم للمقرضين.

¹ - مفلح محمد عقل، مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010، ص 151.

² - المرجع نفسه، ص 152.

³ - فيصل محمود الشواروة، مبادئ الإدارة المالية: إطار نظري ومحتوى عملي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص ص 57، 58.

2-3- مقدار الدخل: ويعني أن ما يحصل عليه الدائنون من المؤسسة عادة ما يكون مقداره محددًا وثابتًا بغض النظر عن النتائج المحققة، أما المالكين فإن ما يحصلون عليه من ربح أو خسارة غير محدد.

3- الحق على الموجودات

والمقصود منها أنه إذا ما واجهت المؤسسة مشاكل وتمت تصنيفها يتجه الاهتمام نحو قيمة أصولها الحالية وأولوية حصول كل من الدائنين والمستثمرين على حقوقهم منها، وهناك قواعد تحكم عملية توزيع حصيلة التصفية، حيث أنه لا بد وأن يراعى في توزيعها ترتيب معين، وهذا يعني أنه لا يمكن لفئة معينة أن تستوفي أيًا من حقوقها قبل أن تستوفي الفئة التي تسبقها كامل حقوقها، وإذا كانت حصيلة التصفية غير كافية لتسديد الدائنين العاديين، فإنه يتم توزيع المبلغ المتوافر لهم بشكل نسبي بينهم. ويكون الترتيب الذي يتم إتباعه عند التوزيع كالتالي¹:

- الدائنون الممتازون؛
- الدائنون المؤمنون برهونات على الأصول؛
- الدائنون غير المؤمنين برهونات على الأصول؛
- حملة الأسهم الممتازة؛
- حملة الأسهم العادية.

4- الإدارة والسيطرة

إدارة المؤسسة حق من حقوق المالكين العاديين (حملة الأسهم في المؤسسات المساهمة وأصحاب المؤسسات العادية)، ولا يملك الدائنون الممتازون مثل هذا الحق²:

- فالدائنون ليس لهم أي صوت مباشر في إدارة المؤسسة، لكن لا يمكن تجاهل تأثيرهم غير المباشر في هذه الإدارة الذي يمكن أن يظهر من خلال وضعهم لبعض الشروط في عقود الاقتراض، كالمحافظة على نسب مالية معينة طوال حياة القرض، أو عدم توزيع الأرباح، أو تخصيص مبالغ محددة لأجل الوفاء للدائنين. إن أهمية تأثير الدائنين في إدارة المؤسسة مصدره حاجة هذه الإدارة إلى كسب دعم الدائنين، لأن الحاجة إليهم تبقى مستمرة باستمرار حياة المؤسسة.
- كذلك لا يشترك أصحاب رأس المال الممتاز في الإدارة بسبب ما يتمتعون به من أولويات تجاه المالكين العاديين، لكن قد يكون لهم صوت محدود إذا ما تهددت مصالحهم.

¹- مرجع نفسه، ص 58.

²- مفلح محمد عقل، مرجع سابق، ص ص 153، 154.

- أما الإدارة الفعلية للمؤسسة فهي مسؤولية حملة الأسهم العادية الذين يقومون باختيار مجلس الإدارة ليتولى الإدارة نيابة عنهم.

والحكمة في بقاء الإدارة في أيدي حملة الأسهم العادية هي كونهم الأكثر تعرضاً للأخطار بالمقارنة مع الدائنين وأصحاب الحقوق الممتازة، إذ أنهم لا يحصلون على أي دخل إلا بعد حصول الدائنين وأصحاب الامتياز على حقوقهم، ومن ثم يكونون أصحاب أكبر مصلحة في الحصول على ربح يفي باحتياجات الدائنين والملاك الممتازين ليظل لهم عائداً مناسباً، لذا فليس من المتوقع أن يقبل مثل هؤلاء المستثمرين باستثمار أموالهم في أية مؤسسة تحت مثل هذه الظروف إلا إذا كانت لديهم القوة الكافية للسيطرة على إدارتها¹.

5- المرونة

يوفر الاقتراض للمؤسسة مرونة في التمويل أكثر من تلك التي يوفرها التمويل عن طريق إصدار الأسهم، فالاقتراض متوافر بأنواع متعددة ومواعيد متفاوتة وبكميات تناسب الحاجة، في حين لا يتوافر مثل ذلك عند التمويل عن طريق زيادة رأس المال، لأن التمويل بمثل هذه الطريقة يتطلب أن يكون حجم الإصدار بمستوى معين يبرر تحمل عناء وتكاليف وإجراءات الإصدار².

6- الأثر على العوائد

الاقتراض أقل أثراً على تآكل العوائد بالمقارنة مع زيادة رأس المال، لأن حق المقرض يقتصر على الفوائد التي سيتم استيعاب جزء منها من خلال الضريبة، وهو بذلك لا يزيد قاعدة توزيع الأرباح، بعكس زيادة رأس المال التي تؤدي إلى زيادة قاعدة التوزيع وحقوقها في الأرباح الخاضعة للضريبة³.

ثالثاً: أنواع القرارات التمويلية

يركز المديرون الماليون عند اتخاذ القرارات المالية على القرارات التمويلية بعد قرارات الاستثمار، وذلك باعتبارها الضمان الرئيسي لاستمرارية المشاريع الاستثمارية واستمرارية المؤسسة ككل، فهذه القرارات تقوم على اختيار مصدر تمويلي مناسب للاستخدام يتلاءم مع الهيكل التمويلي للمؤسسة ومع وضعها المالي، كما يجب القيام بالعديد من الدراسات من أجل اتخاذ هذه القرارات لأنها من الممكن أن تؤدي إلى انهيار المؤسسة أو إلى سيطرة الآخرين عليها في حالة ارتفاع نسبة الاستدانة أو في حالة إصدار الأسهم الجديدة، لذلك من الضروري على المديرين الماليين تحديد النسب المالية المثلى لكل المصادر التمويلية والموازنة في

¹- مرجع نفسه، ص 154.

²- مرجع نفسه، ص 154.

³- مرجع نفسه، ص 154.

استخدام هذه المصادر، جميع ما ذكر سابقاً يؤكد صعوبة اختيار القرار التمويلي المناسب، والذي من الممكن أن يشمل إحدى أنواع القرارات التمويلية التالية¹:

- تحديد الهيكل التمويلي المناسب أي الاختيار بين التمويل الذاتي أو التمويل بالأسهم أو التمويل بالاستدانة؛
- سياسة توزيع الأرباح، أي الاختيار بين إعادة استثمار الأرباح (احتجاز الأرباح) وبين توزيع الأرباح على المساهمين؛
- الاختيار بين التمويل الداخلي (التمويل الذاتي)، والتمويل الخارجي (الأموال المقدمة من طرف المساهمين أو الاستدانة).

المطلب الثاني: الهيكل التمويلي ومكوناته

يقع على عاتق المديرين الماليين تشكيل التوليفة المثلى من مصادر التمويل القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل، بحيث يجب أن تؤدي هذه التوليفة إلى الرفع من قيمة المؤسسة، ومن أجل تحقيق هذه التوليفة يعتمد المديرون على مجموعة من المعايير التي تساهم في تحديد مصادر التمويل التي يمكن استخدامها والتي تتلاءم مع وضع المؤسسة.

أولاً: تعريف الهيكل التمويلي

يحظى الهيكل التمويلي بأهمية كبيرة ودور بارز في استمرارية ونمو المؤسسات، حيث يمثل الهيكل التمويلي الجانب الأيسر من الميزانية، والذي يحتوي في مكوناته على مجموعة من مصادر التمويل المختلفة للمؤسسة، فجميع المؤسسات تسعى للحصول على الهيكل التمويلي المناسب الذي يتلاءم مع أهدافها. يقصد بالهيكل التمويلي تشكيلة المصادر التي حصل منها المشروع على الأموال بهدف تمويل استثماراته، وبالتالي فالهيكل التمويلي يتضمن كافة العناصر التي يتكون منها جانب الخصوم سواء كانت تلك العناصر طويلة الأجل أو قصيرة الأجل².

يُعرف الهيكل التمويلي على أنه يشير إلى الجانب الأيسر من الميزانية فهو يعبر عن تركيب أو مكونات الأموال التي بموجبها يتم تمويل الأصول، حيث أن الأصول يمكن تمويلها من مصادر متعددة كـ رأس المال، الأرباح المحتجزة، والقروض طويلة الأجل وقصيرة الأجل³.

¹ - مليكاوي مولود، إستراتيجيات التمويل في المؤسسات الاقتصادية، دار هومو للنشر والتوزيع، الجزائر، 2019، ص 220.

² - شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات الاستثمارية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2011، ص 125.

³ - جمال الدين المرسي، أحمد عبد الله اللحح، الإدارة المالية: مدخل اتخاذ القرارات، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 244.

كما يمكن أن يُعرف الهيكل التمويلي للمؤسسة بأنه توليفة مصادر التمويل التي اختارتها المؤسسة لتغطية استثماراتها، ويتكون الهيكل التمويلي للمؤسسة من مجموعة العناصر التي تشكل جانب الخصوم في الميزانية العمومية سواءً كانت هذه العناصر طويلة الأجل أم كانت قصيرة الأجل، سواءً كانت ديون (اقتراض) أو أموال ملكية¹.

ثانياً: محددات الهيكل التمويلي للمؤسسة

تختلف اختيارات المؤسسات لنوع التمويل المناسب لها من مؤسسة لأخرى، وذلك لاختلاف ظروفهم وتتنوع أيضاً العوامل التي تحدد نوع المصدر الممكن استخدامه، وكذلك اختلاف ترتيب هذه العوامل، وفيما يلي سيتم ذكر أهم العوامل التي تساهم في اختيار مصدر التمويل الملائم.

1- الملاءمة

يركز عامل الملاءمة على ضرورة وأهمية الوصول إلى التوازن الأمثل بين كلا من جانبي الأصول والخصوم أو الاستخدامات والمصادر، حيث أن لذلك التوازن أثر مباشر على تحقيق هدفي السيولة والربحية للمؤسسة، ويتم ذلك من خلال تمويل الاستخدامات الدائمة والمتمثلة في الأصول الثابتة والحد الأدنى من الأصول المتداولة من مصادر تمويل طويلة الأجل، وتمويل الاستخدامات المؤقتة والمتمثلة في الأصول المتداولة المؤقتة أو المتغيرة بمصادر تمويل قصيرة الأجل².

2- المرونة المالية أو التمويلية

تشير المرونة المالية إلى قدرة المؤسسة على تجميع وحشد الأموال بشروط معقولة في ظل الظروف المعاكسة، فالمدراء الماليون في المؤسسات الكبيرة يدركون أهمية وضرورة التمويل المستقر ضماناً لاستقرار عمليات المؤسسة ومن ثم نجاحها، كما يدركون أيضاً صعوبة الحصول على تمويل في الأوقات التي تواجه فيها المؤسسة بصعوبات تشغيلية، حيث يفضل المقرضون في هذه الحالة إقراض المؤسسات التي تتميز بمتانة مركزها المالي معبراً عنها بالميزانيات العمومية الخاصة بها، وتأسيساً على ذلك يمكن القول أنه كلما زادت الاحتياجات المستقبلية من الأموال وتفاقت حدة النتائج السلبية نتيجة للقصور في الأموال تزداد الحاجة بشكل أكبر لميزانية عمومية تعبر عن مركز مالي أكثر قوة³.

¹ - عاطف وليم أندراوس، التمويل والإدارة المالية للمؤسسات، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2006، ص 401.

² - جمال الدين المرسي، أحمد عبد الله اللوح، مرجع سابق، ص ص 250، 251.

³ - عاطف وليم أندراوس، مرجع سابق، ص 403.

3- الإدارة والسيطرة

تعتبر رغبة الملاك الحاليين في السيطرة على المؤسسة من العوامل التي قد تلعب دورًا بارزًا في تخطيط أنواع الأموال المستخدمة، لذلك قد يلجأ المالكين الحاليين إلى التمويل عن طريق الاقتراض أو الأسهم الممتازة بدلًا من إصدار أسهم عادية ودخول مساهمين جدد، لأن الدائنين والملاك الممتازين لا يحملون خيار التصويت في الإدارة ولا يمكنهم السيطرة عليها، وعليه يمكن للمؤسسة اللجوء إليهم من أجل تلبية احتياجاتها المالية، لكن هذا لا يحدث دائمًا لأن توسع المؤسسة في الاقتراض إلى حد عجزها عن دفع الفوائد أو سداد الأصل، فإن الدائنين من أجل الحصول على حقوقهم يستولون على أصول المؤسسة، وفي هذه الحالة يفقد جميع الأطراف السيطرة لأن المؤسسة ستختفي من الوجود، لذلك من الأفضل التضحية بجزء من السيطرة على المؤسسة والتوجه مضطرة إلى التمويل عن طريق زيادة رأس المال ودخول مساهمين آخرين¹.

4- الموقف الضريبي للمؤسسة

أحد الأسباب الأساسية التي تدفع المؤسسة للتمويل من خلال القروض هو أن مدفوعات فوائد هذه القروض تعتبر من التكاليف الواجبة الخصم وصولاً للدخل الخاضع للضريبة، الأمر الذي يخفض من عبء الضرائب على المؤسسة، غير أنه في بعض الأحيان قد يعفى دخل المؤسسة من الضرائب أو قد تمنح المؤسسة حوافز ضريبية تخفض من عبء الضريبة كالأهلاك المعجل، أو السماح بترحيل الخسائر للأمام أو الخلف من وعاء الضريبة لعدة سنوات، ويؤدي تمتع المؤسسة بالإعفاء الضريبي أو بالحوافز الضريبية إلى فقدان الاقتراض كمصدر للتمويل لأحد مزاياه الأساسية التي تنشأ في حالة ارتفاع الأعباء الضريبية².

5- التوقيت

يعد التوقيت من العوامل ذات الصلة الوثيقة بعامل المرونة عند تصميم الهيكل التمويلي للمؤسسة، أي استخدام المصدر المناسب في الوقت المناسب، وهذا العامل يجعل من المؤسسة على استعداد دائم لاستغلال الظروف المناسبة وذلك من خلال متابعة الظروف السائدة في الاقتصاد من حيث تحليل السياسة النقدية والسياسة المالية لدراسة تأثيرهما في تكلفة الأموال، كما يجب على المؤسسة أيضًا أن تتابع الظروف السائدة في سوق الأوراق المالية³.

¹ - جميل أحمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 1987، ص ص 323، 324.

² - عاطف وليم أندراوس، مرجع سابق، ص 402.

³ - عدنان تايه النعيمي، ياسين كاسب الخرشنة، أساسيات في الإدارة المالية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2015، ص 204.

6- درجة تحفظ أو جرأة الإدارة

يتميز بعض المديرين بدرجة أعلى من المغامرة والجرأة مقارنة بغيرهم، حيث يعمدون إلى استخدام الاقتراض بشكل مكثف في محاولة منهم لرفع أرباح المؤسسة، ولا يؤثر هذا العامل على الهيكل التمويلي الفعلي، ولكن يؤثر على الهيكل التمويلي الذي يستهدفه المدير المالي¹.

7- الدخل

بمستطاع المؤسسات التجارية تحسين العوائد التي تحققها عن طريق الاقتراض بكلفة أقل من العائد المحقق على الموجودات، فمن أهم الميزات التي يحققها التمويل عن طريق الاقتراض الثابت الكلفة (في الحالات التي تكون فيها كلفة الاقتراض أقل من العائد على الموجودات فقط) هو تحسين العائد على حقوق أصحاب المؤسسة بشكل أفضل مما لو كانت عمليات المؤسسة ممولة جميعها من قبل أصحابها؛ أي دون اقتراض، أما إذا كانت كلفة الاقتراض أعلى من العائد على الموجودات، فإن نتائج الرفع المالي ستكون عكسية حيث سينخفض العائد على حقوق المالكين².

8- المخاطر التي تواجه المؤسسة

وهي التي تتمثل حصراً بمخاطر التشغيل ومخاطر التمويل، حيث ترتبط الأولى بطبيعة النشاط والظروف الاقتصادية المحيطة، فعندما تكون مخاطر التشغيل مرتفعة ينبغي على المؤسسة أن تعتمد في التمويل على المصادر الذاتية والعكس صحيح، وذلك لأن عدم انتظام حجم النشاط وعدم استقرار الظروف الاقتصادية سوف يؤثر سلباً على قدرة المؤسسة على خدمة الدين، وقد يضعها في موقع العسر المالي أو ينتقل بها إلى مرحلة الخسائر التشغيلية، ويرتبط الثاني بطبيعة التمويل الداخلي والخارجي، فارتفاع مخاطر التمويل يكون من خلال ارتفاع تكاليف خدمة الدين عن العائد المتحقق على الاستثمار في المؤسسة وذلك سوف يؤثر سلباً على قدرتها على خدمة الدين، وقد يضع المؤسسة في موقع العسر المالي أو ينتقل بها إلى مرحلة الخسائر التشغيلية، ومدى القدرة على تحديد نسبة المزج المثلى بين درجة كل من الرفع التشغيلي والرفع المالي سوف تقلل بالقطع من حدة مثل هذه المخاطر³.

9- نمو واستقرار المبيعات

إن المؤسسات التي تتسم بمبيعاتها بالاستقرار تكون في وضع أفضل يسمح لها بالحصول على الديون بسهولة لتمويل عملياتها لأنها تستطيع مقابلة الالتزامات الثابتة المترتبة على استخدام تلك الديون، وكذلك

¹ - عاطف وليم أندراوس، مرجع سابق، ص 403.

² - مفلح محمد عقل، مرجع سابق، ص 156.

³ - فيصل محمود الشواورة، مرجع سابق، ص 60.

بالنسبة لارتفاع النمو المتوقع في مبيعات المؤسسة الذي من شأنه أن يدفعها للبحث عن مصادر تمويل خارجية، وبما أن الدين من أرخص وسائل التمويل، فإن المؤسسات التي تشهد نموًا في مبيعاتها يمكنها الاعتماد على الاقتراض بدرجة أكبر، أما إذا اتسمت مبيعات المؤسسة بالتقلب أو الانخفاض المستمر في مبيعاتها فعليها أن تتجنب استخدام الديون بصورة أكبر¹.

10- التكلفة

تعتبر من أهم العوامل التي يتم من خلالها تحديد الاستخدام الأمثل لمصادر التمويل المتاحة سواء القصيرة أو المتوسطة أو الطويلة الأجل، فجميع المديرين الماليين يسعون لتحقيق الهيكل التمويلي الأمثل والذي يتكون من المصادر التمويلية التي ترفع قيمة المؤسسة لأعظم قيمة لها وتخفف التكلفة إلى الحد الأدنى الذي يمكن الوصول إليه².

11- الربحية

يرصد البعض في الواقع العملي أن المؤسسات التي تتسم بارتفاع معدلات عوائدها على الاستثمار تميل لاستخدام أقل لمصادر الاقتراض، ومن أحد التفسيرات العلمية لهذه الحقيقة أن المؤسسات التي تحقق مستويات مرتفعة جدًا من الأرباح لا تحتاج للجوء إلى التمويل عن طريق الاقتراض لأنها تقوم باستخدام الأرباح المحتجزة كوسيلة للتمويل³.

12- مواقف المقرضين ووكالات تصنيف الائتمان

يؤثر موقف كل من المقرضين ووكالات تصنيف الائتمان بشكل كبير على قرارات الهيكل التمويلي، ففي كثير من الأحوال تناقش المؤسسات مقرضيهها ووكالات الائتمان وتستطلع آرائهم حول الهيكل التمويلي المقترح للمؤسسة وتعطي أهمية كبيرة لهذه الآراء عند تكوين هيكلها التمويلية⁴.

13- أحوال وظروف سوق رأس المال

تخضع ظروف سوق الأسهم والسندات لتغيرات طويلة وقصيرة الأجل بشكل يؤثر على الهيكل التمويلي المقترح للمؤسسة، إذ أن ارتفاع أسعار الفائدة السوقية وانخفاض الأسعار السوقية للأسهم والسندات قد لا يشجع المؤسسة على اللجوء إلى سوق الأوراق المالية للحصول على احتياجاتها التمويلية⁵.

¹ عبد القادر محمد أحمد عبد الله، خالد بن عبد العزيز السهلاوي، الإدارة المالية، مطابع السروات للطباعة والنشر، الطبعة الخامسة، 2017، ص 444.

² Dominici Gandolfo et al, **Governing Business Systems**, Springer, 2018, p p 1, 2.

³ عاطف وليم أندراوس، مرجع سابق، ص 405.

⁴ مرجع نفسه، ص 406.

⁵ مرجع نفسه، ص 406.

ثالثاً: مكونات الهيكل التمويلي

توجد العديد من التصنيفات لمصادر التمويل، ومن أهم هذه التصنيفات تلك المتعلقة بمدة الاستحقاق، بحيث يتم تقسيم مصادر التمويل وفقاً لمدة الاستحقاق إلى ثلاث مجموعات رئيسية، وهي مصادر التمويل قصيرة الأجل، ومتوسطة الأجل، وطويلة الأجل.

1- مصادر التمويل قصيرة الأجل

يغطي التمويل قصير الأجل عادة فترة زمنية أقل من سنة، وغالباً ما يعتمد عليه في ضوء الحاجة الموسمية للأموال طبقاً لطبيعة النشاط، لأن ذلك لا يؤدي إلى تجميد الأموال أو تعطيلها، كما يتميز هذا النوع من التمويل بأنه لا يتيح للدائنين التدخل أو التأثير على الإدارة¹. ويمكن التمييز بين ثلاثة مصادر رئيسية لهذا النوع من التمويل، وتتمثل فيما يلي:

1-1- الائتمان التجاري: يعتبر الائتمان التجاري أحد صور التمويل قصير الأجل الذي تحصل عليه المؤسسة من الموردين، وعادة ما يكون في شكل تسهيلات تتعلق بتأجيل سداد قيمة المشتريات من السلع والمواد الأولية والمواد الخام التي تحتاجها المؤسسة للتشغيل، وغالباً أيضاً ما تعتمد المؤسسات الصناعية والتجارية على هذا النوع من التمويل في نشاطها بالمقارنة مع استخدامها لأنواع الأخرى من التمويل قصير الأجل وبصفة خاصة الائتمان المصرفي. فالائتمان التجاري يعرف بأنه مصدر من مصادر التمويل التلقائي للنشاط نظراً لطبيعته المتغيرة، فهو عادةً ما يزيد وينقص مباشرةً مع التقلبات في حجم النشاط طبقاً لموسمية الصناعة وعوامل السوق المختلفة، بمعنى أنه يتاح بالقدر الملائم وفي الوقت المناسب².

1-2- الائتمان المصرفي: يقصد بالائتمان المصرفي القروض أو التسهيلات المصرفية التي تحصل عليها المؤسسة من المصارف والمؤسسات المالية، ويحتل هذا النوع من الائتمان المرتبة الثانية من بين مصادر التمويل التي تعتمد عليها المشروعات في تمويل عملياتها قصيرة الأجل بعد الائتمان التجاري، وذلك راجع للمزايا التي يوفرها هذا النوع من التمويل، فهو يتميز بالمرونة لأن الحصول عليه يتم على شكل صورة نقدية تمكن العميل (المقترض) من استخدام حصيلة القرض أو التسهيلات المصرفية الممنوحة في المجالات التي يريدها، ومن ناحية أخرى فإن إجراءات الحصول عليه سهلة وسريعة إذا ما تم مقارنتها بمصادر أخرى للتمويل مثل إصدار الأوراق المالية، وتلجأ المشاريع عادةً إلى البنوك التجارية للحصول على قروض قصيرة الأجل لمواجهة احتياجاتها التمويلية الموسمية ورأس المال العامل (تمويل شراء البضائع واللوازم والحسابات

¹ أمين السيد أحمد لطفي، التحليل المالي لأغراض تقييم ومراجعة الأداء والاستثمار في البورصة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 409.

² المرجع نفسه، ص 410.

المدينة الذي يتوافق مع مواسم الزيادة في المبيعات)، ويتم تسديد هذه القروض خلال فترة زمنية أقل من سنة¹.

1-3- المصاريف المستحقة: تعتبر المصاريف المستحقة غير المدفوعة من أبرز مصادر التمويل قصيرة الأجل، وتشتمل هذه المجموعة على كافة المصاريف التي استحققت على المؤسسة ولم تدفعها بعد كالضرائب المختلفة، والأجور المستحقة، وتوزيعات الأرباح التي تم الإعلان عنها ولم تدفع بعد وفوائد القروض غير المدفوعة وغيرها من المصاريف التشغيلية المستحقة، وتنشأ هذه المستحقات إما بسبب تأخر المؤسسة عن تسديدها، أو نظرًا لطبيعة إجراءات تسديدها، لكون إجراءات الدفع تتطلب تأخيرها كالضرائب. ويتشابه هذا المصدر مع الائتمان التجاري وما ينشأ عنه من حسابات الذمم الدائنة وأوراق الدفع إذ أن حجمه يزداد آليًا مع ازدياد حجم نشاط ومبيعات المؤسسة، ولعل أهم ما يميز هذا المصدر التمويلي هو أنه عديم التكلفة غالبًا، وبالتالي قد يكون من مصلحة إدارة المؤسسة إطالة فترة الدفع لهذه الحسابات المستحقة لأنه كلما طالت فترة تسديد هذه المستحقات زاد حجم المصدر التمويلي عديم التكلفة، إلا أن على إدارة المؤسسة كذلك عدم المغالاة في إطالة هذه الفترة أكثر من اللازم كتأخير دفع الرواتب وأجور العاملين مثلًا، لأن ذلك يترتب عليه التأثير سلبيًا على مصداقية المؤسسة².

2- مصادر التمويل متوسطة الأجل

تتمثل مصادر التمويل متوسطة الأجل في القروض التي يتم سدادها في فترة تزيد عن السنة وتقل عن العشر السنوات، وتضم هذه الفئة من مصادر التمويل كل من القروض متوسطة الأجل والتمويل بالاستئجار³.

2-1- القروض المباشرة متوسطة الأجل: هي القروض التي يتم سدادها بصورة منتظمة على مدار عدد من السنوات تمثل القروض، ويطلق على أقساط السداد في هذه الحالة مدفوعات الإهلاك، بالإضافة إلى ذلك عادةً ما يكون القرض مضمون بأصل معين أو بأي نوع من أنواع الضمانات الأخرى، ولاشك من أن هناك بعض الاستثناءات من هذه القواعد في بعض الأحيان، كما تمثل البنوك ومؤسسات التأمين المصدر الرئيسي لهذه القروض، حيث يقومون بإعداد جداول خاصة من أجل تسديد هذه القروض يتم الاعتماد فيها على قيمة القرض ومدة استحقاقه، ومعدل الفائدة وكذا عدد الدفعات⁴.

¹ - نور الدين أبو الرب وآخرون، *مدخل إلى علم التمويل*، عمادة البحث العلمي - جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2002، ص 63.

² - مرجع نفسه، ص ص 67، 68.

³ - عبد العزيز النجار، *أساسيات الإدارة المالية*، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 475.

⁴ - مرجع نفسه، ص ص 475، 476.

2-2- التمويل بالاستئجار: يعرف بأنه نظام تمويلي يقوم فيه المؤجر (الممول) بتمويل شراء أصل رأسمالي، يطلب من المستأجر (مستثمر)، بهدف استثماره لمدة لا تقل عن 75% من العمر الافتراضي للأصل، مقابل دفعات (مقابل التأجير) دورية مع احتفاظ المؤجر لملكية الأصل وحتى نهاية العقد وامتلاك المستأجر لخيار شراء الأصل عند نهاية مدة التأجير، (على أن تكون دفعات مقابل التأجير قد غطت تكلفة الأصل وهامش ربح محدد)، أو إعادة الأصل للمؤجر في نهاية مدة التأجير، أو تجديد عقد التأجير مرة أخرى¹. ويشمل التمويل بالاستئجار نوعين أساسيين يتمثلان في الاستئجار التشغيلي والاستئجار المالي، بحيث يتميز الاستئجار التشغيلي بأنه أداة تمويل مرنة فهي تتيح إمكانية استخدام أصل معين لمدة زمنية قصيرة الأجل والتي عادةً ما تكون أقل من الحياة الإنتاجية للأصل، بالإضافة إلى أنه يمكن للمستأجر إلغاء عملية الاستئجار قبل انتهاء المدة المتفق عليها وذلك بعد تقديم إشعار الإلغاء إلى المؤجر، فهذا النوع من الاستئجار لا ينطوي على التزام مستقبلي ثابت كبير من قبل المستأجر وهذا ما يجعل المؤجر يتحمل مخاطر التقادم؛ كما يلتزم أيضاً بتكاليف الصيانة والخدمات المتعلقة بالأصل، والتي تكون متضمنة داخل المدفوعات الثابتة التي يقوم المستأجر بسدادها²، أما التأجير التمويلي فيمكن تعريفه على أنه عقد يتم توقيعه من الطرفين وذلك لفترة زمنية محددة، ويكون هذا العقد غير قابل للإلغاء خلال الحد الأدنى لمدة الإيجار، ويجب أيضاً أن تكون مدفوعات الإيجار خلال هذه المدة تغطي على الأقل تكاليف شراء الأصل وجميع التكاليف ذات الصلة بالمؤجر، وبالتالي فالتأجير التمويلي ما هو إلا عملية نقل كافة المخاطر والمكافآت المتعلقة بملكية الأصل من المؤجر إلى المستأجر³.

3- مصادر التمويل طويلة الأجل

من المتعارف عليه أن هذه الفئة تتضمن مصادر التمويل التي تغطي فترة زمنية تزيد عن السنة الواحدة، وأيضاً عند ذكر هذه الفئة فمن أولى الأدوات التي تتبادر إلى الأذهان هي الأسهم العادية والممتازة والقروض طويلة الأجل والسندات، فهي تعتبر من المصادر الشائعة في هذه الفئة لكنها تمثل جزء فقط منها، حيث يمثل هذا الجزء مصادر التمويل التي تتحصل عليها المؤسسة من الخارج، على عكس الجزء الثاني الذي يشمل المصادر التي تتحصل عليه المؤسسة من الداخل، وتتمثل مصادر التمويل الداخلية في الأرباح المحتجزة والاحتياطات والمخصصات⁴.

¹ - عبير الصفدي الطوال، التأجير التمويلي: مستقبل صناعة التمويل، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص 14.

² - Herst Arthur CC, *Lease or purchase: Theory and practice*, Kluwer- Nijhoff Publishing, 1st Edition, 1984, p 147- 149.

³ - Schanz Deborah, & Schanz Sebastian, *Business taxation and financial decisions*, Springer Science & Business Media, 2010, p p 369, 370.

⁴ - Dominici Gandolfo et al, op.cit, p 6.

3-1- الأرباح المحتجزة: هي عبارة عن ذلك الجزء من الفائض للتوزيع الذي حققته المؤسسة من ممارسة نشاطها سواء في السنوات السابقة أو في السنة الجارية ولم يدفع في شكل توزيعات وبقي لإعادة استثماره، وهذه الأرباح تظهر في الميزانية ضمن عناصر حقوق الملكية، وبالتالي تعتبر أحد مصادر التمويل الذاتي¹.

3-2- الاحتياطات: وهي التي يتم خصمها بغرض مواجهة الالتزامات غير المؤكدة، أو تنفيذاً لقوانين معينة مثل الاحتياطي القانوني والاحتياطي المستثمر في سندات حكومية، ويتم استثمار الاحتياطات إما وفقاً لما تقرره الإدارة مثل الاحتياطي العام والاحتياطي القانوني، كما يتم استخدام الاحتياطات في التوسعات الجديدة، أو في شراء أوراق مالية تدر عائداً على المؤسسة².

3-3- المخصصات: وهي التي يتم خصمها من حساب الأرباح والخسائر لمواجهة التزامات مؤكدة كمخصص إهلاك الآلات، وقيمة المخصص تؤثر على ضريبة الأرباح التجارية والصناعية بالنقص لاعتبارها مصاريف، كما أنها قد تحقق سيولة نقدية في بعض الأحيان، ويمكن إعادة استثمارها حتى يحل موعد استبدال الأصل³.

3-4- الأسهم العادية: يمكن تعريف الأسهم العادية على أنها شهادات أو صكوك ملكية تثبت ملكية حاملها لجزء من مؤسسة ما، وتمنحه بالمقابل العديد من المزايا والخصائص التي لا يتمتع بها حاملي الأوراق المالية الأخرى للمؤسسة، وتقوم المؤسسة بالحصول على التمويل من خلال بيع هذه الشهادات للمستثمرين في السوق المالي وتحصيل ثمنها، وتتضمن الأسهم العادية على قيمة اسمية وقيمة سوقية وقيمة دفترية، حيث أن القيمة الاسمية هي القيمة التي أصدر بها السهم وعادةً ينص عليها عقد التأسيس للمؤسسة، أما القيمة الدفترية فهي عبارة عن ناتج قسمة حقوق الملكية على عدد الأسهم العادية، وأخيراً تعرف القيمة السوقية على أنها القيمة التي يباع بها السهم في السوق⁴.

3-5- الأسهم الممتازة: عند تكوين الهيكل التمويلي قد تصدر المؤسسة المساهمة نوعاً من الصكوك يسمى بالأسهم الممتازة يكون لحاملها الحق في امتلاك جزء بقدر حصته من ممتلكات المؤسسة وهي في هذا الشأن لا تختلف عن الأسهم العادية، فالأسهم الممتازة تعتبر مصدر للتمويل يمزج بين الأسهم العادية والدين، فيشابه الأول في كونه جزء من رأس المال، ويشابه الثاني في كونه التزام على المؤسسة يتوجب عليها سداها

¹ - سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، إسكندرية، مصر، 2001، ص 56.

² - عبد الله عبد الله السنفي، الإدارة المالية، دار الكتاب الجامعي، الطبعة الثانية، صنعاء، 2013، ص 242.

³ - مرجع نفسه، ص 242.

⁴ - المجمع الدولي العربي للمحاسبين القانونيين، المحاسبة الإدارية والإدارة المالية، اصدر عن طريق المجمع الدولي العربي للمحاسبين

القانونيين، عمان، الأردن، 2014، ص 76.

لكنه لا يحقق وفرة ضريبية كالديون، كما أن لأصحاب الأسهم الممتازة الأسبقية على أصحاب الأسهم العادية في الحصول على الدخل وعلى حقوقهم أيضًا في حالة تصفية المؤسسة¹.

3-6- القروض طويلة الأجل والسندات: القروض عبارة عن مبلغ من المال يتم الحصول عليه من المقرضين، مقابل دفع فوائد بمعدل محدد من قيمته، ويلزم المؤسسة المقترضة برد أصل القرض ودفع فوائده في مواعيد يتفق عليها، وإذا عجزت المؤسسة عن السداد وفقًا للشروط المتفق عليها فإنها تصبح عرضة للإفلاس، أما السندات فهي عبارة عن قروض طويلة الأجل تعرض على الجمهور للاكتتاب العام، وتكون قابلة للتداول في أسواق الأوراق المالية، ولحاملها الحق في الحصول على فوائد عليها والمؤسسة تحدد مواعيد سداد السندات وكيفية استهلاكها، كما يستطيع حملة السندات إذا رغبوا في تحويلها إلى أسهم عادية، وبالتالي يتحول حامل السند من مقرض للمؤسسة إلى مساهم فيها².

المطلب الثالث: قرار توزيع الأرباح

يحظى قرار توزيع الأرباح بأهمية كبيرة وذلك نظرًا لتأثيره على قيمة الأسهم وعلى حملة الأسهم، فمن الصعب اتخاذ قرار باحتجاز الأرباح بالرغم من أنه يعتبر مصدر تمويلي داخلي ذو تكلفة منخفضة، إلا أن احتجاز الأرباح باستمرار سيؤثر على المؤسسة بطريقة سلبية لذلك من الأفضل للمؤسسة إتباع سياسة توزيع مستقرة.

أولاً: مفهوم قرار توزيع الأرباح

تعتبر قرارات توزيع الأرباح من أهم القرارات التي يتم اتخاذها في المؤسسة وذلك لتعلقها بكل من القرارات الاستثمارية والتمويلية، فهي تعتبر مصدر تمويلي داخلي عند احتجاز الأرباح والتي يمكن من خلالها إما توسيع المشروعات أو الدخول في مشروعات استثمارية جديدة، كما أنها من أفضل المصادر التي من الممكن للمؤسسة الحصول عليها كونها لا تمتلك تكلفة مادية.

ويمكن تعريف قرارات توزيع الأرباح بأنها " القرارات التي تختار فيها المؤسسة بين حجز الأموال وإعادة استثمار هذا الفائض بمعدل لا يقل عن تكلفة الأموال، أو توزيع هذه الأموال إذا كان معدل العائد المتوقع لهذه الأموال الإضافية أقل من تكلفة الأموال"³.

¹ - نبيل عبد السلام شاكر، الإدارة الفعالة للأموال والمشروعات: منهج تنمية القدرات المعرفية والمهارية، كتب عربية، 2006، ص 84-86.

² - عبد الله عبد الله السنفي، مرجع سابق، ص 246، 247.

³ - عبد الغفار حنفي، أساسيات الإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 421.

بالإضافة إلى أنه يمكن تعريف قرار توزيع الأرباح على أنه المفاضلة بين توزيع أرباح المؤسسة المحققة أو احتجاز هذه الأرباح داخل المؤسسة وإعادة استثمارها، وبذلك تكون كمصدر تمويل داخلي والذي غالبًا ما يتم استخدامه في حالة ارتفاع تكلفة المصادر التمويلية الخارجية¹.

ونظرًا للمشاكل العديدة التي تواجه المدير المالي عند اتخاذ قرار توزيع الأرباح من عدمه، فإن العديد من الباحثين يرون أن الحل الأمثل لهذه المشكلات هي إتباع المؤسسة لسياسة الأرباح الموزعة المستقرة، حيث تتمثل هذه السياسة بأن تقوم المؤسسة بدفع أرباح موزعة ذات قيمة مستقرة بالدينار، وتسمح لمعدل توزيع الأرباح بالتقلب تبعًا لتغير أرباح المؤسسة، وهذا يعني أنه في حالة ما انخفضت أرباح المؤسسة في سنة ما أو قد حققت خسارة في إحدى السنوات فإنها على الرغم من ذلك تقوم بتوزيع نسبة من الأرباح، لكنها لا تقوم بزيادة الأرباح الموزعة على المساهمين في حالة ازدياد أرباح المؤسسة، وذلك لأن المقصود بسياسة توزيع الأرباح المستقرة أن المؤسسة لن تخفض الأرباح الموزعة كلما انخفضت الأرباح².

ثانياً: أنواع وأشكال سياسة توزيع الأرباح

يوجد العديد من الأنواع والأشكال التي يمكن للمؤسسة إتباعها عند توزيع أرباح، بحيث تقوم كل مؤسسة باختيار السياسة الملائمة لها، وفيما يلي سوف نقوم بالتعرف على كل من الأنواع والأشكال.

1- أنواع سياسات توزيع الأرباح

تلتزم المؤسسة اختيار سياسة توزيع أرباح معينة وواضحة تتناسب مع أهدافها وخططها المستقبلية، لذلك فهي تقوم باختيار أحد السياسات التالية:

1-1- سياسة الأرباح المتبقية

إن هذه السياسة مبنية على حقيقة أن المستثمرين يفضلون الأرباح المحتجزة شرط أن يعاد استثمارها بمعدل عائد يفوق ذلك المعدل الذي يستطيع المستثمر نفسه الحصول عليه من خلال استثمارات بديلة ذات مخاطر مماثلة، وهذا ممكن جدًا لأن توزيع الأرباح يتضمن دفع ضرائب على الأرباح الموزعة وكذلك عمولات وسطاء مما يجعل العائد على الأرباح المحتجزة أعلى من العائد الذي يستطيع المستثمر تحقيقه على استثمارات بديلة، هذا وتقضي هذه السياسة بتوزيع ما تبقى من الأرباح بعد احتجاز ما يلزم لتمويل الموازنة الرأسمالية المثلى، ويتم هذا حسب الخطوات التالية³:

- تحديد احتياجات الموازنة الرأسمالية المثلى؛

¹ - Alslehat Zaher Abdelfattah, & Altahtamouni Farouq Rafiq, *op.cit*, p 73.

² - محمد قاسم خصاونة، أساسيات الإدارة المالية، دار الفكر للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2011، ص 209.

³ - عدنان تايه النعيمي وآخرون، الإدارة المالية: النظرية والتطبيق، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الرابعة، عمان، الأردن، 2011، ص 460.

- تحديد المبلغ المطلوب من التمويل الذاتي (المساهمين) لتمويل تلك الموازنة؛
- احتجاز المبلغ المطلوب وتوزيع الباقي.

1-2- التوزيعات التي تنمو بمعدل ثابت

عندما تحدد المؤسسات قيمة ثابتة بالدينار كتوزيعات ثابتة للسهم الواحد ثم تحافظ عليها أو تقوم بزيادتها، فإن التوقعات تشير إلى أن الأرباح القادمة ستكون كافية للمحافظة على القيمة الجديدة، فمبدأ هذه السياسة هو عدم تخفيض التوزيعات بأي حال من الأحوال، لذلك فهي تتطلب نمو الأرباح بشكل معقول أي بمعدل ثابت لإمكانية تنفيذ هذه السياسة، والتي من شأنها تقديم دخل منتظم للمستثمرين والذي يعطي بدوره إشارة لهم بأن الإدارة واثقة من مستقبل الأرباح¹.

1-3- نسبة التوزيعات الثابتة

تعتبر سياسة التوزيع الثابتة من ناحية أبسط سياسات التوزيع بمجرد أن تختار المؤسسة نسبة توزيع معينة، ومن ناحية أخرى فإنه نظرًا لأن المكاسب المتوقعة متقلبة فإن التوزيعات ستكون هي الأخرى متقلبة، مما قد يؤثر على أسعار الأسهم².

1-4- سياسة التوزيعات الإضافية

تقوم هذه السياسة بإجراء توزيعات منخفضة للسهم ولكن بصورة مستمرة ومنتظمة، وإجراء توزيعات إضافية للأسهم وذلك في الفترات الجيدة التي تحقق فيها المؤسسة أرباح غير اعتيادية، وتحقق هذه السياسة للمؤسسة قدرًا من المرونة، فالمستثمر بإمكانه الحصول على دخل مستقر يتمثل في الحد الأدنى من التوزيعات في السنوات التي تنخفض فيها الأرباح أو السنوات التي تظهر فيها حاجة المؤسسة إلى احتجاز الأرباح بغرض إعادة استثمارها، لكن ذلك لا يمنع من إجراء توزيعات إضافية للمستثمرين في السنوات التي ترتفع فيها الأرباح ولا تكون المؤسسة بحاجة إلى احتجازها، وتعتبر هذه السياسة الاختيار الأمثل للمؤسسات التي تتقلب أرباحها بشكل كبير³.

2- أشكال سياسة توزيع الأرباح

بالإضافة إلى السياسات المذكورة التي يمكن للمؤسسة إتباعها في توزيع أرباحها، هناك أشكال أخرى غير نقدية يمكن للمؤسسة توزيع الأرباح من خلالها، وتتمثل هذه الأشكال فيما يلي:

¹- مرجع نفسه، ص 461.

²- عاطف جابر طه عبد الرحيم، أساسيات التمويل والإدارة المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2010، ص 397.

³- محمد صالح الحناوي، جلال إبراهيم العبد، الإدارة المالية: مدخل القيمة واتخاذ القرارات، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002،

2-1- توزيع الأرباح بشكل أسهم مجانية

تقوم هذه السياسة على أساس احتجاز كامل الأرباح المتحققة وإعطاء المساهمين أسهم بشكل منحة بدلاً من توزيع الأرباح، مما يؤدي إلى إعادة هيكلة مكونات التمويل بحقوق الملكية دون أي تغيير في قيمة مساهمة حقوق الملكية برأس المال المؤسسة أو بحصة المساهم في رأس المال المؤسسة أو نسبة الربح من حقوق الملكية. بالإضافة إلى أن توزيع الأرباح في شكل أسهم يؤدي إلى انخفاض سعر السهم في السوق بسبب انخفاض حصة السهم من الأرباح، وذلك نتيجةً لزيادة عدد الأسهم العادية المصدرة مع بقاء الأرباح على حالها لأن المؤسسة لم توسع استثماراتها أو تزيد في الإنتاج¹.

2-2- تجزئة الأسهم

تلجأ إدارة المؤسسة لتجزئة الأسهم من أجل تنشيط الطلب على أسهمها في السوق، فإذا وصل سعر السهم للمؤسسة إلى مستوى مرتفع لا بد وأن يؤثر على تداول السهم مما يضطر المؤسسة إلى زيادة عدد الأسهم المتداولة لكي تخلق طلباً نشيطاً على أسهمها، مما يؤدي إلى ارتفاع جديد في أسعار أسهمها في السوق².

2-3- إعادة شراء الأسهم

شاع في السنوات الأخيرة استخدام المؤسسات لأسلوب إعادة شراء الأسهم من أجل الحصول على أسهمها من السوق، ومن بين الدوافع التي تقف خلف استخدام هذا الأسلوب هو الحصول على الأسهم التي استخدمت في عملية الاستحواذ، وكذلك امتلاك أسهم متاحة من أجل خطط خيارات أسهم العاملين وأسهم التقاعد، بالإضافة إلى أن أهمية عمليات إعادة الشراء وازدياد تكرار هذه العملية يعود في حقيقة الأمر إما لتعزيز ثروة حملة الأسهم أو المساعدة في إحباط ومنع عمليات الاستحواذ غير الصديقة أو الودودة، فعملية إعادة شراء الأسهم تساهم أيضاً في تعزيز القيمة السوقية للأسهم المتداولة³.

ثالثاً: العوامل المؤثرة على اختيار سياسة توزيع الأرباح

يقتضي على المدير المالي عند اختياره لسياسة توزيع الأرباح أن يأخذ بعين الاعتبار جملة من العوامل التي من شأنها أن تؤثر في السياسة المختارة، ومن أهم هذه العوامل ما يلي:

¹ - دريد كامل آل شبيب، إدارة مالية: الشركات المتقدمة، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 224-226.

² - حمزة محمود الزبيدي، الإدارة المالية المتقدمة، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2008، ص 619.

³ - عدنان تايه النعيمي، أرشد فؤاد التميمي، الإدارة المالية المتقدمة، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 409.

1- المحددات القانونية

تمنع أغلب الدول المؤسسات من توزيع جزء من الأرباح ومهما كانت النسبة سواءً قلت أم كثرت من رأسمالها القانوني المصرح به، والذي يقاس عادةً عن طريق القيمة الاسمية للسهم العادي، ويتم وضع هذه المحددات من أجل توفير حقوق ملكية تكفي لضمان التزامات المؤسسة اتجاه المقرضين¹.

2- المحددات أو الاعتبارات التعاقدية

من الممكن أن تتضمن الاتفاقات والعقود المبرمة بين المؤسسة والدائنين أو بينها وبين أصحاب الأسهم الممتازة بعض الشروط تحد من حرية تصرف المؤسسة، فحمايةً للدائنين وأصحاب الأسهم الممتازة قد يشترطون أن لا يتم إجراء أي توزيعات نقدية على أصحاب الأسهم العادية إلا بعد أن يتم الوفاء بالشروط الاتفاقية، فمن الممكن أن يشترطوا الحفاظ على مستوى ملائم من رأس المال أو قيودًا على الاستثمارات، كما يمكن أن يشترط حملة الأسهم الممتازة المجمعّة للأرباح ألا يتم دفع أو إجراء أي توزيعات لحملة الأسهم العادية إلا بعد دفع توزيعات الأسهم الممتازة المستحقة حاليًا أو عن السنوات السابقة².

3- تفضيلات المساهمين الحاليين

تلعب تفضيلات المساهمين الحاليين للمؤسسة دورًا في تحديد سياسة توزيع الأرباح، ففي المؤسسات التي تنحصر ملكيتها في مجموعة صغيرة من الأفراد يكون هناك اتجاه واضح نحو احتجاز نسبة عالية من الأرباح وتوزيع نسبة صغيرة على المساهمين، حيث أن المساهمين الحاليين يفضلون تأمين احتياجات التمويل بالملكية عن طريق الأرباح المحتجزة بدلًا من إصدار أسهم جديدة حتى لا يخسروا سيطرتهم على المؤسسة بدخول مساهمين جدد وعدم الاقتراض حتى لا يتحملوا فوائد القروض، كما يوجد سبب ثاني وهو متعلق بالضرائب واختلاف معدلاتها ما بين ضريبة الدخل وضريبة الربح الرأسمالي، فإذا كان متوسط معدل ضريبة الدخل للمساهمين الحاليين مرتفع فإنهم يفضلون احتجاز الأرباح وتحقيق أرباح رأسمالية بدلًا من استلام أرباح موزعة حتى لا تزداد دخولهم الخاضعة للضريبة، وبالتالي زيادة مبلغ الضريبة المدفوعة، أما إذا كانت المؤسسات ذات الملكية الواسعة أو المؤسسات ذات الملكية الأجنبية أو المؤسسات الحكومية التي تم بيعها للقطاع الخاص وقام المستثمرون الأجانب بشراء حصة كبيرة فيها، فإنهم يفضلون الحصول على توزيعات نقدية عالية³.

¹ - مرجع نفسه، ص 397.

² - عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل والإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2002، ص 207.

³ - محمد قاسم خصاونة، مرجع سابق، ص ص 215، 216.

4- سياسات المؤسسات فيما يتعلق بمعدلات النمو واستقرار الأرباح

تحتاج المؤسسة في حالة وجود خطة إلى رفع معدلات النمو في استثماراتها إلى المزيد من الموارد المالية، مما يجعلها تحتجز نسبة كبيرة من الأرباح كونها وسيلة سهلة للتمويل ومنخفضة التكاليف مقارنة بالأسهم العادية، ومن جهة أخرى قد يؤدي هذا الإجراء إلى إضعاف المركز المالي للملاك وتعرض قسم كبير للخسائر نتيجة انخفاض قيمة السهم، أما إذا كانت المؤسسة تواجه تقلبات في أرباحها من سنة لأخرى فتفضل احتجاز أرباح كبيرة عند تحقيق أرباح عالية لمواجهة كلفة توزيع الأرباح في السنوات القادمة بهدف اعتماد سياسة مستقرة في توزيع الأرباح¹.

5- معدلات التضخم وتوفير السيولة النقدية

في حالة وجود معدلات تضخم مرتفعة فإن مخصصات الاستهلاك تصبح غير كافية لاستبدال الأصول المستهلكة، وهذا يؤدي إلى إتباع الإدارة العليا أسلوب احتجاز الأرباح حتى تتمكن من تجديد أصولها والمحافظة على قدرتها الإنتاجية، وكذلك الأمر في توفير السيولة النقدية فكلما ارتفعت نسبة الأرباح المحتجزة كلما توفر للمؤسسة السيولة النقدية مما يؤدي إلى ارتفاع قدرتها في تخفيض النقص بالسيولة النقدية عند استبدال أصولها المستهلكة بأصول جديدة، وأيضاً فيما يتعلق بالمؤسسات التي تعاني من صعوبة الحصول على تمويل سواء بالاقتراض أو بإصدار السندات فهي تلجأ إلى التمويل باحتجاز الأرباح، والذي يؤدي بدوره إلى ارتفاع القدرة الائتمانية أو الملاءة المالية للمؤسسة لأنه يؤدي إلى رفع إجمالي حقوق الملكية في هيكل رأس المال، وبالتالي يسهل على المؤسسة الاقتراض في أي وقت².

المبحث الرابع: ماهية التعثر المالي في المؤسسات الاقتصادية

تواجه جميع المؤسسات في دورة حياتها العديد من المشاكل التي من الممكن أن تؤدي بها للوقوع في التعثر المالي، سواء كانت أسباب هذه المشاكل داخلية أو خارجية، لكن ما يجب على المؤسسة في هذه الحالة هو التصرف بسرعة من أجل معالجة وتسوية هذا الوضع قبل أن يتفاقم وأن يؤدي بها إلى الإفلاس والزوال.

المطلب الأول: المفاهيم الأساسية للتعثر المالي

يعتبر التعثر المالي من الموضوعات التي تمت دراستها بشكل متكرر، وذلك لأنها كانت ولا زالت تحظى باهتمام وأهمية كبيرة، فهذه الظاهرة تهدد بقاء واستمرارية المؤسسات لأنه من الممكن أن تؤدي إلى إفلاس واختفاء المؤسسة عند فشلها في مواجهة التعثر، ومن أجل التعرف على ظاهرة التعثر المالي قمنا في

¹ - دريد كامل آل شبيب، إدارة مالية: الشركات المتقدمة، مرجع سابق، ص ص 228، 229.

² - مرجع نفسه، ص 229.

هذا المطلب بعرض وتحديد كل من مفهوم التعثر المالي وكذا المصطلحات المتشابهة معه من أجل التفرقة بينها.

أولاً: مفهوم التعثر المالي

يُعرّف Whitaker الشروع في التعثر المالي بأنه السنة الأولى التي يكون فيها التدفق النقدي أقل من آجال الاستحقاق الحالية للديون طويلة الأجل، بحيث يفترض في هذا التعريف بأن التدفق النقدي يمثل الرسوم غير النقدية إضافةً إلى صافي الدخل، لكن بالرغم من أن عدم كفاية التدفق النقدي يعتبر شرط ضروري لكنه غير كافٍ للتخلف عن السداد¹.

كما يمكن تعريف التعثر المالي للمؤسسات على أنه الحالة السلبية الدائمة التي تتعرض خلالها المؤسسة لظروف مالية سيئة مثل السيولة المنخفضة، وعدم القدرة على سداد الديون، والقيود على سياسة توزيع الأرباح، وزيادة تكلفة رأس المال، وتقليل الوصول إلى مصادر التمويل الخارجية، وضعف التصنيفات الائتمانية².

بالإضافة إلى أنه يوجد من يعتمد على نسب تغطية الفائدة في تعريفهم للتعثر المالي، فمن الناحية العملية يتم تصنيف المؤسسة على أنها تعاني من ضائقة مالية إذا كانت أرباحها قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (EBITDA) أقل من مصاريفها المالية المبلغ عنها (مصروفات الفائدة على الديون) لمدة عامين متتاليين، بعبارة أخرى تكون الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء أقل من 80% من مصروفات الفوائد³.

كما يعرف Andrade & Kaplan (1998) الضائقة المالية على أنها السنة الأولى التي تكون فيها الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك وإطفاء الدين أقل من النفقات المالية⁴. يفترض أيضًا Purnanandam أنه بصرف النظر عن المؤسسات الميسرة والمتعسرة، تواجه بعض المؤسسات حالة وسيطية تدعى بالتعثر المالي، والذي يعرف بأنه الحالة التي يكون فيها التدفق النقدي منخفض والتي تتكبد فيها المؤسسة خسائر دون أن تكون معسرة⁵.

¹- Whitaker Richard B, **The early stages of financial distress**, Journal of Economics and Finance, Vol 23, No 2, 1999, p 124.

²- Agostini Marisa, **Corporate Financial Distress: Going Concern Evaluation in Both International and US Contexts**, Palgrave Macmillan, 2018, p 8.

³- Tinoco Mario Hernandez, & Wilson Nick, **Financial distress and bankruptcy prediction among listed companies using accounting, market and macroeconomic variables**, International Review of Financial Analysis, Vol 30, 2013, p 2.

⁴- Ibid, p 2.

⁵- Purnanandam Amiyatosh, **Financial distress and corporate risk management: Theory and evidence**, Journal of Financial Economics, Vol 87, No 3, 2008, p 707.

وفي الأخير يمكن تصوير التعثر المالي على أنه سلسلة من الأحداث المالية التي تعكس مراحل مختلفة من ضائقة المؤسسات، بحيث يكون الانخفاض المتقلب في التدفقات النقدية من العمليات المستمرة هو إشارة واحدة لبداية التعثر المالي، أما المراحل اللاحقة للضائقة قد تتميز بتخفيض مدفوعات الأرباح، أو التقصير في سداد القروض، أو إعادة هيكلة الديون المتعثرة¹.

ثانياً: التمييز بين التعثر المالي والمصطلحات المرادفة

يعتبر التعثر المالي للمؤسسات وفقاً لـ Altman & Hotchkiss مصطلح غامض، حيث يمكن أن يتشابه مع ثلاث مصطلحات شائعة الاستخدام في الأدبيات المالية والمتمثلة في: الفشل؛ الإعسار والإفلاس²، لذلك وجب ضبط وتحديد المصطلحات والتمييز بينها.

1- الإفلاس

يُعرّف الإفلاس على أنه نتيجة قانونية تفرضها المحكمة المشرفة على الشؤون المالية لتلك المؤسسات التي كانت معسرة أو كانت متخلفة عن سداد ديونها³. كما يمكن التعبير عن الإفلاس بأنه تلك الحالة التي لا تستطيع فيها المؤسسة على دفع ديونها، ويتم التنازل عن أصولها وتسليمها قضائياً لإدارتها. كما يمكن تعريفه على أنه إجراء قانوني لتسييل أو إعادة تنظيم الأعمال، وأيضاً نقل لبعض أو كل أصول المؤسسة للدائنين، ويميز القانونيين بين حالتي الإفلاس والإعسار، حيث يفترضون في حالة الإفلاس ثبوت توقف المدين عن الدفع حتى لو كانت حقوقه تزيد عن مجموع ديونه، أما في حالة الإعسار فإن أموال المدين لا تكون كافية للوفاء بديونه المستحقة الأداء⁴.

2- الإعسار

يعتبر الإعسار أقصى درجات فشل المؤسسة وذلك لأن مطلوباتها تتجاوز موجوداتها، لكن هذه الحالة لا تستوجب إيقاف المؤسسة عن مزاولتها نشاطها أو إشهار إفلاسها طالما أنها مستمرة في تأدية ما

¹- Turetsky Howard F, & MCEWEN Ruth Ann, **An empirical investigation of firm longevity: A model of the ex ante predictors of financial distress**, Review of Quantitative Finance and Accounting, Vol 16, No 4, 2001, p p 324, 324.

²- Richardson Grant et al, **Financial distress, outside directors and corporate tax aggressiveness spanning the global financial crisis: An empirical analysis**, Journal of Banking & Finance, Vol 52, 2015, p p 6, 7.

³- Geng Ruibin et al, **Prediction of financial distress: An empirical study of listed Chinese companies using data mining**, European Journal of Operational Research, Vol 241, No 1, 2015, p p 5, 6.

⁴- الحاج خليفة، زقاي وليد، دراسة تطبيقية لأسلوب التمييز بين المؤسسات الفاشلة والمؤسسات السليمة باستخدام التحليل الإحصائي العملي AFD- حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مجلة رؤى اقتصادية، العدد 10، 2016، جامعة الوادي، الجزائر، ص

عليها من التزامات، أما من الناحية المالية فيقصد بالعسر المالي أو ضعف الملاءة المالية عدم قدرة المؤسسة على سداد التزاماتها¹، وهنا يمكن أن يبرز مظهران للعسر المالي:

1-1- الإعسار الفني: ويمثل الحالة التي تعجز فيها المؤسسة عن مواجهة التزاماتها المستحقة رغم أن موجوداتها تفوق التزاماتها، ويطلق على هذا المفهوم عادة بأزمة سيولة حيث تواجه المؤسسة عدم قدرتها على تلبية احتياجاتها النقدية الفورية لمدة زمنية تبدأ من يوم واحد لغاية فترة معينة، وتسمى في هذه الحالة بالتعثر المالي المؤقت، ويمكن للمؤسسة أن تتجاوز هذه الأزمة دون أن تضطر للوصول إلى الإفلاس، وذلك من خلال بيع موجوداتها لتغطية الالتزامات المستحقة والعاجلة².

1-2- الإعسار الحقيقي: في هذه الحالة تعجز المؤسسة عن مواجهة التزاماتها المستحقة وفيه تفوق قيمة التزاماتها عن قيمة أصولها للمؤسسة الواحدة وفي بعض الأحيان قد لا تتجح المؤسسة في الحصول على التمويل اللازم للمعالجة كحل أخير، وفي هذه الحالة يكون التعثر مستمر ومن الممكن أن يؤدي إلى الفشل المالي، وهنا يجب التفريق بين التعثر والفشل المالي، بحيث الأول يمثل مرحلة تسبق الفشل والذي يؤدي في النهاية إلى حالة الإفلاس ثم التصفية³.

3- الفشل

يعرّف بأنه توقف أنشطة المؤسسة طواعية بسبب التعثر (تصفية اختيارية) أو بسبب دعوى قضائية تنتهي لصالح الدائنين (تصفية إجبارية)⁴. فالفشل يحدث عندما تتعرض المؤسسة لخسائر مزمنة وخطيرة أو عندما تصبح المؤسسة معسرة بسبب التزاماتها التي لا تتناسب مع أصولها، وتشمل أسباب وأعراض الفشل المالي التي تم تحديدها على نطاق واسع الإدارة السيئة والقيادة الأوتوقراطية وصعوبات نجاح العمل في السوق⁵. وللشغل مظهران يتمثلان في:

¹ - آدم حسابو أحمد حسابو، مدى استخدام أدوات التحليل المالي في التنبؤ بالتعثر المالي المصرفي بالتطبيق على فروع البنك الزراعي قطاع ولاية النيل الأبيض، المجلة العلمية لجامعة الإمام المهدي، العدد 7، 2016، جامعة الإمام المهدي، ص 214.

² - جمعة عبد الرحمن عبيد، عبد أياد حماد، استخدام نموذج الانحدار البروبيتي في التنبؤ بفشل الشركات - سوق العراق المالي نموذجًا، مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 8، العدد 15، 2016، جامعة الأنبار، كلية الإدارة والاقتصاد، ص 24.

³ - المرجع نفسه، ص 24، 25.

⁴ - مطر محمد عطية، عبيدات أحمد نواف، دور النسب المالية المشتقة من قائمة التدفقات النقدية في تحسين دقة النماذج المبنية على نسب الاستحقاق وذلك في التنبؤ بالفشل المالي للشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، المجلد 3، العدد 4، 2007، الجامعة الأردنية - عمادة البحث العلمي، ص 443.

⁵ - Hua Zhongsheng et al, **Predicting corporate financial distress based on integration of support vector machine and logistic regression**, Expert Systems with Applications, Vol 33, No 2, 2007, p 434.

3-1- الفشل الاقتصادي: ويحصل عندما تعجز المؤسسة عن تغطية تكاليفها، بحيث أن قدرة المؤسسة على تحقيق العائد على الاستثمار لا يتناسب والمخاطر المتوقعة لتلك الاستثمارات، فعائد رأس المال أقل من معامل المخاطرة¹.

3-2- الفشل المالي: يتمثل الفشل المالي بعدم قدرة المؤسسة على سداد التزاماتها والوفاء بديونها بتاريخ استحقاقها، وبالتالي فإن المؤسسة في حالة من العجز المالي إلى درجة إعلان الإفلاس ووضع المؤسسة في حالة التصفية، والعجز المالي يشير إلى أن القيمة الدفترية للالتزامات المؤسسة أكبر من القيمة الدفترية لأصولها².

ومن أجل التفرقة بين التعثر المالي والفشل المالي تجدر الإشارة إلى أن التعثر المالي حالة تسبق الفشل المالي وليس بالضرورة أنه يؤدي إليه، هذا وتستند هذه التفرقة إلى استخدام معيار المرونة المالية وعليه فإن التعثر المالي يعني إما: نقص عوائد الأسهم أو توقفها أو التوقف عن سداد الالتزامات في مواعيدها، أما الفشل المالي فيعني التوقف كلياً عن سداد الالتزامات أو الإفلاس وتوقف النشاط³. لكن كل من التعثر المالي والفشل المالي يجتمعان في أن كلاهما يمثلان مساران يسبقان الإفلاس المحتمل في نهاية المطاف⁴.

المطلب الثاني: أسباب ومراحل التعثر المالي

يساهم التعرف على التعثر المالي في المراحل الأولى على إيجاد الحلول والإسراع في معالجة الأزمة التي تمر بها المؤسسة، وأيضاً من الضروري التعرف على الأسباب المؤدية إليه، سواءً كانت هذه الأسباب داخل المؤسسة أو من المحيط الخارجي للمؤسسة، لذلك تم عرض في هذا المطلب كل من أعراض؛ أسباب، عوامل ومراحل التعثر المالي.

أولاً: أعراض وأسباب التعثر المالي

غالبًا ما يتم التعرف على احتمالية مواجهة المؤسسة للتعثر المالي من خلال عدة صفات وأعراض تظهر على المؤسسة، لكن من الممكن أن تقوم المؤسسة بالتعرف على سبب ظهور هذه الأعراض ومعالجتها قبل تفاقم الوضع، لذلك من المهم التعرف على كل من أعراض وأسباب التعثر المالي.

¹ مظهر قنطججي سامر، فقه الإدارة المالية والتحليل المالي، منشورات كاي، الطبعة الأولى، جامعة كاي، 2019، ص 475.

² سلمان حسين الحكيم، تحليل القوائم المالية - مدخل صناعة القرارات الاستثمارية والائتمانية، دار ومؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2017، ص ص 416، 417.

³ الحاج خليفة، زقاي وليد، مرجع سابق، ص 162.

⁴ Agostini Marisa, **op.cit**, p p 14, 15.

1- أعراض التعثر المالي

تظهر مجموعة من الأعراض والصفات التي تميز المؤسسات المتعثرة ماليًا، ومن أهم هذه الأعراض ما يلي¹:

- عجز المؤسسة عن تسديد الأقساط في تواريخ استحقاقها؛
- تكرار الطلب على تأخير تسديد الأقساط؛
- طلب تسهيلات جديدة في ظروف غير مبررة؛
- تغيير متكرر في إدارة المؤسسة؛
- تغيير متكرر في الطرق والسياسات المحاسبية، أو في مدقق حساباتها؛
- الإحجام عن تزويد البنك بمعلومات مالية يطلبها منها؛
- ظهور دائنين جدد للمؤسسة لم تكن قد كشفت عنها للبنك سابقًا؛
- إعداد الموازنات والتوقعات المستقبلية على افتراضات غير معقولة؛
- الممانعة والتردد تجاه زيارة موظفي البنك لإدارة المؤسسة، ومواقع عملها المختلفة؛
- مرض مزمن أو وفاة لبعض الأشخاص الرئيسيين المؤثرين في نشاط المؤسسة؛
- بروز ظروف اقتصادية ومالية عامة تؤثر على نشاط المؤسسة بشكل مباشر أو غير مباشر؛
- تعرض أصول المؤسسة الخاضعة للرهن للحجز من قبل دائنين آخرين.

بالإضافة إلى وجود بعض السمات الرئيسية الأخرى التي من الممكن أن تؤدي للأزمة المالية للمؤسسة²:

- **عدم تحقيق الأهداف السائدة:** يمثل تعظيم قيمة المساهم بشكل عام الهدف السائد للمؤسسة، ومن أجل تحقيق هذا الهدف يجب استيفاء شرطين فرعيين أساسيين، يكون الشرط الأول على المدى الطويل، بحيث يجب إنشاء مزايا تنافسية للمؤسسة وتأمينها كأساس لتوليد الأرباح في المستقبل، ومن الممكن أن تكون هذه المزايا في شكل مزايا في التكاليف أو تمايز المنتج أو الخدمة، أو مزيج فريد من الموارد، أما الشرط الثاني فيكون على المدى القصير ويتمثل في أنه يجب تجنب أو التخلص من مسببات الإعسار الإلزامي من أجل إبقاء المؤسسة في السوق، ومن أهم المسببات عدم توفر السيولة والمديونية المفرطة.

¹ - وائل رفعت خليل، إبراهيم جابر السيد، التحليل المالي وإدارة المخاطر المالية- التخطيط المالي؛ إعداد الموازنة التقديرية؛ النسب

المالية؛ المشتقات المالية، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2017، ص 27.

² - Drescher Frederik, **Insolvency timing and managerial decision-making**, Springer Science & Business Media, 2013, p p 23, 24.

- **مهددات الوجود والبقاء:** فعلى عكس المشاكل التي تنشأ في المسار المعتاد للمؤسسات، فإن التعثر المالي للمؤسسة لديها درجة أعلى من الخطورة، لكن هذا لا يعني أنه في جميع الحالات يؤدي بالمؤسسة المستمرة للانقراض، ويكون هذا مرتبط بكيفية معالجة المؤسسة للأزمة.
- **نتائج غير متكافئة:** من الممكن أن تؤدي النتائج غير المتكافئة إلى إنهاء وجود المؤسسة، لكن يمكن أن تكون أيضاً فرصة لإطلاق تجديد نحو خلق قيمة مستدامة للمساهمين في المستقبل.
- **بيئة القرار المعقدة:** تخضع القرارات التي يتم اتخاذها في مرحلة التعثر المالي للمؤسسة لضغط زمني كبير بالإضافة إلى درجة منخفضة من الحرية، لذلك فإن بيئة اتخاذ القرار في هذه المرحلة تتميز بدرجة عالية من عدم اليقين.
- **منظور العملية:** إن تحول المؤسسة من الظروف الاقتصادية العادية إلى التهديد الوجودي لا يحدث عادة فجأة بل يمكن بالأحرى وصفه بأنه تطور مستمر في مراحل متتالية، ولكل مرحلة مجموعة مميزة من الآثار السلبية التي تؤثر على المؤسسة وعلى قيمة المساهم.

2- أسباب التعثر المالي

ينجم التعثر المالي الذي تمر به المؤسسة من خلال العديد من الأسباب، بحيث أن معرفة وضبط هذه الأسباب تمكن المؤسسة من معالجتها وبالتالي خروجها من الأزمة، لكن لن يكون الأمر بهذه السهولة لأن المؤسسة ستواجه العديد من أوجه التعقيد في معالجة الأزمة، ومن أهم هذه الجوانب الدافعة للتعقيد هي تعدد الأسباب وتداخلها وتفاعلها للتسبب في التعثر المالي¹، لكن بشكل عام يمكن تصنيف هذه الأسباب إلى أسباب داخلية وأخرى خارجية، والتي تتمثل فيما يلي:

2-1- الأسباب الداخلية: وهي تلك الأسباب التي تنشأ داخل المشروع وترتبط بعدم كفاءة الإدارة تتمثل في²:

2-1-1- عدم وجود تخطيط مالي سليم مما يؤدي إلى:

- زيادة الطاقة الإنتاجية باستثمارات إضافية في أصول ثابتة دون إجراء الدراسات الكافية؛
- زيادة المال المستثمر في المخزون من خامات دون إجراء دراسة للتكلفة والعائد من هذا الاستثمار؛
- المغالاة في البيع الآجل دون إجراء دراسات على العملاء؛ مما يترتب عليه زيادة الديون المعدومة؛
- تقدير احتياجات المشروع من رأس المال العامل على أساس الاحتياجات النقدية فقط.

2-1-2- عدم توافر الخبرات الإدارية مما يؤدي إلى:

- عدم وجود تخطيط سليم لسياسات المشروع المالية؛

¹ - Ibid, p 26.

² - أسامة عبد الخالق الأنصاري، الإدارة المالية، كتب عربية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2006، ص 504 - 506.

- ضعف سياسة الشراء والإنتاج والبيع والتحصيل؛
- عدم وجود نظام دقيق للرقابة الداخلية.
- 2-1-3- ضعف إدارة المشروع وعدم اهتمامها بالنواحي التالية:**
- تحليل التكاليف والعمل على تخفيضها؛
- تطوير وتنوع منتجات المشروع؛
- دراسات وأبحاث السوق؛
- ضرورة توافر نظام للمعلومات المالية والفنية تمكن من توفير البيانات اللازمة لاتخاذ القرارات في الوقت المناسب.
- 2-2- الأسباب الخارجية:** وهي تلك الأسباب التي تخرج عن نطاق المشروع، وتتمثل معظمها في الآتي¹:
- 2-2-1- انخفاض الطلب على منتجات المشروع نتيجة للآتي:**
- تغير أذواق المستهلكين، وعدم قدرة المشروع على تنويع وتحديث منتجاته؛
- وجود منافسة سعرية للمنتجات المماثلة في السوق، وعدم قدرة المشروع على تخفيض أسعاره؛
- ظهور تشريعات من جانب الدولة تؤدي إلى ارتفاع سعر السلعة بسبب فرض ضرائب المبيعات أو زيادة الرسوم الجمركية.
- 2-2-2- عدم مراعاة مراحل الدورة التجارية وخاصة عند مرحلة الاستقرار؛**
- 2-2-3- تغير الظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية السائدة في المجتمع؛**
- 2-2-4- حدوث الكوارث الطبيعية مثل: الزلازل، والفيضانات والسيولة، والأوبئة، وكذلك الحروب؛**
- 2-2-5- حدوث بعض الأخطار مثل: الحريق والسرقة، والإضرابات، والمظاهرات، وأعمال العنف والتخريب وغيرها.**

ثانياً: مراحل وعوامل التعثر المالي

وقوع المؤسسة في التعثر المالي لا يكون فجأة؛ بل يتم تدريجياً عبر عدة مراحل، بحيث تشتد آثار التعثر المالي على المؤسسة كلما انتقل لمرحلة متقدمة، وأيضاً يوجد العديد من العوامل التي تؤثر في التعثر المالي وعبر جميع مراحلها.

¹ - المرجع نفسه، ص 506 - 507.

1- مراحل التعثر المالي

اتفق العديد من الباحثين على أن التعثر المالي يمر بعدة مراحل قبل انتهاء النشاط الاقتصادي للمؤسسة، ومهما كان الاختلاف في عدد المراحل الموجودة إلا أن أهم هذه المراحل تتمثل فيما يلي¹:

المرحلة الأولى: مرحلة اكتساب عيوب محددة

وهي البداية الحقيقية للتعثر ناتجة عن عيوب لكنها ما زالت عيوباً غير كافية ولم ينتج عنها فساد أو خطأ واضح في إدارة المؤسسة، وتعتبر لحظة اختبار وتحدي للإدارة فإذا تنبّهت وأدركت الخطورة تم تجاوز إمكانية الدخول في مسار التعثر وإذا أغفلته تكون قد دخلت إلى مسار التعثر. ومن أمثلة هذه العيوب تلك التي تتركز في المستويات العليا لإدارة المؤسسة، ومن أهمها أن يكون للمدير المالي سلطة مطلقة مما يؤدي إلى إلغاء دور المديرين التنفيذيين.

المرحلة الثانية: مرحلة التغاضي عن الوضع القائم

ترتكب إدارة المؤسسة في بعض الأحيان أخطاء جوهرية (كارثية)، وتأتي هذه الأخطاء نتيجة لتلك العيوب التي تعاني منها المؤسسة، وفي هذه المرحلة قد يقوم بعض خبراء المؤسسة بدق جرس الإنذار لتنبهه القائمين على إدارتها إلى خطورة الأسباب المؤدية إلى التعثر، فإذا قابلت الإدارة هذا الإنذار بالتهوين والتقليل من شأنه فإن ذلك يدفع المنذرين إلى عدم الاستمرار في دق ناقوس الخطر.

المرحلة الثالثة: استمرار التعثر والتهوين من خطورته

في هذه المرحلة يزداد الوضع تفاقمًا نتيجة لارتكاب الأخطاء واستمرار الإدارة في تجاهل خطورة الوضع بسبب سيطرة بعض متخذي القرار ذوي النفوس الضعيفة على إدارة المؤسسة، وبهذا تكون المؤسسة قد بدأت بالسير في طريق الانهيار، وتكون أعراض الوصول إلى العسر المالي قد بدأت بالظهور بشكل واضح ومنتزاد.

المرحلة الرابعة: التعايش مع التعثر

وهي أخطر المراحل حيث يصبح التعثر الطابع اليومي للحياة داخل المؤسسة، وتكون المؤسسة خلالها قد بدأت بالخروج من النشاط.

المرحلة الخامسة: حدوث الأزمة المدمرة

في هذه المرحلة تتسرب المعلومات إلى جميع الأطراف في المحيط الخارجي، وهذه المعلومات السلبية عن وضع المؤسسة تدفع بجمهور المتعاملين مع المؤسسة وخاصة الدائنين إلى المطالبة بحقوقهم بشكل يؤدي إلى أزمة مدمرة للمؤسسة.

¹ - صافي فلوخ وآخرون، تحليل القوائم المالية، منشورات جامعة دمشق - كلية الاقتصاد، دمشق، سورية، 2009، ص ص 224، 225.

المرحلة السادسة: معالجة الأزمة أو تصفية المؤسسة

في هذه المرحلة تعمل إدارة المؤسسة على البحث عن الحلول التي تساعد على تجاوز الأزمة وتعالج الوضع القائم من خلال عدة بدائل مطروحة، وفي حال تعذر الوصول إلى حل للخروج من المأزق يتم الوصول إلى تصفية المؤسسة.

2- عوامل التعثر المالي

هناك العديد من العوامل التي تؤثر على المؤسسة، وكذلك على الأزمة التي تمر بها المؤسسة، ومن أهم هذه العوامل ما يلي¹:

2-1- نسبة الاقتراض: تتضمن الرافعة المثالية التبادل بين الوفورات الضريبية للدين مع إجمالي تكلفة التعثر المالي وتكلفة الوكالة، فالمؤسسة التي تكون لها نسب اقتراض مثالية مستهدفة تكون أقل عرضة للتعثر المالي من المؤسسات التي تكون نسب اقتراضها متزايدة بين مدة وأخرى، يضاف إلى ذلك أن المؤسسة التي تقترض المزيد يترتب عليها دفع فائدة أعلى لحاملي سندات دينها بسبب ارتفاع المخاطر التي يتحملها الدائنون، وهذا يزيد من احتمالية حدوث العجز عن التسديد ويرفع من القيمة الحالية لتكلفة التعثر المالي ويقلل من القيمة السوقية للمؤسسة.

2-2- حجم التكلفة عند حدوث التعثر المالي: عندما تزداد احتمالية حدوث التعثر المالي بازدياد مستوى الاقتراض، تبدأ تكلفة التعثر المالي بالازدياد أيضًا وإلى الدرجة التي لا يمكن المبادلة بينها وبين الوفورات الضريبية، وعندما تصبح تكلفة التعثر المالي أكبر من قيمة الوفورات الضريبية، فإن قيمة المؤسسة تبدأ بالانخفاض، الأمر الذي قد يؤدي إلى إفلاس المؤسسة.

2-3- الاستراتيجيات المتبعة من قبل المؤسسة: بإمكان المؤسسة بشكل عام والإدارة المالية بشكل خاص المحافظة على قيمتها باستخدام هيكل رأس مال أمثل (مستهدف) وذلك من خلال الاستفادة من القيمة الحالية للوفورات الضريبية والناجمة من الاقتراض الإضافي بموازنتها مع الزيادة في القيمة الحالية لتكلفة التعثر المالي، ومن هذه الاستراتيجيات التي قد تتبعها المؤسسة عند حدوث حالة التعثر المالي:

2-3-1- إستراتيجية كسب الوقت: إذ أنه من الأفضل للدائنين إنهاء حالة التعثر المالي بالاستيلاء على الموجودات بأسرع وقت ممكن بدلاً من ارتفاع تكلفة التعثر المالي إلى الدرجة التي قد تؤدي إلى ضياع الموجودات والممتلكات.

¹ - محمد علي أبراهيم العامري، الإدارة المالية المتقدمة، دار إثراء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2010، ص 225 - 227.

2-3-2- إستراتيجية نقل المخاطرة وفرص النمو: يضع الدائنون قيودًا على القرارات التشغيلية والقرارات الاستثمارية في محاولة لمنع نقل المخاطرة، هذه الإستراتيجية تمنع المؤسسة أيضًا من الاستفادة من الفرص الاستثمارية الجيدة، إذ أن سياسة الاستثمار ذات المخاطرة الأعلى قد تؤدي إلى التعثر المالي والإفلاس وتدفع المؤسسة إلى تجنب التمويل بالدين، إذ أن زيادة التمويل بالدين يولد حافزًا لنقل المخاطرة وربما يخلق مشكلة تجنب المخاطرة واحتمالية خسارة فرص النمو ذات القيمة.

2-3-3- توزيع المقسوم بدلًا من الاستثمار في فرص النمو: إذ أن حاملي الأسهم يفضلون توزيع المقسوم بدلًا من الاستثمار في فرص النمو المتاحة للمؤسسة ويمتنع المساهمون من وضع نقودهم في المؤسسة في وقت التعثر المالي ورفض المساهمة في ملكية رأس المال.

2-3-4- تغيير سياسة الاقتراض: إذ تبدأ المؤسسة بسياسة اقتراض محافظة أي ديون مأمونة نسبيًا وبعد ذلك تتحول إلى إصدار نسب مديونية عالية، هذه الإستراتيجية تجعل الديون كافة منطوية على مخاطرة وتؤدي إلى خسارة الدائنين في الوقت الذي يشكل كسبًا لحاملي الأسهم.

2-4- نوع الموجودات: تختلف تكلفة التعثر المالي باختلاف نوع الموجودات والتي تنقسم إلى موجودات ملموسة وغير ملموسة، فالمؤسسات ذات الموجودات الملموسة بإمكانها التخلص من حالة التعثر المالي وتقليل تكلفة التعثر المالي ببيع موجوداتها، أما المؤسسات ذات الموجودات غير الملموسة فهي غالبًا ما تعاني من عدم القدرة على توفير الأموال لتسديد مستحقات المؤسسة للدائنين.

المطلب الثالث: آليات وطرق التنبؤ بالتعثر المالي

يعتبر التنبؤ بالتعثر المالي من الموضوعات التي كانت ولا زالت قيد الدراسة، وذلك نظرًا للأهمية الكبيرة لكل من البنوك التي تستخدمها من أجل دراسة الوضع المالي للمؤسسة التي ستمنح لها القرض، وكذلك بالنسبة للمؤسسة من أجل دراسة موقفها المالي وتصحيح الأخطاء والانحرافات إن وجدت قبل تفاقم الوضع، لهذا قمنا في هذا المطلب بالتطرق لأهم نماذج التنبؤ بالتعثر المالي وكذلك لعمليات التسوية التي من الممكن أن تقوم بها المؤسسة.

أولاً: نماذج التنبؤ بالتعثر المالي

يوجد العديد من نماذج التعثر المالي، وأغلب هذه النماذج بنيت على معادلة الارتباط والتي تعتمد على مجموعة من متغيرات لها أوزان نسبية مختلفة عن بعضها البعض، كما تختلف هذه الأوزان النسبية من نموذج لآخر مع اختلاف المتغيرات، بحيث تكون هذه المتغيرات عبارة عن نسب مالية تكون كميًا للأداء في آن واحد، وهذا يُعد من إيجابيات هذه النسب لأنه يختصر الكثير من النسب المالية في نموذج واحد لذا

فهو يسمى بتحليل التمايز¹. كما تم الذكر سابقًا هناك العديد من النماذج لكن في هذه الدراسة سوف نقوم بذكر أهم النماذج والمتمثلة فيما يلي:

1- نموذج Altman & McCough

يعتبر هذا النموذج من أكثر النماذج شيوعًا في التنبؤ بالتعثر المالي للمؤسسات، فقد وضع هذا النموذج سنة 1974 استكمالاً لنموذج وضعه Altman سنة 1968، ويُعرف أيضًا هذا النموذج بـ Zscore أو نموذج التحليل التمييزي (Discrimintial Analysis). فالتحليل التمييزي ما هو إلا أسلوب إحصائي استطاع Altman من خلاله اختيار وتقييم أفضل النسب المالية المميزة للأداء والمحددة لاحتمالات الفشل، والتي قام من خلالها بصياغة النموذج الخاص بالتنبؤ.

كانت عينة الدراسة التي قام بها Altman متكونة من 33 مؤسسة ناجحة و33 مؤسسة فاشلة، حيث أخذ بعين الاعتبار تماثل الصفات الرئيسية للعينة، من خلال 22 نسبة مالية استخرجها من القوائم المالية للمؤسسات في السنة الأولى قبل الفشل والإفلاس، قام من بين هذه النسب بترجيح وانتقاء 5 نسب مالية؛ اعتبرها من وجهة نظره أفضل النسب المميزة للأداء والتي يمكن أن تنبئ بالفشل، وذلك وفقًا للمعادلة التالية²:

$$Z = 0.012 X_1 + 0.014 X_2 + 0.033 X_3 + 0.006 X_4 + 0.999 X_5$$

حيث أن:

X_1 = نسبة صافي رأس المال العامل إلى مجموع الموجودات؛

X_2 = نسبة الأرباح المحتجزة إلى مجموع الموجودات؛

X_3 = نسبة صافي الربح قبل الفائدة والضريبة إلى مجموع الموجودات؛

X_4 = نسبة القيمة السوقية لحقوق المساهمين إلى مجموع المطلوبات؛

X_5 = نسبة صافي المبيعات إلى مجموع الموجودات.

وقد انتهى Altman بتحديد توقعات النموذج للفشل عند تطبيقه وفقًا للمعايير الآتية:

- إذا زادت قيمة Z في المؤسسة عن 2.99، فإن هذه المؤسسة لا يتوقع منها مواجهة الفشل، لأنها تتسم بأداء جيد وبالتالي تكون بعيدة عن احتمالات الفشل والتصفية؛
- إذا قلت قيمة Z عن 1.18، فإن المؤسسة تتسم بأداء ضعيف ومتدهور ومؤهلة أكثر من غيرها في تعرضها للفشل والتصفية؛

¹ - وائل رفعت خليل، أساسيات الإدارة المالية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2018، ص 247.

² - حمزة محمود الزبيدي، التحليل المالي لأغراض تقييم الأداء والتنبؤ بالفشل، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2011، ص 339-341.

- إذا انحصرت قيمة Z بين 1.18 - 2.99، فإنه من الصعب الحكم على أداء هذه المؤسسة ويكون من الصعوبة التنبؤ باحتمالات فشلها أو عدم احتمال ذلك ويتطلب الأمر المزيد من المعلومات.

2- نموذج Altman

قام Altman سنة 1977 بتطوير نموذج Zeta وهو ما يعرف بالجيل الثاني للمؤسسات في القطاع الخاص، وذلك بإجراء الدراسة على عينة من المؤسسات الفاشلة ومؤسسات أخرى ناجحة خلال الفترة من 1969 إلى 1975، إذ قام باستخدام طريقتين لهذه الغاية هما طريقة التحليل التمييزي الخطي وطريقة التمييزي التربيعي، حيث شمل التحليل 28 نسبة مالية، وكانت النتيجة استبدال القيمة السوقية لحقوق المساهمين بالقيمة الدفترية، كما أدت الدراسة إلى تعديل معاملات التمييز، حسب الصيغة التالية¹:

$$Z = 0.717 X_1 + 0.847 X_2 + 3.107 X_3 + 0.420 X_4 + 0.998 X_5$$

حيث أن:

X_1 = نسبة صافي رأس المال العامل إلى مجموع الموجودات؛

X_2 = نسبة الأرباح المحتجزة إلى مجموع الموجودات؛

X_3 = نسبة صافي الربح قبل الفائدة والضريبة إلى مجموع الموجودات؛

X_4 = نسبة القيمة الدفترية لحقوق المساهمين إلى مجموع المطلوبات؛

X_5 = نسبة صافي المبيعات إلى مجموع الموجودات.

فإذا كانت قيمة Z وفقاً لهذه المعادلة تساوي أو أكبر من 2.9، فإن المؤسسة مستمرة وغير معرضة لمخاطر الإفلاس، أما إذا كانت قيمة Z أقل من 1.23، فإن المؤسسة معرضة لمخاطر الإفلاس.

اعتمد هذا النموذج بشكل أساسي على عينة من المؤسسات الصناعية، لذلك سجل هذا النموذج أصدمة مختلفة لبعض المؤسسات الخاصة والمؤسسات غير الصناعية، مما دفع الباحثين Peck، Hartzell، Altman في سنة 1995 إلى تبني نموذج Zeta الخاص بالمؤسسات غير الصناعية، وقد صمم النموذج الجديد بعد حذف معدل دوران الأصول، للتقليل من الأثر الصناعي المحتمل، حيث أن معدل دوران الأصول في المؤسسات غير الصناعية أعلى منه في المؤسسات الصناعية ذات الكثافة الرأسمالية، حسب الصيغة التالية:

$$Z = 6.56 X_1 + 3.26 X_2 + 6.72 X_3 + 1.05 X_4$$

حيث أن:

X_1 = نسبة صافي رأس المال العامل إلى مجموع الموجودات؛

¹ - شعيب شنوف، التحليل المالي الحديث طبقاً للمعايير الدولية للإبلاغ المالي، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص 247 - 249.

X_2 = نسبة الأرباح المحتجزة إلى مجموع الموجودات؛

X_3 = نسبة صافي الربح قبل الفائدة والضريبة إلى مجموع الموجودات؛

X_4 = نسبة القيمة الدفترية لحقوق المساهمين إلى مجموع المطلوبات.

إذا كان رصيد المؤشر Z يساوي 2.6 أو أكبر فإن المؤسسة مستمرة وغير معرضة لمخاطر الإفلاس، أما إذا كانت القيمة تساوي 1.1 أو أقل، فإن المؤسسة معرضة لمخاطر الإفلاس.

3- نموذج Springate

استخدم الباحث الكندي Gordan Springate أسلوب التحليل التمييزي المتعدد لاختيار أفضل أربع نسب مالية، حصلت على نسبة 92.5% لقدرتها على التمييز بين 20 مؤسسة ناجحة و20 مؤسسة أعلنت إفلاسها أو تم تصفيتها، فالنموذج أثبت أن له قدرة عالية على التنبؤ بالفشل المالي، ويتم تمثيل النموذج بالمعادلة التالية¹:

$$Z = 1.03 X_1 + 3.07 X_2 + 0.66 X_3 + 0.4 X_4$$

حيث أن:

X_1 = نسبة رأس المال العامل إلى مجموع الموجودات؛

X_2 = نسبة الأرباح قبل الفوائد والضرائب إلى مجموع الموجودات؛

X_3 = نسبة الأرباح قبل الضرائب إلى المطلوبات المتداولة؛

X_4 = نسبة صافي المبيعات إلى مجموع الموجودات.

وفقاً لهذا النموذج فإنه كلما ارتفعت قيمة Z تشير إلى سلامة المركز المالي للمؤسسة، أما إذا كانت قيمة Z أقل من 0.862 فإن المؤسسة تصنف على أنها مهددة بخطر الإفلاس.

4- نموذج Kida

يعتبر نموذج Kida أحد النماذج الحديثة الذي استخدم في عملية التنبؤ بالفشل المالي في سنة 1981، وقد بني على خمسة متغيرات مستقلة من النسب المالية وفق معادلة الارتباط لتحديد قيمة المتغير التابع Z بموجب المعادلة التالية²:

$$Z = 1.042 X_1 + 0.42 X_2 - 0.461 X_3 - 0.463 X_4 + 0.271 X_5$$

حيث أن:

X_1 = نسبة صافي الربح بعد الضريبة إلى مجموع الموجودات؛

¹ فهمي مصطفى الشيخ، التحليل المالي، الناشر SME Financial، الطبعة الأولى، رام الله، فلسطين، 2008، ص 89.

² وليد ناجي الحياي، الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي، دار إثراء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2009، ص 262.

X_2 = نسبة مجموع حقوق المساهمين إلى مجموع المطلوبات؛

X_3 = نسبة الموجودات السائلة إلى المطلوبات المتداولة؛

X_4 = نسبة صافي المبيعات إلى مجموع الموجودات؛

X_5 = نسبة الموجودات النقدية إلى مجموع الموجودات.

إذا كانت النتيجة وفقاً لهذا النموذج إيجابية فإن المؤسسة في حالة أمان من الفشل المالي، أما إذا كانت قيمة Z سالبة فإن المؤسسة مهددة بالفشل المالي، هذا وأثبت النموذج قدرته العالية على التنبؤ بالفشل المالي، حيث وصلت 95%.

5- نموذج Fulmer

قام بوضع نموذج للتنبؤ بفشل المؤسسات وذلك من خلال استخدام عينة مكونة من 60 مؤسسة، 30 مؤسسة ناجحة و30 مؤسسة فاشلة وذلك من خلال استخدام 40 نسبة مالية بمتوسط أصول 455000 دولار للمؤسسة واستخدام التحليل التمييزي الخطي متعدد المتغيرات في وضع النموذج التالي¹:

$$H = 5.528 V_1 + 0.212 V_2 + 0.073 V_3 + 1.270 V_4 - 0.120 V_5 + 2.3635 V_6 + 0.575 V_7 + 1.083 V_8 + 0.894 V_9 - 6.075$$

حيث أن:

V_1 = نسبة الأرباح المحتجزة إلى مجموع الموجودات؛

V_2 = نسبة صافي المبيعات إلى مجموع الموجودات؛

V_3 = نسبة الأرباح قبل الضرائب إلى حقوق المساهمين؛

V_4 = نسبة التدفق النقدي إلى مجموع الديون؛

V_5 = نسبة مجموع الديون إلى مجموع الموجودات؛

V_6 = نسبة المطلوبات المتداولة إلى مجموع الموجودات؛

V_7 = نسبة الموجودات الملموسة إلى مجموع الموجودات؛

V_8 = نسبة رأس المال العامل إلى مجموع الموجودات؛

V_9 = نسبة لوغاريتم الربح قبل الفوائد والضرائب إلى الفائدة.

إن معدل خطأ هذا النموذج 2% في السنة الأولى السابقة للإفلاس و9% في السنة الثانية السابقة للإفلاس، وبالتالي فمعدل الخطأ مقبول جداً وبالخصوص في السنة الأولى قبل الإفلاس، كما يجب الإشارة إلى أنه إذا كانت $H < 0$ فالمؤسسة تكون مفلسة.

¹ - حيدر عباس عبد الله الجنابي، الأسواق المالية والفشل المالي، دار الأيام للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2016، ص ص 200، 201.

6- نموذج Sherrod

يمتاز هذا النموذج باستخدامه كأداة لتقييم مخاطر الائتمان عند منح القروض المصرفية في البنك إضافة لدوره في التنبؤ بإمكانية استمرارية المؤسسة (الفشل المالي). ويعتمد هذا النموذج على ستة نسب مالية رئيسية ولكل نسبة وزنها النسبي الخاص بها¹:

$$Z = 17 X_1 + 9 X_2 + 3.5 X_3 + 20 X_4 + 1.2 X_5 + 0.1 X_6$$

حيث أن:

X_1 = نسبة صافي رأس المال العامل إلى مجموع الموجودات؛

X_2 = نسبة الموجودات النقدية إلى مجموع الموجودات؛

X_3 = نسبة مجموع حقوق المساهمين إلى مجموع الموجودات؛

X_4 = نسبة صافي الربح قبل الضريبة إلى مجموع الموجودات؛

X_5 = نسبة مجموع الموجودات إلى مجموع المطلوبات؛

X_6 = نسبة مجموع حقوق المساهمين إلى مجموع الموجودات الثابتة.

وبالاعتماد على قيمة Z يمكن تصنيف المؤسسات كما يلي:

الجدول رقم (01 - 01): تصنيف المؤسسات حسب نموذج Sherrod

درجة المخاطرة	قيمة Z	الفئات
قروض ممتازة	$Z \geq 25$	الفئة الأولى
قروض قليلة المخاطرة	$25 > Z \geq 20$	الفئة الثانية
قروض متوسطة المخاطرة	$20 > Z \geq 5$	الفئة الثالثة
قروض عالية المخاطرة	$5 > Z \geq -5$	الفئة الرابعة
قروض خطيرة جدًا	$Z < -5$	الفئة الخامسة

المصدر: منير شاكر محمد وآخرون، التحليل المالي - مدخل صناعة القرارات، مطبعة الطليعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2000، ص 183.

ثانيًا: عمليات التسوية في حالات التعثر المالي

بالرغم من مواجهة المؤسسة لأزمة التعثر المالي إلا أنها يمكنها الحفاظ على استمراريته وبقائها، وذلك من خلال المعالجة الصحيحة لهذه المشاكل، بحيث يوجد العديد من الطرق لتسوية وضع المؤسسة

¹ - منير شاكر محمد وآخرون، التحليل المالي - مدخل صناعة القرارات، مطبعة الطليعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2000، ص ص 182، 183.

وللتخلص من هذه الأزمة، لكن يستلزم على المؤسسة اختيار الطريقة التي تتلاءم مع وضعها المالي والتي تتلاءم أيضًا مع شدة التعثر.

فتسوية موقف المؤسسة له جانبيين، جانب تطوعي والذي يقوم به دائني المؤسسة والذي يضم عمليات التسوية التطوعية عن طريق مد مهلة سداد الديون، وعن طريق سداد جزء من الديون وأيضًا يضم التصفية عن طريق الاتفاقيات التطوعية، أما الجانب الآخر فهو الجانب القانوني والذي يضع قيود على هذه المؤسسات المتعثرة، ويضم هذا الجانب التصفية القانونية وإعادة الهيكلة، بحيث سنقوم بعرض كل من هذه الطرق فيما يلي¹:

1- التسوية التطوعية عن طريق مد مهلة سداد الديون

تتم هذه التسوية عن طريق قيام الدائنين بمد مهلة استحقاق الديون الخاصة بالمؤسسة، وهذه الطريقة غالبًا ما يتم إتباعها في حالتين:

- الحالة الأولى: أن تكون عملية التعثر المالي هي عملية مؤقتة وكنتيجة لظروف طارئة؛
 - الحالة الثانية: أن تكون المؤسسة ذات أهمية للمجتمع من حيث منتجاتها أو من حيث العمالة التي بها.
- في كلتا هاتين الحالتين يرى الدائنون أن من مصلحتهم ومصلحة المجتمع حل هذه المشكلة بينهم وبين المؤسسة عن طريق جدولة الديون المستحقة على المؤسسة، ويتبع ذلك عدم اللجوء إلى اتخاذ أي إجراءات قانونية ضد المؤسسة، والإجراء المتبع في هذه الحالة هو أنه يتم تكوين لجنة من الدائنين الرئيسيين للتفاوض مع المؤسسة المدينة بغرض التوصل إلى خطة لإعادة تأهيل المؤسسة والتي يجب أن تكون أيضًا مرضية لجميع الأطراف، لكن هذا لا يمنع وجود بعض الدائنين الراضين لخطة التسوية، والذين يجب أن يتحصلوا على مستحقاتهم، لذلك لا بد أن يكون عدد هؤلاء وقيمة مستحقاتهم من الممكن دفعها وتسويتها بواسطة كبار الدائنين والمؤسسة، وذلك حتى لا يقوم هؤلاء الراضين لخطة التسوية باتخاذ أي من الإجراءات القانونية اتجاه المؤسسة. وأخيرًا بعد الانتهاء من هذا الإجراء يبقى إجراء آخر يتمثل في تشكيل لجنة من الدائنين تقوم بالسيطرة والتحكم والمتابعة بالنسبة لإدارة المؤسسة، وذلك من أجل ضمان الأداء الجيد لهذه الإدارات في المستقبل ومن ثم التأكيد على عدم تكرار عملية التعثر المالي وضمان استمرارية المؤسسة.

2- التسوية التطوعية عن طريق سداد جزء من الديون

طبقًا لهذه الطريقة يتم إجراء قسمة الغرماء بين الدائنين وعلى ذلك فإن الدائنين لا بد وأن يقدموا موافقتهم على قبول الحصول على جزء من قيمة ديونهم في مقابل التنازل عن باقي هذه الديون، على سبيل

¹ - خيرى علي الجزيري، إدارة مالية، جامعة القاهرة، القاهرة، مصر، 1993، ص 194 - 197.

المثال فإن المؤسسة المدينة من الممكن أن تقترح حصول كل دائن على 60% من قيمة مستحقته على أن يتم التنازل وإلغاء هذه المستحقات، لكن خطة التسوية هذه لا بد وأن يتم الموافقة عليها بواسطة جميع الدائنين وإلا سيقوم الدائنون الراضون للتسوية بإجبار المؤسسة على الإفلاس إذا لم يتم استلامهم لمستحقاتهم بالكامل.

تجدر الإشارة أيضاً أن خطة التسوية التطوعية هذه قد تكون مفيدة لكل من الدائن والمدين حيث أنها تمكن الطرفين من تجنب التكاليف القانونية المرتبطة بعملية التصفية.

3- التصفية عن طريق الاتفاقيات التطوعية

في حالات معينة قد يشعر الدائنون بعدم جدوى استمرار المؤسسة المدينة وذلك لتوقع ازدياد شدة التعثر المالي في حالة السماح لهذه المؤسسة بالاستمرار، وهنا تصبح عملية التصفية التطوعية هي الحل الوحيد، بحيث تُعرف هذه الأخيرة على أنها اتفاق خاص أو تطوعي يتم من خلاله وضع أصول المؤسسة تحت إشراف مصفي، ويقوم المصفي بتصفية أصول المؤسسة وتوزيع العائد من عملية التصفية على الدائنين طبقاً لما تم الاتفاق عليه، ولأن مثل هذه الاتفاقيات أيضاً لا بد من الموافقة عليها بواسطة جميع الدائنين، فغالباً ما تصلح فقط بالنسبة للمؤسسات ذات العدد المحدود من الدائنين وكذلك المؤسسات ذات الأوراق المالية التي لم يتم توزيعها توزيعاً عاماً.

4- التصفية القانونية

يمكن وصف هذا النوع من التصفية بالتصفية اللاإرادية والتي ترتبط بمواجهة المؤسسة لصعوبات مالية شديدة وصلت إلى حدها الأقصى من خلال توقفها عن الوفاء بالتزاماتها تجاه الدائنين، الأمر الذي يعني إمكانية حصول الدائنين على حكم قضائي بتصفية المؤسسة لاستيفاء حقوقهم، أو على الأقل توقع حصولهم على الحكم المذكور. وفي الواقع فإن التصفية تحت أي مفهوم سوف ترتبط باحتمال عدم كفاية القيمة السوقية للأصول لسداد القيمة الدفترية للخصوم ورأس المال وبالتالي احتمال تعرض بعض الدائنين لخسائر، وإن كان الاحتمال المذكور يبدو منخفضاً في حالة التصفية التطوعية ويبدو مؤكداً في حالة التصفية القانونية¹.

5- إعادة الهيكلة

قد يكون من الأفضل استمرارية المؤسسة المفلسة بدلاً من تصفيتها بالرغم من ضعف الأمل في ذلك، ولأجل ذلك فإنه لا بد من إعادة هيكلتها (إعادة هيكلة رأس مال المؤسسة)، بهدف استبدال الأوراق

¹- نبيل عبد السلام شاكر، الفشل المالي للمشروعات، كتب عربية للنشر، 2006، ص 312.

المالية التي تحمل فائدة ثابتة بأسهم عادية لتخفيض التزامات المؤسسة المالية، ويعتمد قرار إعادة التنظيم على الربحية المتوقعة للمؤسسة وعلى ما إذا كانت قيمة المؤسسة مستمرة أكبر من قيمتها التصفوية، وفي هذه الحالة تقوم المحكمة بتعيين مؤتمن لإدارة المؤسسة حتى إتمام عملية إعادة التنظيم، ويقوم المؤتمن بإعداد خطة إعادة التنظيم بعد بحثها ومناقشتها مع لجان مشكلة من المساهمين والدائنين، ويجب أن يتوفر في الخطة شرطان أساسيان هما: العدالة والجدوى، وتتضمن هذه الخطة ثلاثة جوانب أساسية هي¹:

- تقدير القيمة الإجمالية للمؤسسة؛
- اقتراح هيكل رأس مال جديد للمؤسسة؛
- تحديد الكيفية التي سيتم بها استبدال الأوراق المالية القديمة بأوراق مالية جديدة.

¹ - محمد عزت اللحام وآخرون، الإدارة المالية المعاصرة، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2016، ص ص 393، 394.

خلاصة الفصل

استخلصنا من هذا الفصل أن القرارات المالية تمثل جوهر الإدارة المالية وذلك لما لها من آثار وعواقب ضخمة على المؤسسة، بحيث يكون كل تركيز المديرين الماليين على ترشيد هذه القرارات من خلال إتباعهم للخطوات والدراسات اللازمة سواءً المبدئية أو التفصيلية عند القيام بهذه العملية، فهذه القرارات تستلزم الحيلة والحذر والدقة عند اتخاذها فأى تقصير من الممكن أن يؤدي إلى زوال المؤسسة، وخاصةً القرارات الاستثمارية والتمويلية وقرار توزيع الأرباح فهي تعتبر من أصعب وأهم القرارات المالية التي من الممكن أن تُوقع المؤسسة في إحدى أخطر الأزمات وهي أزمة التعثر المالي، والتي تستلزم محللين ماليين ذات خبرات عالية من أجل التعامل معها وإخراج المؤسسة من الأزمة، ويكون ذلك بدايةً من العثور على السبب الرئيسي للأزمة من أجل تحديد وضبط الطريقة اللازمة لمعالجة التعثر، فهناك العديد من طرق تسوية هذه الأزمة لكن ما يقتضي على المحللين الماليين هو اختيار الطريقة المناسبة التي تتلاءم مع كل من الوضع المالي للمؤسسة ومع السبب الرئيسي للتعثر، والذي غالباً ما يكون اتخاذ قرارات مالية غير رشيدة وغير جيدة، بالإضافة إلى هذا السبب من الممكن أن يكون أحد أهم الأسباب هو السلوكيات غير الأخلاقية للمديرين الماليين والتي تكون لها صلة وثيقة في سوء ترشيد القرارات المالية، وهو ما يستلزم تأثير هذه السلوكيات غير الأخلاقية على الإدارة المالية ككل.

الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي والنظري للأخلاقيات في الإدارة المالية

تمهيد

تعتبر الأخلاق من الموضوعات التي تكتسب الموافقة والاستجابة من جميع دول العالم بالرغم من اختلاف الأديان والتقاليد والعادات وحتى الثقافات، فجميع الأديان السماوية تتضمن الدعوى إلى تثبيت الأساس الخُلقي الجيد في الذات البشرية وذلك بعد الدعوى إلى عبادة الله الواحد الأحد، بالإضافة إلى أن الأخلاق تنتشر السلام والأمان والثقة بين الأفراد لأنها تمنع إلحاق الضرر بالآخرين، وهو ما جعلها من الأساسيات في حياة الأفراد، فهم يستخدمونها في حياتهم اليومية وعند اتخاذ القرارات البسيطة والمعقدة، سواءً في حياتهم الخاصة أو في حياتهم العملية، لكن اختلاف المعايير والقيم الأخلاقية التي يستند عليها الأفراد في حياتهم العملية وعند اتخاذهم للقرارات أدت إلى خلق مشاكل وانتهاكات، فما هو صحيح عند شخص يمكن أن يكون خاطئ عند شخص آخر، اقتضى ذلك توحيد وتوضيح المعايير والقيم الأخلاقية من أجل التأكد أن أي سلوك غير أخلاقي يكون ناجم عن النية السيئة وليس الاختلاف أو عدم الفهم، وكذلك هو الحال بالنسبة للمؤسسات التي أدت ظهور الانتهاكات والفضائح فيها إلى دمج الأخلاقيات من أجل ردع ومنع السلوكيات غير الأخلاقية، حيث قامت بالعديد من الإجراءات لتعزيز وترسيخ القيم والمعايير الأخلاقية في ثقافتها، كما غيرت من أنظمتها وسياساتها وحتى أهدافها وقراراتها لتصبح متناسقة مع المعايير الأخلاقية. نظرًا للأهمية التي تشغلها المعايير الأخلاقية والسلوك الأخلاقي في الحياة اليومية وفي المؤسسة على وجه الخصوص، ولوجود الكثير من التغييرات في القواعد والقوانين التي أصبحت تنص على ضرورة الالتزام والامتثال بالمعايير الأخلاقية، قمنا في هذا الفصل بتسليط الضوء على الأخلاق بدايةً من تقديم المفاهيم الأساسية للأخلاق لغاية دمج الأخلاق في الإدارة المالية، وذلك بعرضهم في ثلاثة مباحث رئيسية وهي كالتالي:

المبحث الأول: المفاهيم الأساسية لأخلاقيات الأعمال

المبحث الثاني: الأسس الأخلاقية في المؤسسة الاقتصادية

المبحث الثالث: الانتهاكات الأخلاقية في الإدارة المالية

المبحث الرابع: البعد الأخلاقي في الإدارة المالية

المبحث الأول: المفاهيم الأساسية لأخلاقيات الأعمال

تعتبر الأخلاقيات الأساس لقيام حياة الأفراد، فهي تتواجد في جميع جوانب الحياة ومجالاتها سواءً الخاصة منها أو الجانب العملي، حيث تنشأ المعايير والقيم الأخلاقية للفرد من الدين أو من العادات والتقاليد أو حتى من خلال التعامل مع المجتمع، ونظرًا لتعدد مصادرها وأسسها حاول الفلاسفة والمنظرين تقديم مفاهيم ونظريات تحدد السلوك الأخلاقي الجيد، وهو ما سوف نقوم بعرضه في هذا المبحث.

المطلب الأول: مدخل لأخلاقيات الأعمال

سنقوم في هذا المطلب باستعراض كل من مفهوم الأخلاق وأخلاقيات الأعمال، يكون المفهوم الأول بصورة العامة فقد نجد أنها في جميع جوانب الحياة وليس في العمل فقط، أما أخلاقيات الأعمال فتكون خاصة فقط بالعمل سواءً في المهن أو في المؤسسات في جميع وظائفها.

أولاً: مفهوم الأخلاقيات

يرجع نشوء الأخلاق إلى أقدم الحضارات الإنسانية وخاصة البابلية والفرعونية وخير تجسيد لذلك هو الالتزام من قبل البابليين بالقوانين التي شرعها الملك "حمورابي" في تلك الفترة وبدأ التعامل آنذاك وفق القوانين الوضعية التي ابتكرها هذا الملك، أما في الحضارة الفرعونية استمدت الأخلاق من دور العبادة وأصبح قانون الكاهن أو رجل الدين هي بمثابة تقاليد أخلاقية يجب السير بها إضافة إلى الأديان التي كانت سائدة آنذاك حتى بزغ فجر الحضارة الإسلامية وبدأت الأخلاق تستمد من القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة والعادات القبلية السائدة¹.

فأصل مصطلح الأخلاقيات الذي يطلق عليه باللغة الفرنسية L'éthiques أما باللغة الإنجليزية فيدعى Ethics يعود إلى الإغريق القدماء، حيث كان يُعنى بمصطلح Ethos التفكير الذي يوجه السلوك البشري، أما مصطلح الأخلاق Moral فيُعنى بها العلم الذي يوضح معنى الخير والشر، فمصطلح الأخلاق لا يعني بالضرورة الأخلاق الحسنة بل يحتمل السيئة منها كذلك، كما تجدر الإشارة إلى أن هناك اختلاف وصعوبة في تحديد دلالة المفهومين إذ ينظر البعض إلى الأخلاق على أنها مجموعة من المبادئ والقيم وإلى الأخلاقيات على أنها تطبيق لهذه المبادئ والقيم والعكس صحيح عند البعض الآخر، بالإضافة إلى أنه يوجد

¹ عجيلية محمد، غزير محمد مولود، أخلاقيات وثقافة الجودة في منظمات الأعمال: رؤية مستقبلية، مجلة التنمية الاقتصادية، العدد 2، 2016، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر، ص 154.

البعض من رجال الأعمال من يعتبر أن للمصطلحين نفس المدلول، وهناك أيضًا من يرى أن الأخلاقيات تشمل الأخلاق¹.

هذا وكان أول من عرّف الأخلاق هو الفيلسوف أرسطو الذي ذكر أن الأخلاق هي الفضيلة، وأن هذه الفضيلة لها جانبان هما: الجانب العقلي، والجانب الخُلقي، وأنه يمكن تحصيل الجانب العقلي منها بواسطة التعلم، أما الناحية الخُلقية السلوكية فيتم التوصل إليها عن طريق التعمّد، وأكد أيضًا أن الفضيلة تعني الصفات المهمة في نظره وهي: الصدق، الأمانة، والعدالة والإخلاص².

بالإضافة إلى أن هناك من يعرف الأخلاق على أنها تلك المجموعات من القواعد والمبادئ والمثل والأحكام التي تنظم العلاقات بين الناس، وهناك من يصنفها على أنها عامة وخاصة، نسبية ومطلقة، متغيرة وثابتة، دينية ودينيوية، إلهية ووضعية³.

ويعرف Kant الأخلاقيات بأنها قواعد أو معايير توضح طرق تعامل الأفراد مع زملائهم في المواقف التي يمكن أن تتجم عنها أذى أو ضرر فعلي أو محتمل سواء كان اقتصاديًا، بدنيًا أو نفسيًا⁴.

إضافةً إلى أنه يمكن تمثيل الأخلاق بمجموعة القيم والمعايير التي يعتمد عليها أفراد المجتمع في التمييز بين ما هو جيد أو ما هو سيء بين ما هو صواب وما هو خاطئ، بين ما هو مقبول وما هو غير المقبول لدى المجتمع، فالأخلاق كانت نتاج تطور تاريخي طويل لهذا فهي ضرورية في تكوين المجتمع والمحافظة والاستقرار على حياته الاجتماعية⁵.

كما يمكن تعريف الأخلاق على أنها محاولة لتقييم جميع الأفعال والإجراءات الممكنة المقدمة لكل شخص، لتحديد ما إذا كانوا على صواب أو خطأ، ووزن البدائل من خلال مواجعتهم بالمشروع، وعليه فإن الأخلاق تتجسد في فحص السياقات الواقعية القائمة، حيث يمكن تحليل الأفعال البشرية⁶.

¹ - براهيم زرزور، دور أخلاقيات الأعمال في تعزيز مقومات التنمية من منظور إسلامي، المجلة العالمية للتسويق الإسلامي، المجلد 9، العدد 2، 2020، الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي، ص ص 115، 116.

² - خالد بن عبد الرحمن الجريسي، أخلاقيات الإدارة من المنظور الإسلامي والإداري، مكتبة الملك فهد الوطنية للنشر، الطبعة الأولى، الرياض، السعودية، 2012، ص 14.

³ - الخوaja ماجد عبد العزيز، أخلاقيات الوظيفة مقارنة مفاهيمية: الدور الملتبس لمنظمات ما وراء الإدارة في الألفية الثالثة في المنظمة العربية، مجلة جرش للبحوث والدراسات، المجلد 17، العدد 2، 2020، جامعة جرش، ص 327.

⁴ - إبراهيم علي يونس، مع إدراك المتعاملين مع المنظمات لأخلاقيات المهنة بالتطبيق على شركات تسويق الأدوية بالمدينة المنورة، مجلة التجارة والتمويل، العدد 2، 2010، جامعة طنطا - كلية التجارة، ص 268.

⁵ - نجم عبود نجم، المسؤولية البيئية في منظمات الأعمال الحديثة، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص 385.

⁶ - Masri Hatem et al, **Financial decision aid using multiple criteria: Recent models and applications**, Springer, 2018, p 200.

هذا وعرف الإمام الغزالي الأخلاق بأنها عبارة عن هيئة في النفس راسخة تصدر عنها الأفعال بسهولة ويسر، من غير الحاجة إلى فكر وروية، فإن كانت هذه الهيئة تصدر عنها الأفعال الجميلة المحمودة عقلاً وشرعاً سميت خُلُقاً حسناً، أما إن كانت الأفعال الصادرة عنها قبيحة سميت خُلُقاً سيئاً¹.

لكن من المتعارف عليه أن المصدر الرئيسي للأخلاق هو الدين، فلقد وُجِهُت جميع الأديان لتثبيت الأساس الأخلاقي للأفراد الذين يقتنعون بها ويتبعونها، حيث أن الله لم يترك أمة من الأمم إلا وقد بعث لها رسولاً منهم يدلهم على الخير وينهاهم على الشر ويأمرهم بعبادة الله الواحد الأحد، والإسلام كغيره من الأديان فقد كانت للأخلاق في الشريعة الإسلامية مكانة خاصة، حيث بين الرسول صلى الله عليه وسلم الغاية من بعثه وهي إتمام مكارم الأخلاق وهذا ما دل عليه الحديث الشريف " إِنَّمَا بُعِثْتُ لِأَتَمِّمَ مَكَارِمَ الْأَخْلَاقِ"، كما بلغ مجموع الآيات التي تحدثت عن الأخلاق صراحةً أو بالإشارة ما يقرب من ربع العدد الإجمالي لآيات القرآن الكريم مما يدل على أهمية الأخلاق في الشريعة الإسلامية².

فيُعرف الإسلام الأخلاق على أنها عبارة عن المبادئ والقواعد المنظمة للسلوك الإنساني التي يحددها الوحي لتنظيم حياة الإنسان على نحو يحقق الغاية من وجوده في هذه العالم على الوجه الأكمل والأتم، فالنظرية الأخلاقية في الإسلام تتمثل في مقاصد الشريعة الخمسة: حفظ المال، حفظ النفس، حفظ الدين، حفظ العقل، حفظ النسل، فأى عمل يجب أن يحقق هذه المقاصد يعتبر أخلاقياً³.

وأخيراً بعد استعراض مجموعة من التعاريف عن الأخلاق، يمكن تقديم تعريف شامل للأخلاق بأنها مجموعة من القواعد والمبادئ والقيم التي تحدد السلوك الجيد، حيث يجب على الأفراد تطبيق هذه القواعد والامتثال لها من أجل عدم إلحاق الضرر سواءً بأنفسهم أو بالمجتمع ككل.

ثانياً: مفهوم أخلاقيات الأعمال

يعتبر دمج الأخلاقيات في الأعمال من الموضوعات الرائدة في هذا العصر، وذلك للمكانة الكبيرة التي تحتلها الأخلاق في الجانب العملي، فمن شأنها أن توفر العديد من الحلول للمشاكل والمعضلات الأخلاقية التي تواجه الأفراد في قطاع الأعمال، لذلك كان اهتمام الفلاسفة والمنظرين في تقديم مفهوم أو تعريف دقيق لأخلاقيات الأعمال، فهناك عدة تعريفات لأخلاقيات الأعمال نذكر منها:

¹ - الشهيري نورة بنت عبد الله بن متعب، أخلاقيات الأعمال في الإسلام، المجلة العالمية للتسويق الإسلامي، المجلد 1، العدد 2، 2012، الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي، ص 51.

² - الحنيطي هناء محمد هلال، أخلاقيات الأعمال في العمل المصرفي الإسلامي، المجلة العالمية للتسويق الإسلامي، المجلد 5، العدد 3، 2016، الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي، ص 100.

³ - المرجع نفسه، ص 101.

عرف Pried وآخرون أخلاقيات الأعمال على أنها تطبيق المعايير الأخلاقية الفردية في المواقف المختلفة في مجالات الأعمال¹.

كما عرفها Peter Drucker بأنها العلم الذي يعالج الاختيارات العقلانية على أساس القيم بين الوسائل المؤدية إلى الأهداف².

بالنسبة لـ Valock فيعرف أخلاقيات الأعمال بأنها الدراسة المنهجية للخيار الأخلاقي التي يتم من خلالها اختيار ما هو جيد، حيث يحاول في هذا التعريف أن يعطي لأخلاقيات الأعمال بعدًا علميًا ليتم استيعابها ضمن علم الإدارة، حتى لا تصبح نقطة الضعف الذاتية في الدراسة المنهجية للإدارة وقراراتها وعملياتها المختلفة³.

كما يشير مصطلح " أخلاقيات الأعمال " إلى تطبيق المفاهيم الأخلاقية السائدة في المجتمع على معاملات الأعمال، ويعود أصل هذه الفكرة إلى التعاليم السماوية التي تحرم السرقة والنصب والاختلاس والاحتيال وإهدار الأموال والممارسات غير الأخلاقية، فأخلاقيات الأعمال هي محاولة للتوفيق بين الواجبات والسنن الأخلاقية، وبين مجريات الأنشطة الاقتصادية والمالية⁴.

وقد أكد Vig & Dumičić أن أخلاقيات الأعمال تتمثل في السلوكيات الجيدة أو السيئة، الصحيحة أو الخاطئة تجاه جميع أصحاب المصالح في سياق الأعمال التجارية والتي تتعامل مع التوقعات والممارسات الأخلاقية في النظام الاقتصادي⁵.

بالإضافة إلى أن هناك من يعرف أخلاقيات الأعمال بأنها محاولة لتحديد معيار يمكن من خلاله لجميع العاملين بالمؤسسة معرفة المتوقع منهم بل وهي محاولة أيضًا لحث الموظفين والمديرين وأعضاء المجالس والإدارات على التفكير واتخاذ القرارات من خلال منظومة موحدة لبعض القيم المشتركة⁶.

¹ - بوظرفة صورية، الطاوس غريب، التغيير الثقافي ودوره في ترسيخ أخلاقيات الأعمال في منظمات الأعمال: دراسة حالة اتصالات الجزائر، مجلة حكمة للدراسات الاقتصادية، العدد 11، 2018، مؤسسة كنوز الحكمة للنشر والتوزيع، ص 86.

² - بن نامة فاطمة الزهراء، العشعاشي وسيلة ثابت أول، أخلاقيات الأعمال كميزة تنافسية لمنظمات الأعمال: دراسة حالة المطاحن الكبرى للظهرة بمستغانم، مجلة الاستراتيجية والتنمية، العدد 3، 2012، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، الجزائر، ص 45.

³ - بومدين يوسف، أخلاقيات الأعمال وارتباطها بالممارسات السليمة للحكومة في منظمات الأعمال المعاصرة من منظور إداري إسلامي، مجلة الاقتصاد والمالية، 2015، جامعة حسيبة بن علي، الشلف، الجزائر، ص 80.

⁴ - نسيم الصمادي، أخلاق العمل: الشخصية والمؤسسة وتطبيقاتها العملية، قنديل للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الإمارات العربية المتحدة، 2017، ص 58.

⁵ - خليل علي محمد مصطفى، تحليل العلاقة بين مدى الالتزام بأخلاقيات الأعمال وجودة التقارير المالية في ضوء المبادرة العالمية لإعداد التقارير G4 GRI، مجلة الفكر المحاسبي، المجلد 23، العدد 2، 2019، جامعة عين الشمس، كلية التجارة، ص 17.

⁶ - بن صغير عبد العظيم، بحاش وفاء، أخلاقيات الأعمال كمحدد لتحقيق فعالية التسيير في المؤسسات، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 42، 2015، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ص 14.

هذا ويرى البعض أن مصطلح أخلاقيات الأعمال يمثل مجموعة الأسس والقواعد والضوابط التي تتشكل من مصادر محددة، وتصبح إطارًا مرجعيًا من المعايير، تحكم منهج تفكير وتصرف وسلوك الأفراد في المؤسسة، وذلك للتمييز بين ما هو مقبول، وما هو غير مقبول، ما هو مشروع، وما هو غير مشروع، ويترتب عليه السلوك الوظيفي والإداري والقيادي والمؤسسي المنضبط أخلاقياً وقيماً من وجهة نظر المؤسسة¹.

أما Trevino & Nelson فقد عرفا أخلاقيات الأعمال بأنها مجموعة من القواعد والقيم الأخلاقية التي تؤثر على توجه سلوكيات الأفراد أو المجموعات فيما يتعلق بما هو الشيء الصواب أو الخطأ في اتخاذ القرارات وفي الإدارة².

في الختام يمكن تعريف أخلاقيات الأعمال على أنها مجموعة المبادئ، المعايير والقيم الأخلاقية التي تحكم السلوك الصحيح داخل المؤسسة وفي تعاملاتها مع جميع أصحاب المصلحة، وخاصة عند اتخاذها للقرارات فيجب عليها التقيد بالمعايير الأخلاقية وتفضيلها على الأرباح قصيرة الأجل، وذلك كون أن الأخلاق في نهاية المطاف تحقق الأرباح على المدى الطويل.

1- الحاجة إلى أخلاقيات الأعمال

توجد عدة أسباب لاهتمام المؤسسة بدمج الأخلاق في فروعها وأنظمتها، حيث تكمن الحاجة إلى الأخلاقيات في المؤسسة إلى³:

- شيوع بعض الأعمال المضادة أو غير المرغوبة فيها، مما ولد الإحساس المتزايد بأن المؤسسات أصبحت في تصرفاتها وصفقاتها أقل أخلاقية مما كانت عليه في السابق، مما يكشف عن الحاجة إلى الأخلاقيات في المؤسسات سواءً على المستوى الداخلي أو الخارجي؛
- تعقد وتداخل المصالح في المؤسسات الحديثة جعلها أمام حالات معقدة من الصعب جدًا الحكم فيها على ما هو صواب أو خاطئ من الناحية الأخلاقية، وهذا ما أدى إلى أن تصبح المشكلات الأخلاقية في غاية التعقيد في نطاق واسع من القضايا والمواقف والحالات، لهذا أصبحت أكثر إثارة للاهتمام والجدل في الوقت الحاضر على صعيد البنية الداخلية والخارجية للمؤسسة؛

¹ - أحمد جابر حسنين علي، أخلاقيات العمل بين الدين والمجتمع، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2011، ص 17.

² - خليل علي محمد مصطفى، مرجع سابق، ص 17.

³ - سلام عبد الرزاق، دور أخلاقيات الأعمال في تحسين أداء العاملين: دراسة حالة مستشفى بني سليمان بولاية المدية، مجلة دراسات، العدد 70، 2018، جامعة عمار تليجي، الأغواط، الجزائر، ص 152.

- ثمة مراجعة جدية للمفاهيم السائدة التي ترى أن المؤسسات تهدف من أجل بقائها واستمرارها إلى تعظيم الربح، مما أدى إلى إضافة قدسية واضحة على الربح والربحية في هذه المؤسسات دون أن يرافق ذلك اهتمام واضح بالاعتبارات الأخلاقية والمعنوية؛
- وجود قوة الأسباب المؤدية إلى المعضلات، فالأفراد سواء في الإدارة أو في الوظائف الأخرى التابعة لها نجد أن لهم أسباب عديدة تدفعهم إلى الانتهاكات الأخلاقية.

2- أهمية أخلاقيات الأعمال

- الارتباط بالمبادئ الأخلاقية والسلوك الأخلاقي ذو أهمية بالغة لمختلف شرائح المجتمع، والمزايا التي تتوقع المؤسسات الاقتصادية أن تحصل عليها جراء العناية الكبيرة والممارسة الفعلية لأخلاقيات الأعمال تتمثل فيما يلي¹:
- الارتباط الإيجابي بين الالتزام الأخلاقي والمردود الاقتصادي والمالي الذي تحققه المؤسسة وإن لم يكن على المدى القصير، فحتمًا سيكون في صالح المؤسسة على المدى الطويل؛
 - قد يكلف تجاهل السلوك الأخلاقي وعدم الالتزام بالمعايير الأخلاقية للمؤسسة أعباء إضافية كمواجهة دعوى قضائية أو حتى جرائم في بعض الأحيان إذا تمادت المؤسسة في تركيزها على الأرباح بغض النظر عن الوسائل المؤدية لها مما يؤثر سلبيًا على سمعتها في الأسواق ولدى مختلف فئات أصحاب المصالح المهمين لها؛
 - يعزز السلوك الأخلاقي والالتزام به سمعة المؤسسة على صعيد البيئة التي تعمل بها، المحلية والإقليمية وحتى العالمية إذا كانت موجهة لتصدير منتجاتها إلى الأسواق الدولية؛
 - يضع الالتزام بأخلاقيات الأعمال المؤسسة في إطار المصلحة الذاتية المستتيرة ويبعدها عن المصلحة الذاتية الضيقة والأنانية المفرطة التي قد تجعل الأطراف الأخرى تفقد الثقة في التعامل معها؛
 - وجود المدونة الأخلاقية يعطي تصورًا عن كيفية التعامل مع مختلف المواقف، كما تساعد هذه المدونات على نشر ثقافة تنظيمية تعزز الاهتمام بأبعاد الأخلاقيات لمختلف القرارات والمواقف والأفعال؛
 - إحداث التوازن بين هدف المؤسسة في تعظيم الربح وجعل القرارات تأخذ الجانب الاجتماعي والأخلاقي بعين الاعتبار ومن ثم تحقيق الأداء الاقتصادي الناجع.

¹- نذير عانية، دور الحوكمة في تعزيز أخلاقيات الأعمال كمكون أساسي للمواطنة التنظيمية في البنوك التجارية الجزائرية، مجلة التنمية الاقتصادية، العدد 2، 2016، جامعة الشهيد محمد لخضر، الوادي، الجزائر، ص 207.

المطلب الثاني: ماهية أخلاقيات الأعمال

لأخلاقيات الأعمال أهمية كبيرة في العالم، وهو ما جعلها مركز الاهتمام سواءً من قبل رجال الأعمال أو من الفلاسفة والعلماء وحتى من قبل الأفراد العاديين، لهذا تم التعمق والتوسع في مصادر وأسس الأخلاقيات، وفي أهم العوامل التي تنشئ المؤسسة الأخلاقية، وهو ما يتم عرضه في هذا المطلب.

أولاً: مصادر وأسس أخلاقيات الأعمال

للقيم الأخلاقية التي تستند عليها المؤسسات مجموعة من المصادر والأسس والتي يتم التطرق إليها فيما يلي:

1- مصادر القيم الأخلاقية داخل المؤسسة

تقوم المؤسسة على مجموعة كبيرة من العاملين، لكل عامل مجموعة من التقاليد والقيم والمعتقدات الشخصية التي يتعامل بها، ومن أجل عدم تداخل قيم العاملين المختلفة تقوم المؤسسة ببناء محيط أو ثقافة خاصة بها، حيث تحتوي على مجموعة من القيم الأخلاقية التي يجب التعامل بها، يرى Daft أن لهذه القيم الأخلاقية عدة مصادر والتي تتمثل في:

1-1- الأخلاق الشخصية: لا شك أنه لدى كل فرد مجموعة من المعتقدات والقيم الشخصية، والتي ينقلها بدروه إلى المؤسسة التي يعمل بها، حيث تترجم هذه القيم والمعتقدات الشخصية إلى سلوكيات وقرارات أخلاقية داخل المؤسسة¹، ويستمد الفرد أخلاقياته من:

1-1-1- المصدر الديني: تعتبر الأديان السماوية من أهم مصادر الأخلاق، حيث تأمر الإنسان بالتقوى وطاعة الله وحسن المعاملة والاستقامة في التعامل بين المسئول وأفراد المجتمع، ومعاملة الجميع معاملة حسنة لأنهم يقفون أمام القانون المستمد من الشريعة السماوية، وهذا ينعكس بطبيعة الحال على أخلاقيات أي فرد في مجال عمله وإخلاصه فيه واستقامته مع الآخرين².

1-1-2- البيئة الاجتماعية والعادات والتقاليد: تؤثر ثقافة المجتمع وما تحتويه من عادات وتقاليد على سلوك الفرد، ففي بداية احتكاك الفرد بالجماعة تكون لديه القابلية أن يأخذ من قيم وعادات المجتمع، وتشكل لديه روح الانتماء للجماعة، ويصبح مدافعاً عنها وعن قيمها وأعرافها وتقاليدها، فإذا كانت هذه الأعراف منسجمة مع بناء الفرد الأسري فسرها تتجسد في سلوكياته في العمل. والبيئات الاجتماعية تختلف في ثقافتها وأولويتها، فنجد في بعض المجتمعات الثقافة السائدة هي ثقافة الانفتاح، وتقبل التغيير والتسامح

¹ البطي أحمد على مسعود، الأخلاقيات التنظيمية وأثرها على الولاء التنظيمي في الجامعات الليبية، المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية، المجلد 6، العدد 1، 2015، جامعة قناة السويس- كلية التجارة بالاسماعيلية، ص 347.

² محمد الصيرفي، أخلاقيات الموظف العام، سلسلة إصدارات الإدارة العامة، الجزء 4، دار الكتاب القانوني، 2008، ص 16.

والتعاون وتقبل الرأي الآخر، وحب العمل والإخلاص فيه، واحترام مواعيده، وبالتالي ينعكس ذلك بالإيجاب على سلوكيات الفرد في العمل، والعكس تمامًا في البيئات الملوثة التي تؤثر بالسلب على الأفراد¹.

1-1-3- المؤسسات التعليمية: تستطيع هذه المؤسسات (المدارس، المساجد، الجامعة) أن تلعب دورًا مهمًا في إعداد الطلبة لدخول المجال الوظيفي حيث تستطيع توجيههم وتوعيتهم وتدريبهم ببعض المسائل في الأخلاق والعلاقات العامة حتى تتجح في تنمية سلوك الطالب الإيجابي تجاه المسؤولية والإخلاص، حيث يلعب النظام التعليمي دورًا مهمًا في المجتمع وفي تكوين القيم الأخلاقية، وتنمية السلوك الأخلاقي لدى الفرد².

1-1-4- الأسرة: ينقل الفرد سلوكه الذي ورثه من أسرته إلى المؤسسة وهذا السلوك يعبر عن واقع بيئته المعيشية وظروف حياته المادية، حيث تمثل الأسرة النواة الأولى لبناء السلوك لدى الفرد³.

1-2- ثقافة المؤسسة: من النادر ما يمكن أن تسهم ممارسات الأعمال الأخلاقية أو غير الأخلاقية بشكل كامل في الأخلاق الشخصية للفرد الواحد بسبب أن ممارسات الأعمال تعكس القيم، الاتجاهات، ونماذج السلوك لثقافة المؤسسة، وللترويج عن السلوك الأخلاقي في أماكن العمل على المؤسسة أن تجعل من الأخلاق جزء مكمل لثقافتها، وتبدأ ثقافة المؤسسة بصورة عامة بمؤسس أو مدير يوضح وينجز أفكار وقيم معينة، حيث أن المدير يكون مسئول عن خلق ودعم الثقافة التي تؤكد على أهمية السلوك الأخلاقي والمسؤولية الاجتماعية في المؤسسة⁴.

1-3- نظم المؤسسة: وهي النظم الرسمية للمؤسسة، وتتضمن البنية الأساسية للمنظمة مثل: هل أن القيم الأخلاقية مندمجة في السياسات والقوانين، هل قانون الأخلاق الضمنية متاح وموجه للعاملين⁵.

¹ - القحطاني أماني بنت باني بن باني، أخلاقيات العمل الأكاديمي لدى أعضاء هيئة التدريس في الجامعات: دراسة ميدانية على جامعة الملك سعود، المجلة العربية للإدارة، المجلد 39، العدد 4، 2019، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ص 88.

² - لطرش محمد، آليات تنمية الالتزام بالأخلاقيات الأعمال، مجلة آفاق للعلوم، العدد 8، 2017، جامعة زيان عشور، الجلفة، الجزائر، ص 68، 69.

³ - المرجع نفسه، ص 68.

⁴ - مهديد فاطمة الزهراء، ترسيخ أخلاقيات الأعمال كآلية لتفعيل عملية صنع القرار بالمؤسسات الاقتصادية: دراسة ميدانية لمجموعة من مؤسسات بن حمادي بولاية برج بوعرييج، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 21، 2017، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ص 255.

⁵ - النعاس صديقي، دور المسؤولية الاجتماعية في دعم أخلاقيات الأعمال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 11، 2018، جامعة زيان عشور، الجلفة، الجزائر، ص 187.

1-4- أصحاب المصالح الخارجيين: إن الأخلاقيات الإدارية تتأثر كذلك بعدد من أصحاب المصالح الخارجيين وهم مجموعات خارج المؤسسة تؤثر في أدائها، وعند صنع القرار الأخلاقي تترك المؤسسة بأنها جزء من مجتمع كبير وتأخذ بعين الاعتبار أثر قراراتها وأعمالها على كل أصحاب المصالح، وأن أصحاب المصالح الأكثر أهمية هم الوكالات الحكومية، الزبائن مجاميع المصالح الخاصة الذين يكون لديهم اهتمام بالبيئة الطبيعية وقوى السوق العالمية¹.

2- أسس أخلاقيات الأعمال

تمتلك القيم الأخلاقية مجموعة من الأسس التي تجعلها مقبولة وعالمية ومحبة للامتثال من قبل المجتمع، تتمثل هذه الأسس في²:

1-2- تقدير الوسائل والغايات: يؤكد المبدأ الأول والأهم للأخلاقيات على أن الوسائل والتقنيات المعتمدة لخدمة أغراض العمل يجب أن تكون مقدسة ونقية، ويعني ذلك أنه لا يمكن تحقيق نهاية جيدة بوسائل خاطئة حتى لو كانت مفيدة للمجتمع.

2-2- عدم القيام بأي شر: فمن غير الأخلاقي القيام بشيء كبير لشخص آخر أو لنفسه، سواء كان هذا الشر وسيلة أو غاية.

2-3- مبدأ التناسب أو المناسبة: يعني أنه يجب على الفرد أن يصدر الحكم السليم قبل القيام بأي شيء حتى لا يعاني الآخرون من أي خسارة أو مخاطرة أو شرور من جراء سير العمل.

2-4- التعاون مع الآخرين: ينص على أن الأفراد يجب أن يساعدوا بعضهم البعض حينما يستحقون المساعدة.

2-5- الإعلان والرعاية: يقصد بها أن أي شيء يحصل في المؤسسة يجب إطلاع العاملين عليه.

2-6- السعر المكافئ: تعني الحصول على سلعة أو خدمة مساوية لقيمة النقود التي سيدفعها العميل.

2-7- القيمة العالمية: ووفقاً لهذا المبدأ يقتضي أن يتم سلوك الأعمال على أساس القيم العالمية.

2-8- الكرامة الإنسانية: وفقاً لهذا المبدأ يجب معاملة الإنسان كعامل للإنتاج، وينبغي الحفاظ على كرامة الإنسان.

2-9- عدم العنف: إذا أضر رجل الأعمال بمصالح وحقوق المجتمع، واستغل المستهلك عن طريق الإحاطة بمصالحه فهذا يعادل العنف والعمل غير الأخلاقي.

¹ - المرجع نفسه، ص 188.

² - مجد مديحة فخري محمود، تصور مقترح لترسيخ أخلاقيات الأعمال لرفع القدرة التنافسية للجامعات المصرية، المجلة التربوية، المجلد 61، 2019، جامعة سوهاج- كلية التربية، ص 617.

ثانياً: مقومات بناء المؤسسات الأخلاقية

تستند المؤسسات على مجموعة من المقومات التي تجعل منها مؤسسة أخلاقية، وهي¹:

1- المدير كشخص

المديرون الذين يتصرفون وفقاً لإطار أخلاقي قوي، تكون عندهم إستراتيجية اتخاذ القرار الأخلاقي أكثر اتساقاً وقوة وثقة ويقوم بالاختيارات بين البدائل بناءً على مجموعة ثابتة من المعايير الأخلاقية.

2- المؤسسة والعاملون بها

المؤسسة مؤثر آخر هام على الأخلاقيات الإدارية، ولقد سبق أن أشرنا إلى أن المشرف أو الرئيس المباشر لها يكافئ أو يعاقب عليها فإن ذلك يؤثر على قرارات الأفراد وأفعالهم، أما التوقعات والتدعيم الذي يقدمه الزملاء وعادات الجماعة لها نفس التأثيرات. كما أن السياسات والقواعد المكتوبة بالرغم من أنها لا يمكن أن تضمن النتائج، فإنها على درجة كبيرة من الأهمية في خلق مناخ أخلاقي للمؤسسة ككل، إن ذلك يدعم ويقوي الثقافة التنظيمية والتي يمكن أن يكون لها تأثير قوي على السلوك الأخلاقي للأعضاء.

3- العلاقة بين العاملين والإدارة

من الأمور المعروفة أن الثقة بين العاملين والإدارة لها علاقة مباشرة بزيادة إنتاجية العامل، فالموظف الذي يعلم أن إدارة المؤسسة ستقدر مجهوداته على المدى القريب والبعيد فإنه يتفانى في عمله، لذلك فإن الوفاء والرحمة مع العاملين يؤدي إلى ثقة العاملين في الإدارة وهو ما يؤدي إلى تحفيزهم على العمل ويوفر كثيراً من الوقت الضائع في الشائعات والشكوك والتفاوض.

4- العلاقة بين العاملين

فعندما يكون الصدق والتعاون؛ الاحترام والأمانة هي الأخلاقيات المنتشرة بين العاملين وبعضهم البعض فإن هذا يؤدي إلى تفجر طاقات العاملين لصالح العمل.

5- البيئة الخارجية

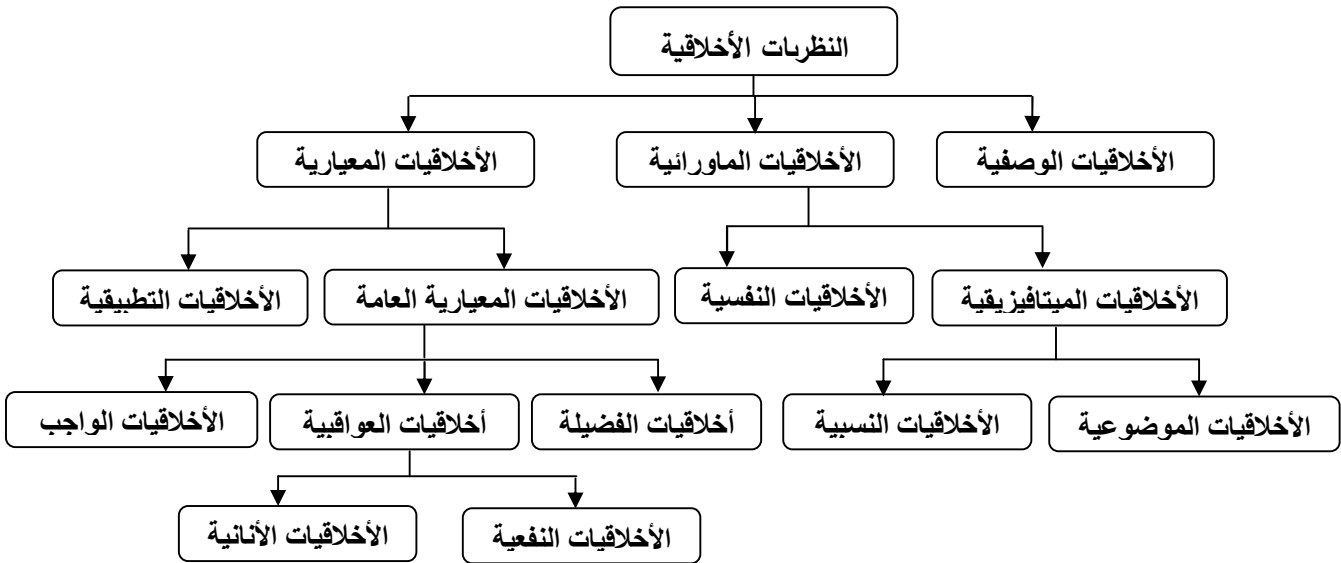
تعمل المؤسسات في بيئة خارجية تتكون من المنافسين، القوانين واللوائح الحكومية، القيم والعادات الاجتماعية، فالقوانين تفسر القيم الاجتماعية وتحدد السلوك المناسب للمؤسسات وأعضائها، وتساعد الحكومات على ترشيد هذا السلوك وتحافظ على معايير سلوك مقبولة.

¹ - ميدون إيمان، البعد الأخلاقي في التسويق، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2014، ص 135 - 139.

المطلب الثالث: النظريات الأخلاقية

تحظى الأخلاق بمكانة كبيرة في العالم، فنجدها عند اتخاذ القرارات في الحياة اليومية وفي جميع مجالات العمل كالهندسة، الطب، الإدارة، المحاسبة، فالمجتمع ككل يتعامل بمجموعة من السلوكيات التي يمكن أن تكون جيدة وأخلاقية، كما يمكن أن تكون خاطئة وغير أخلاقية، فالانتشار الواسع للأخلاق هو ما جعلها معقدة وصعبة الفهم، لهذا اقترح الفلاسفة مجموعة من النظريات والمفاهيم الأخلاقية المختلفة التي يمكن استخدامها في الحكم على السلوكيات، لكن هذه النظريات الأخلاقية تختلف باختلاف المجتمعات والتقاليد والثقافات، كما أنها لا تستخدم في الحياة اليومية أو في جميع مجالات الحياة، فيمكن أن نجد نظرية معينة خاصة بمجال معين فقط أي أنها لا تصلح للتطبيق على الحياة اليومية، لكن هناك قاعدة يمكن القول أنها موحدة عالمياً من ناحية الأديان والثقافات والتقاليد وهي القاعدة الذهبية، والتي تنص على مبدأ معاملة الآخرين كما تريد أن تعامل، فجميع الفلاسفة والأفراد يؤيدون هذا المبدأ لأنه يخدم العالم ككل، أما النظريات الأخلاقية الأخرى فلها عدة تصنيفات والتي يتم توضيحها في الشكل التالي:

الشكل رقم (02 - 01): تصنيفات النظرية الأخلاقية



المصدر: من إعداد الطالبة استنادا إلى النظريات أدناه.

أولاً: الأخلاق الوصفية

نشأت كلمة الوصفية من الكلمة اللاتينية Descriptio والتي تعني الرسم أو وصف الرسم، أما عند إسقاطها في المجال الأخلاقي فإنها تحاول وصف الأعراف والتقاليد والسلوك، فالأخلاق الوصفية تسعى لشرح ما هو أخلاقي أو غير أخلاقي بين القبائل والأمم والثقافات والفئات الاجتماعية والطبقات، وكيف يؤثر

هذا على السياق الثقافي، ولاستكشاف المزيد من العوامل الكامنة وراء هذا التحول في القيم الأخلاقية أو الشروط الأساسية (البيولوجية، النفسية، الاجتماعية) والتي تؤثر على سلوكيات وتصرفات معينة¹.

ثانياً: الأخلاق الماورائية

تعتبر هذه النظرية فرع من فروع الفلسفة الأخلاقية والتي تسأل عن كيفية فهم المواقف، وما مدى المعرفة المكتسبة، وما هو المقصود عند الحديث عن الخطأ والصواب، فهي تقوم بالبحث عن أصل ومعنى المفاهيم الأخلاقية²، لذلك يمكن القول أن هذه النظرية تهتم بدراسة الدلالات والتبريرات التي تكمن وراء المواقف الأخلاقية إضافة إلى طبيعة المفاهيم الأخلاقية³. وتصنف النظرية الأخلاقية الماورائية إلى نظريتين رئيسيتين هما:

1- النظرية الميتافيزيقية الأخلاقية

نقصد بالميتافيزيقيا دراسة أنواع الأشياء الموجودة في الكون، فبعض الأشياء في الكون مصنوعة من مواد مادية كالصخور؛ وربما تكون أشياء أخرى غير مادية بطبيعتها، مثل الأفكار والأرواح، أما المكون الميتافيزيقي للنظرية الماورائية فنقصد به اكتشاف ما إذا كانت القيم الأخلاقية حقائق أبدية موجودة في عالم يشبه الروح، أو مجرد تقاليد بشرية، وعموماً يوجد اتجاهان تتبعهما مناقشات هذه النظرية وهما النظرية الموضوعية والنظرية النسبية⁴.

1-1- النظرية الموضوعية: يؤمن مؤيدو هذه النظرية أن القيم الأخلاقية موضوعية بمعنى أنها موجودة في عالم شبيه بالروح حيث أنها تتجاوز التقاليد البشرية الذاتية، كما أنهم يعتقدون أنها مطلقة أو أبدية فهي لا تتغير أبداً، بالإضافة إلى أنها عالمية بقدر ما تنطبق على جميع المخلوقات العقلانية في جميع أنحاء العالم وطوال الوقت⁵.

1-2- النظرية النسبية: يُعرف Forsyth النسبية الأخلاقية بأنها مدى رفض الأفراد للقواعد الأخلاقية العالمية في إصدار الأحكام الأخلاقية، فهو يعتقد أن النسبيين مؤمنين بأن الأفعال الأخلاقية تعتمد على طبيعة الموقف والأفراد المعنيين، لهذا فعند حكمهم على الآخرين يهتمون بالظروف المسببة للسلوك غير

¹ - هامبتون للدراسات والتدريب، ترجمة: رشا أكرم العمارة، أخلاقيات الأعمال الإدارية والتجارية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2015، ص ص 42، 43.

² - Ethics, from <https://en.wikipedia.org/wiki/Ethics>, At 4 PM, In 22th September 2020.

³ - نجم عبود نجم، أخلاقيات الإدارة ومسؤولية الأعمال في شركات الأعمال، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2006، ص 47.

⁴ - Fieser James, & Dowden Bradley. Ed, Ethics, Internet Encyclopedia of philosophy, from <https://iep.utm.edu/ethics/#SH1a>, At 5:30 PM, In 22th September 2020.

⁵ - Ibid.

الأخلاقي أكثر من اهتمامه للمبدأ الأخلاقي الذي تم انتهاكه¹، وبالتالي فهم ينكرون موضوعية القيم الأخلاقية ويعتقدون أنها اختراعات بشرية بحتة. وتتضمن النظرية النسبية الأخلاقية صنفين، يتمثل الصنف الأول في النسبية الفردية والتي تنص على أن الأفراد يخلقون معاييرهم الأخلاقية الخاصة بهم²، أما الصنف الثاني فيتمثل في النسبية الثقافية والتي نقصد بها أن القيم الأخلاقية تتحدد من خلال الثقافة الفرعية للبلد أو للقبيلة أو للطبقة التي يتعايش أو يتواجد فيها الأفراد³.

2- النظرية النفسية الأخلاقية

تستند هذه النظرية على الأساس النفسي في إصدار الأحكام الأخلاقية وفي السلوكيات الأخلاقية، وخاصةً فيما يتعلق بفهم ما يحفز الأفراد للتصرف وفقاً للقيم الأخلاقية، ويكون ذلك من خلال طرح التساؤل البسيط التالي: " لماذا يتصرف الأفراد بشكل أخلاقي؟"، حيث أن دراية الفرد بالمعايير الأخلاقية الأساسية لا تعني بالضرورة أنه مضطر نفسياً للتصرف وفقاً لها، فعلى سبيل المثال عند طرح السؤال لماذا لا تسرق؟ على أي فرد قد تكون إجابته، من أجل تجنب العقاب، أو من أجل أن ينال المديح، أو أن يحصل على السعادة، أو من أجل أن ينسجم مع المجتمع⁴.

ثالثاً: الأخلاق المعيارية

بالإضافة إلى اهتمام هذه النظرية بدراسة وتحليل الوقائع في مختلف المجالات، فهي تهتم أيضاً بالقيمة الأخلاقية لهذه التحليلات والنتائج ودلالاتها وأهميتها النسبية⁵، وتتقسم هذه النظرية إلى:

1- الأخلاق المعيارية التطبيقية

تهتم بالأحكام المتعلقة بالمشكلات الأخلاقية الخاصة والمعينة في أي مجال من المجالات، وتشمل هذه المجالات أخلاقيات الإدارة، أخلاقيات المحاسبة، أخلاقيات القانون، الأخلاقيات الطبية... الخ⁶.

2- الأخلاق المعيارية العامة

تتجاوز الأخلاق المعيارية القدرة على وصف العلاقات إلى مساعدة الأفراد للإجابة على أحد أهم الأسئلة الأساسية عن الوجود والمتمثلة في " كيف ينبغي أن تتصرف بطريقة جيدة ومنطقية؟"، فالأخلاق المعيارية تحاول تهيئة الظروف المناسبة لكي تسمح للتنبؤات أن تتكون حول إحدى القرارات المستقبلية وذلك

¹ - Marta Janet et al, **Personal characteristics underlying ethical decisions in marketing situations: A survey of small business managers**, Journal of Small Business Management, Vol 46, No 4, p 592.

² - Fieser James, & Dowden Bradley. Ed, op.cit.

³ - Gaffikin Michael, **Accounting theory and practice: the ethical dimension**, University of Wollongong, Australia, 2007, p 3.

⁴ - Fieser James, & Dowden Bradley. Ed, op.cit.

⁵ - نجم عبود نجم، أخلاقيات الإدارة ومسؤولية الأعمال في شركات الأعمال، مرجع سابق، ص 47.

⁶ - مرجع نفسه، ص 48.

من خلال "ماذا يجب على الإنسان أن يفعل؟"، إذن فهي تتعامل مع خلق الشروط المسبقة لمسار العمل السليم وخيارات الحياة الصحيحة¹. وتنقسم هذه النظرية بدورها إلى ثلاث اتجاهات رئيسية وهي:

2-1- أخلاقيات الفضيلة: تقوم أخلاقيات الفضيلة في جوهرها على الخصائص الشخصية للإنسان والتي تعمل بشكل طبيعي لتعزيز السلوك الجيد، والمميز في هذه الخصائص أنه يمكنها أن تكون كفضائل تميز الشخص الأخلاقي كالصدق والكرم والرحمة والشجاعة والعدل والإخلاص والنزاهة، أو كذائل تدل على الشخص الشرير كالخداع والقسوة والظلم وغيرها من الخصائص²، حيث تتأثر هذه الخصائص الشخصية بازدهار الإنسان الذي تعتبره نظرية الفضيلة المفهوم الرئيسي في علم الأخلاق والذي تستمد منه الفضائل لاستنتاج معايير السلوك الجيد، فهذه النظرية تبحث في إذا ما كان سلوك الأفراد يتناسب مع ما يمكن أن يفعله الفرد المثالي³، لذلك فهي تركز على جعل الأفراد مثاليين من خلال توجيههم إلى ما يجب أن يكونوا عليه، كما أنها تشجع وتحفز السلوك الأخلاقي لأن التصرف بشكل أخلاقي مرارًا وتكرارًا يؤدي إلى تطوير الخصائص الفاضلة، فالسلوك الأخلاقي والخصائص الفاضلة وجهان لعملة واحدة، فهما متغيران متداخلان ومتفاعلان فيما بينهما ومرتبطان ولا يمكنهما الانفصال⁴.

2-2- أخلاقيات الواجب: يعتبر Kant من أبرز المفكرين الأخلاقيين في هذه النظرية، على الرغم من وجود مفكرين سابقين بحثوا عن دور الواجب في الأخلاقيات إلا أن عمل Kant احتل مكانة واسعة في النهج القائم على الواجب خاصة أنه يدمج بين الأفكار العلمانية واللاهوتية، حيث يجادل أن هذه النظرية قائمة على مبدأ واحد وهو الواجب، فجميع الأفراد يتصرفون وفقًا لواجبات أخلاقية عالمية وأن الحكم على الأفعال بأنها خاطئة أو صحيحة يكون وفقًا للنوايا الأخلاقية للفرد، كما يرى أن سلوكيات وتصرفات الأفراد تكون أخلاقية فقط إذا ما اتبعوا الحتمية الفئوية وهي قاعدة أخلاقية تنص على أن الأفراد يجب ألا يتصرفوا إلا وفقًا للمبدأ أو للقانون الأخلاقي العالمي، وأن أهم واجب لهم هو الالتزام بالقانون الأخلاقي العالمي وأنه لا يمكن انتهاك هذا الواجب⁵.

2-3- أخلاقيات العواقب: لجميع الأفراد غايات وأهداف، يمكن أن تكون هذه الغايات مشتركة بين جميع الأفراد، كما يمكن أن تكون خاصة بكل فرد على حدة وفقًا لقدراته وإمكانياته، ولذلك فإن الحكم على السلوك

¹ - هامبتون للدراسات والتدريب، مرجع سابق، ص 45.

² - Reynolds John N, & Newell Edmund, **Ethics in investment banking**, Palgrave Macmillan, 1st Edition, 2013, p 37.

³ - Lütge Christoph, **Handbook of the philosophical foundations of business ethics**, Springer, New York, London, 2013, p 91.

⁴ - Reynolds John N, & Newell Edmund, **op.cit**, p 37.

⁵ - Handy Femida, & Russell Allison R, **Ethics for Social Impact**, Palgrave Macmillan, 2018, p p 53, 54.

الأخلاقي وفقاً لهذه النظرية يكون من خلال نتائج الأعمال، فكلما كانت النتائج مرغوبة ومحبية من الجميع كلما كان السلوك أخلاقياً¹، ولأخلاقيات العواقب أو التبعية اتجاهين رئيسيين هما:

2-3-1- الأناية: تقوم هذه النظرية على أن مصالح الفرد وسعادته فوق كل شيء آخر، فمن المنظور الأناي يكون السلوك جيداً طالما أنه يزيد من السعادة الشخصية للفرد، حيث تتضمن الأناية نوعان، يتمثل النوع الأول في الأناية الأخلاقية والتي تنص على الكيفية التي يجب أن يتصرف بها الأفراد وهم يسعون لتحقيق مصالحهم الخاصة، أما النوع الثاني فيتمثل في الأناية النفسية التي تصف كيف يتصرف الناس بالفعل، فعلى سبيل المثال إذا أرادت العائلة أن تكون أكثر سعادة، فإن منظر الأناية الأخلاقي يصف لكل فرد من أفراد الأسرة كيف يجب عليه أن يتصرف لتحقيق السعادة الفردية أولاً قبل التفكير في سعادة العائلة، أما منظر الأناية النفسية فيصف كيف يجب أن يتصرف كل فرد من أفراد الأسرة فعلياً لتحقيق سعادته وبالتالي سعادة الأسرة ككل².

2-3-2- النفعية: يتبنى Mill الأخلاق النفعية التي تدعو إلى الأعمال أو الأفعال المؤدية للغايات المرغوبة من قبل المجتمع، وذلك وفقاً للقاعدة المعروفة " اعمل أعظم فائدة لأكبر عدد من الناس"، حيث يوجد العديد من الفلاسفة يدعمون هذه الحكمة على عكس المقولة " الغايات الأخلاقية تبرر الوسائل غير الأخلاقية" والتي يرون أنها غير أخلاقية وغير مقبولة³، وتشمل الأخلاقيات النفعية بعدان رئيسيان، يمثل قانون النفعية البعد الأول والذي يقوم على فكرة أنه من أجل خلق أعظم فائدة عامة من الضروري تقييم كل إجراء مقترح فيما إذا كان سيحقق أكبر فائدة لأكبر عدد من الأشخاص (أصحاب المصلحة)، أما البعد الثاني فيتمثل في حكم النفعية والذي لا يركز على الإجراءات المنفصلة ولكنه يقترح أنه يجب على الفرد إتباع تلك القواعد التي من شأنها أن تعيد الأغلبية⁴.

المبحث الثاني: الأسس الأخلاقية في المؤسسة الاقتصادية

تستند كل مؤسسة على مجموعة من المعايير والمبادئ والقيم في اتخاذ قراراتها وفي تعاملاتها اليومية سواءً مع الموظفين أو المديرين أو أصحاب المصلحة، حيث تختلف هذه المعايير من مؤسسة لأخرى ومن فرد لآخر، لهذا قمنا في هذا المبحث بالتطرق لأهم الجوانب التي تجعل المؤسسة تقوم على أساس أخلاقي،

¹ - Brady Neil F. Ed, **Ethical universals in international business**, Springer Science & Business Media, 1996, pp 3, 4.

² - Kizza Joseph Migga, **Ethics in Computing: A Concise Module**, Springer International Publishing, Switzerland, 2016, p 19, 20.

³ - Menzel Donald C, **Ethics management for public administrators: building organizations of integrity**, ME Sharpe, Armonk, New York, 2007, p 5.

⁴ - Casali Gian Luca, **Developing a multidimensional scale for ethical decision making**, Journal of Business Ethics, Vol 104, No 4, p 489.

بدايةً من الأخلاقيات على المستوى الفردي إلى الأخلاقيات على مستوى المؤسسة، وفي الأخير تطرقنا للقواعد والقوانين التي يجب الامتثال لها داخل المؤسسة.

المطلب الأول: الهوية الأخلاقية ومستويات التطور الأخلاقي

طور Kohlberg نموذج لتنمية التفكير الأخلاقي لدى البالغين، حيث توصل إلى وجود ثلاث مستويات من النضج الأخلاقي يتضمن كل مستوى مرحلتين، لكن ما أكدت عليه الدراسات اللاحقة بأنه نادرًا ما يتم الوصول للمرحلة الأخيرة، كما أنها قامت بالإشارة إلى أن نظرية Kohlberg أهملت الاختلافات الفردية أو الهوية الأخلاقية للفرد، والتي تعتبر مكملة لنظرية التطور الأخلاقي، لهذا تم التطرق في هذا المطلب لكل من الهوية الأخلاقية للفرد ولنظرية التطور الأخلاقي كونهما مكملان لبعضهما.

أولاً: مراحل التطور الأخلاقي

توجد العديد من الأدبيات في علم النفس التي تركز على دراسة الأطفال وتطورهم المعرفي، ففي أوائل القرن العشرين تحدث Dougall عن التطور المعرفي، لكن Piaget كان أول من اقترح أن الأخلاق تستلزم احترام القواعد وأن تنمية التفكير الأخلاقي للطفل تشمل مرحلتين وكان ذلك في 1932، فتميزت المرحلة الأولى بالاحترام الأحادي لسلطة البالغين، فالأطفال ينظرون للقواعد على أنها مطلقة غير قابلة للتغيير، أما المرحلة الثانية فتميزت بالاحترام المتبادل والتعاون، حيث ينظر الأطفال إلى القواعد على أنها نتاج تفاعل واختيار المجموعة، فهذا المفهوم الذي قدمه Piaget عن تنمية التفكير الأخلاقي يعتبر الأساس الذي تستند عليه نظرية التطور الأخلاقي المعرفي الذي اقترحتها Lawrence Kohlberg في 1969، حيث قام بوضع ستة مراحل للتفكير الأخلاقي¹، بدايةً من توجيه الطاعة والعقاب إلى المبادئ الأخلاقية المقبولة ذاتياً والتي تعتبر ثابتة من الناحية التنموية والعالمية، ومن أجل تحديد هذه المراحل ابتكر Kohlberg سلسلة من المعضلات الأخلاقية المناسبة للأطفال الذين تتراوح أعمارهم من 10 إلى 16 سنة، حيث يجب على البطل في الرواية (القضية الأخلاقية) الاختيار بين الإجراءات البديلة إما وفقاً للقواعد والسلطة أو وفقاً للاحتياجات ورفاهية الآخرين، بعدها يتم سؤال الأطفال إذا ما كان يجب على بطل الرواية اتخاذ مثل هذا الإجراء ولماذا؟ وغيرها من الأسئلة التي يتم تحليلها وتصنيف الأولاد من خلالها في إحدى المراحل الستة للتطور الأخلاقي².

¹- Fraedrich John et al, **Assessing the application of cognitive moral development theory to business ethics**, Journal of Business Ethics, Vol 13, No 10, 1994, p 830.

²- Dien Dora Shu-Fang, **A Chinese perspective on Kohlberg's theory of moral development**, Developmental Review, Vol 2, No 4, 1982, p p 336, 337.

المعضلة الأخلاقية الأكثر شهرةً في تحديد مراحل التطور الأخلاقي، كانت تتعلق برجل يدعى هاينز (Heinz)، حيث كانت زوجته تحتضر وقال الأطباء أن هناك دواءً واحد يمكن أن ينقذها، هذا الدواء اكتشفه رجل يعيش في نفس البلدة، كلفه صنع هذا الدواء 200 دولار لكن أراد أن يبيعه بـ 2000 دولار، حاول هاينز اقتراض ما يكفي من المال لشراء الدواء لكنه لم يستطع تأمين إلا نصف ما يحتاجه، فأخبر الرجل الذي صنع الدواء أن زوجته تحتضر وطلب منه بيع الدواء بسعر أقل أو السماح له بالدفع لاحقاً، فرفض الرجل وقال أنه صنع الدواء من أجل الحصول على الأرباح، لهذا قام هاينز بسرقة الدواء من أجل مساعدة زوجته، بعد سرد هذه المعضلة على الأولاد يتم طرح عدة أسئلة عليهم من بينها هل كان يجب على هاينز أن يفعل ذلك؟ وهل هو خاطئ أم صحيح؟ ولماذا؟ من خلال تحليل الإجابات توصل إلى ستة مراحل تطويرية للتفكير الأخلاقي، تندرج هذه المراحل تحت ثلاث مستويات عريضة¹، سوف يتم شرح كل مستوى وكل مرحلة على حدة، وذلك بعد توضيح هذه المستويات والمراحل في الجدول التالي:

الجدول رقم (02 - 01): مراحل التطور الأخلاقي لكولبرج (Kohlberg)

الدوافع الأخلاقية	سلوك توضيحي للمرحلة	المراحل
لا شيء	مندفع وغير أخلاقي	مرحلة الصفر
المستوى الأول: الأخلاق ما قبل التقليدية		
الالتزام بالقواعد لتجنب العقوبات؛ السلطة العليا هي من تحدد الحق.	توجيه العقاب والطاعة	المرحلة الأولى
إتباع المصلحة الخاصة والسماح للآخرين بالقيام بالمثل؛ يتم تعريف الحق من خلال التبادل المتكافئ " صفقة العادلة".	الفردية والتبادل	المرحلة الثانية
المستوى الثاني: الأخلاق التقليدية		
الارتقاء لما هو متوقع من الشخص؛ احترام الثقة والولاء والامتنان؛ الإيمان بالقاعدة الذهبية.	التوافق بين الأشخاص	المرحلة الأولى
المساهمة في المجتمع أو المجموعة أو المؤسسة؛ الوفاء بالواجبات التي وافقت عليها؛ يتم الحفاظ على وجهة نظر النظام؛ تجنب انهيار النظام.	التوجه نحو القانون والنظام أو التوجه نحو السلطة	المرحلة الثانية

¹ - Baxter Gerald D, & Rarick Charles A, **Education for the moral development of managers: Kohlberg's stages of moral development and integrative education**, Journal of Business Ethics, Vol 6, No 3, 1987, p p 243, 244.

المستوى الثالث: الأخلاق ما بعد التقليدية		
<p>يتم التمسك بالقواعد لأنها عقد اجتماعي ؛ ومع ذلك يتم دعم القيم غير النسبية بغض النظر عن رأي الأغلبية؛ يستند الاهتمام بالقوانين والواجبات إلى التحديد العقلاني للمنفعة العامة.</p>	التوجه القانوني للعقد الاجتماعي	المرحلة الأولى
<p>تحديد الحق وفقاً للاختيار الذاتي للمبادئ الأخلاقية؛ القوانين والرجال الاجتماعيين صالحة فقط لأنها تستند إلى مثل هذه المبادئ؛ يحترم الفرد كرامة جميع البشر في القرار ولديه التزام شخصي بالمعتقدات.</p>	المبادئ الأخلاقية العالمية	المرحلة الثانية

Source : Fraedrich John et al, op.cit, p 836.

اعتبر Kohlberg المرحلة الصفيرية نقطة الانطلاق للتطور الأخلاقي لذا لم يتم دمجها في المستويات الثلاثة، وذلك كونها غير مرتبطة إلى حد ما بالأخلاق بحجة أن الأطفال حديثي الولادة لا يمكنهم تطوير الفهم الأخلاقي، هذا ويتميز سلوك هذه المرحلة بالاندفاع لأنها تمثل مستوى أخلاقي يعتمد على الحد الأقصى لما يريده الشخص وفي أي وقت ينظر إليه على أنه صحيح، بغض النظر عن العواقب وبدون أي شكل من أشكال الاهتمام الجماعي¹، وترتبط هذه المرحلة بالإدارة من خلال شعور المؤسسة بأنها لا تحتاج إلى الاعتبارات الأخلاقية، فأحياناً تقدم الإدارة نفسها على أنها خالية من القيم ومحايدة أخلاقياً، فهي تسعى للظهور على أنها تتعامل فقط مع الحقائق والتقنية والميكانيكية والحيادية والموضوعية ومع الحقائق المثبتة علمياً، حتى وإن كانت الإدارة تعكس بعض القيم الأخلاقية فهي غالباً ما تتناسى هذه القيم إذا تعلق الأمر بتعظيم الأرباح، أو خفض التكاليف، قيم المساهمين².

المستوى الأول: الأخلاق ما قبل التقليدية

في هذا المستوى، يكون الطفل متجاوزاً مع القواعد الثقافية وعلامات الخير والشر، مع الصواب والخطأ، لكنه يفسر هذه التسميات من حيث العواقب المادية أو العواقب التبادلية للفعل (كالعقاب، المكافأة،

¹ - Klikauer Thomas, **Human resource management and Kohlberg's scale of moral development**, Philosophy of Management, Vol 13, No 1, 2014, p 77.

² - Klikauer Thomas, **Critical management ethics**, Palgrave Macmillan, 2010, p 153, 154.

تبادل الخدمات والامتيازات)، أو من حيث القوة المادية لأولئك الذين يعلنون القواعد والتسميات¹. ينقسم المستوى إلى مرحلتين:

المرحلة الأولى: توجيه الطاعة والعقاب

تكون في هذه المرحلة المفاهيم المتعلقة بالتوقعات المتبادلة والأنظمة الاجتماعية المتوازنة بدائية، فالأشخاص يقومون بإتباع القواعد التي تحددها السلطة، فهم يرون أن كونك أخلاقي يعني طاعتك للسلطة، ويعتبرون القواعد والقوانين المادية غير قابلة للتغيير، وأن العصيان مرتبط بالعقاب²، أما فيما يتعلق بالإدارة فإظهارها بأنها علمية وتقنية وشبيهة بالهندسة ومحايدة من حيث القيمة لم يعد يحجب الدوافع الأخلاقية، والتي تظهر من خلال أساليب العقاب وأنظمة العقوبات والإجراءات التأديبية. فالمطلوب من الموظفين والمديرين احترام وطاعة السلطة العليا أو الإدارة العليا³.

المرحلة الثانية: الفردية والتبادل

بالرغم من أن للأشخاص رغبات ودوافع ووجهات نظر خاصة بهم، فهم ينظرون إلى نفس الموقف بوجهات نظر مختلفة، لكن جميعهم يرغبون في تلبية احتياجاتهم الخاصة وأحياناً احتياجات الآخرين، لأنه يعتبر تعاون من أجل تبادل المصالح " الصفقة العادلة"، ففي هذه المرحلة يتم تأسيس أساسيات المساواة والمعاملة بالمثل لأول مرة في مفهوم التبادل البسيط، حيث يتم الدخول في التفاعلات التعاونية طواعية، وذلك مع علم وفهم كل طرف أنه لديه شيء يكسبه وهو ما يجعل هذه الصفقة عادلة⁴. أما الإدارة فتتبع بشكل أساسي الدوافع الأخلاقية للأنانية الأخلاقية لأنها مهتمة في المقام الأول بالحصول على صفقة جيدة لنفسها، فهذا هو المجال الكلاسيكي للمقايضات، وتحليلات التكلفة والعائد، وألعاب المجموع الصفري التي تفوز فيها الإدارة بينما يخسر الطرف الآخر (الموظفون ، المجتمع ، البيئة ، الخ)⁵.

المستوى الثاني: الأخلاق التقليدية

في هذا المستوى، يُنظر إلى المحافظة على توقعات عائلة الفرد أو مجموعته أو مجتمعه على أنه أمر ذو قيمة في حد ذاته، بغض النظر عن العواقب المباشرة والواضحة، فالموقف لا ينحصر في الامتثال للتوقعات الشخصية والنظام الاجتماعي فقط، بل بالولاء له، وبالحفاظ على النظام ودعمه وتبريره بنشاط، والتفاعل مع الأشخاص أو المجموعة المشاركة فيه⁶. في هذا المستوى هناك مرحلتان:

¹- Kohlberg Lawrence, *Stages and aging in moral development-Some speculations*, The Gerontologist, Vol 13, No 4, 1973, p 499.

²- Rest James R, *Development in judging moral issues*, University of Minnesota Press, 1979, p 24.

³- Klikauer Thomas, *Critical management ethics*, op.cit, p 154.

⁴- Rest James R, *op.cit*, p p 26, 27.

⁵- Klikauer Thomas, *Critical management ethics*, op.cit, p 154.

⁶- Kohlberg Lawrence, *op.cit*, p 499.

المرحلة الأولى: التوافق بين الأشخاص

يتمثل الإنجاز الرئيسي للمرحلة الثالثة في مفهوم التوازن التعاوني المستقر والمستمر على أساس الصداقات أو العلاقات الشخصية، يحدد كل طرف في هذا النظام التعاوني حقوقه ومسؤولياته من خلال التنبؤ بمشاعر واحتياجات وتوقعات الطرف الآخر، فعلى الرغم من الاضطرابات العرضية التي يمكن أن تواجه الطرفين إلا أن العلاقة تبقى مستقرة طالما أن كل طرف يدرك أن جوهر الشخص الداخلي لا يزال يهتم بالعلاقة ويريدها. حيث تتجسد هذه العلاقة في الإدارة مع المتعاملين أو متعاقدين معها من خلال السلوك الذي يستند على المبادئ الأخلاقية بين الطرفين، فالعلاقات التعاونية التي تمتلكها الإدارة تقوم على مبدأ المعاملة بالمثل لصداقة دائمة لذلك تسعى لتحقيق المنفعة المتبادلة، وبذلك فهي تقوم بالموازنة بين مصالح الأطراف للمحافظة على استقرار واستمرارية العلاقات¹.

المرحلة الثانية: التوجه نحو القانون والنظام

يشير Kohlberg لهذه المرحلة على أنها تمثل النظام الاجتماعي والالتزام بالضمير، وذلك لأن الأشخاص في هذه المرحلة يعتقدون أن الأخلاق السليمة تتبع من ولائهم لنظام اجتماعي معين، لهذا فهم يقومون بالموازنة بين أخلاقهم وبين الصواب والخطأ في النظام القانوني، أو بالقواعد الأخلاقية في مؤسسة اجتماعية ما². وكذلك هو الأمر بالنسبة للإدارة فهي تستند في دوافعها الأخلاقية على أداء ما ينظر إليه على أنه واجب رسمي ومسؤولية للإدارة، فتحدد سلوكيات الإدارة له ارتباط وثيق مع المعايير والسلوكيات المعلنة من قبل النظام القانوني، فهي ترى أن كل ما هو قانوني هو صحيح، لهذا تدعم الإدارة معايير المؤسسات المنشأة إداريًا كسياسات الموارد البشرية، واللوائح والمدونات الأخلاقية، وكذا القواعد والقوانين والإجراءات الرسمية³.

المستوى الثالث: الأخلاق ما بعد التقليدية

في هذا المستوى، تم إضفاء الطابع الفردي والداخلي على القيم الأخلاقية بشكل مستقل عن عضوية المجموعة الاجتماعية أو المعيارية، حيث يستند الأشخاص في هذا المستوى على مبادئهم ومعاييرهم الأخلاقية الخاصة، كما اعتبر Kohlberg أن التفكير الأخلاقي لمعظم البالغين ينحصر في المرحلتين الأولى والثانية من المستوى الثاني، وأن المستوى الثالث مثالي للتفكير الأخلاقي خاصة المرحلة الثانية والتي تعتبر نادرة الحدوث⁴. يوجد مرحلتان في هذا المستوى هما:

¹ - Rest James R, *op.cit*, p p 28, 29.

² - Goldstein Sam, Naglieri Jack A, *Encyclopedia of Child Behavior and Development*, Springer Science & Business Media, 2011, p 857.

³ - Klikauer Thomas, *Critical management ethics*, *op.cit*, p p 154, 181.

⁴ - Goldstein Sam, Naglieri Jack A, *op.cit*, p 859.

المرحلة الأولى: التوجه القانوني للعقد الاجتماعي

يتمثل التقدم الرئيسي لهذه المرحلة في توفير المبادئ (أي حكومة التوافق وحقوق الإنسان الأساسية) لإنشاء نظام للتعاون الاجتماعي، وذلك بتحقيق تنسيق لوجهات النظر من خلال تصور ما يقبله العقلاء، فالنظام التعاوني الذي تتصوره هذه المرحلة قائم على وضع إجراءات لسن قوانين عادلة والتي تنجم عنها صياغة المصالح في سياسة عامة متوازنة من شأنها زيادة رفاة المجتمع¹. أما بخصوص الدوافع الأخلاقية للإدارة فيتم استبدالها في هذه المرحلة من دوافع الحفاظ على الذات والحصول على الصنفقة الجيدة للإدارة وللمؤسسة، إلى الاهتمام الحقيقي بما يقع خارج حدود الإدارة والمؤسسة، حيث أصبحت الإدارة قائمة على تطوير المبادئ الأخلاقية من أجل خدمة مصلحة الغالبية العظمى بدلاً من الأقلية الضيقة من الإدارة، لكن غالباً ما تواجه الإدارة حالات فشل خطيرة بسبب التناقض بين المبدأ الرئيسي للمؤسسة وهو تعظيم قيمة المساهمين والمبدأ القائم على تحقيق منفعة الغالبية في المجتمع².

المرحلة الثانية: المبادئ الأخلاقية العالمية

تعرف هذه المرحلة الحق على أنه الصوت الداخلي للفرد أو قرار الضمير، الذي يستند على المبادئ الأخلاقية المختارة ذاتياً والتي تناشد الشمولية المنطقية والعالمية والثبات، فهذه المبادئ مجردة وأخلاقية (القاعدة الذهبية، الحتمية الفئوية)؛ فهي ليست قواعد أخلاقية ملموسة مثل الوصايا العشر، لكن في جوهرها تعتبر أنها مبادئ عالمية للعدالة والمعاملة بالمثل والمساواة في حقوق الإنسان واحترام كرامة الإنسان كأفراد³. أما فيما يتعلق بالإدارة في هذه المرحلة فيجب عليها أن تحترم وتحافظ وتدعم جميع القيم الأخلاقية الجوهرية العالمية، لكن نادراً ما تصل الإدارة لهذه المرحلة، فهي لا يمكنها تحقيق العدالة والرفاة لغالبية المجتمع (المرحلة الخامسة)، لهذا فإن الإدارة لا تمتلك القدرة على تطبيق هذه المبادئ عالمياً، بالإضافة إلى أن الإدارة في الواقع تدعم وتعزز هوية المؤسسة، والإدارة الأحادية البعد المعروفة باسم ثقافة المؤسسة⁴.

ثانياً: الهوية الذاتية

أبرزت الأبحاث الحديثة أنه لا يمكن الاستغناء عن الأخلاقيات في الذاتية، فالذات الأخلاقية ضرورية لهويتنا أكثر من السمات الشخصية الأخرى أو من ذاكرتنا أو رغباتنا، لذلك فإن الحقيقة الضرورية لـ "أنا حقيقي" بالنسبة لجميع الحقائق العرضية عن أنفسنا هي استقامتنا الأخلاقية، كما أظهر Damon & Hart في دراستهم أن كل مجال من مجالات "أنا ذاتي" (سواءً جسدياً، نشاطياً، اجتماعياً أو نفسياً) يتطلب

¹ - Rest James R, op.cit, p 33- 35.

² - Klikauer Thomas, **Critical management ethics**, op.cit, p p 154, 155.

³ - Kohlberg Lawrence, op.cit, p 499.

⁴ - Klikauer Thomas, **Critical management ethics**, op.cit, p p 155, 188.

بعد أخلاقي، لذا فإن أعلى مستوى من فهم الذات يتضمن وجهة نظر أخلاقية. فتعريف الذات وفهمها يعتمد بشكل رئيسي على الهوية الأخلاقية والتي حددها Taylor من خلال الالتزامات والهويات التي توفر الإطار أو الأفق الذي يمكن من خلاله محاولة تحديد ما هو جيد أو قيم من حالة إلى أخرى، أو ما يجب فعله أو ما يمكن تأييده أو معارضته¹، كما يعرف Erikson الهوية على أنها متجذرة في جوهر كيان الفرد، وتهتم بأن تكون صادقاً مع الذات في العمل، وأنها ترتبط بفهم الفرد للواقع، وبالتالي يمكن فهم "الهوية الأخلاقية" على أنها أبعاد الهوية التي تتعلق بالمعايير والقيم الأخلاقية. كما يرى Hart وآخرون أن الهوية متأصلة بعمق في الذات وتتضمن منظوراً أخلاقياً إيجابياً، ويعرفونها على أنها التزام الفرد بإحساسه لذاته في العديد من الأعمال التي تعزز رفاهية الآخرين أو تحميها².

يعتبر Blasi أن الهوية الأخلاقية هي مركز الوجود وأنها الذات الجوهرية، فبالرغم من اختلاف الأفراد في الخصائص الشخصية التي يعتقدون أنها ضرورية في أنفسهم، كشعورهم بأن التنافسية والعدالة والصدقة يمثلون السمات الأساسية في الهوية الأخلاقية، فإن هويتهم مهما كانت مركزيتها تعتبر الأساس الذي يقوم عليه نظام حياتهم فهي تؤثر على أهدافهم وعلى مشاريعهم المستمرة مدى الحياة، فعندما يحددون في مركزهم أو جوهرهم النفسي أنهم أخلاقيين، حينها تكون الهوية الأخلاقية انعكاس للذات الأصلية ولمبدئهم العميق الذي يوجههم، فوجود هذه المفاهيم والجوانب الأخلاقية في جوهرهم يُلهمهم ويحفزهم على السلوك الأخلاقي من خلال تحملهم للمسؤولية فيعتقدون أنه من الضروري التصرف وفقاً لما هو صحيح أو جيد، ومن خلال الاتساق الذاتي والذي نعني به موافقة تصرفاتهم مع الذات الأخلاقية³. فمن المتطلبات الرئيسية للهوية الأخلاقية موافقة الذات مع الأهداف الأخلاقية، فيجب على الفرد أن يكون مستعداً للحكم على الذات على أنها ناجحة إذا تصرفت بشكل أخلاقي وأن تشعر بالذنب عند تصرفها بشكل غير أخلاقي، وللممكن من تقييم الذات يجب أن تكون للمعايير والأهداف الأخلاقية مكانة بارزة في التفكير الذاتي⁴.

تعتبر الهوية الأخلاقية مكملة لنظرية التطور الأخلاقي وذلك من خلال تحديدها للدافع الاجتماعي النفسي للسلوك الأخلاقي، فهي تختلف عن التفكير الأخلاقي من حيث الأساس الذي يقوم عليه كل منهما، فحسب معتقدات Kohlberg أن الانخراط في السلوك الأخلاقي غالباً ما يعتمد على القدرة المعرفية وهو ما تدعمه الدراسات التي تُظهر العلاقة الإيجابية بين مهارة الذكاء ومهارة تبني المنظور والنضج الأخلاقي، أما

¹ - Lapsley Daniel, **Moral identity and developmental theory**, Human Development, Vol 58, No 3, 2015, p p 164, 165.

² - Skubinn Rebekka, & Herzog Lisa, **Internalized moral identity in ethical leadership**, Journal of Business Ethics, Vol 133, No 2, 2016, p 151.

³ - Stets Jan E, Carter Michael J, **The moral self: Applying identity theory**, Social Psychology Quarterly, Vol 74, No 2, 2011, p 194.

⁴ - Lapsley Daniel K, & Narvaez Darcia. Ed, **Moral development, self, and identity**, Lawrence Erlbaum Associates, London, 2004, p p 66, 67.

الدافع التحفيزي للهوية الأخلاقية والسلوك الأخلاقي هو أن السمات والجوانب الأخلاقية جوهر المفهوم الذاتي¹، ولهذا فإن الهوية الأخلاقية تعتبر الحلقة المفقودة في نظرية Kohlberg للتطور الأخلاقي والتي تربط بين التفكير الأخلاقي والسلوك الأخلاقي، فهذه النظرية مخصصة لتصنيف العمليات الاجتماعية الأخلاقية وليس الاختلافات الفردية، فالمرحلة الستة لـ Kohlberg تصف نموذجًا لتنظيم التفكير الأخلاقي العقلاني المثالي، ولموضوع معرفي، لذا من غير الممكن استخدام هذه المراحل الأخلاقية في إصدار أحكام حول الجدارة الأخلاقية للفرد².

المطلب الثاني: المناخ الأخلاقي والثقافة الأخلاقية في المؤسسة

سنقوم في هذا المطلب بدراسة كل من الثقافة الأخلاقية والمناخ الأخلاقي، فعند النظر وفي الوهلة الأولى نرى أن هذين المتغيرين متشابهين كونهما يتعلقان ببيئة المؤسسة، لكن في الواقع المناخ والثقافة الأخلاقية متغيران متدخلان فيما بينهما لكن متغايران، فالثقافة الأخلاقية تهدف للتحكم في السلوكيات داخل المؤسسة وتتكون من الأنظمة الرسمية وغير الرسمية، أما المناخ الأخلاقي فهو المظهر الخارجي والداخلي للمؤسسة والذي يربط القيم العامة للمؤسسة بالموظفين والمتعاملين الخارجيين³.

أولاً: المناخ الأخلاقي للمؤسسة

كان Victor & Cullen رائدان في دراسة المناخ الأخلاقي للمؤسسة، فلقد قدما تفسيرًا لوجود مناخات عمل مختلفة على أساس الافتراضات المتعلقة ببيئة المؤسسة، والمعايير المؤسسية الاجتماعية والثقافية، والشكل التنظيمي والهيكل التنظيمي، والحياة الخاصة بالمؤسسة⁴، حيث تناولوا مسألة الإدارة الأخلاقية في المؤسسات من خلال مفهوم "المناخ الأخلاقي"، الذي يشير إلى التصورات المستقرة وذات المغزى النفسي لدى أعضاء المؤسسات فيما يتعلق بالإجراءات والسياسات الأخلاقية الموجودة في مؤسساتهم ووحداتهم الفرعية التنظيمية⁵، فهما يُعرفانه على أنه التصورات السائدة للممارسات والإجراءات التنظيمية النموذجية التي لها محتوى أخلاقي، كما صور Duh, Belak & Milfelner في ورقتهم البحثية المناخ الأخلاقي على أنه

¹ - Aquino Karl, & Reed Americus II, **The self-importance of moral identity**, Journal of personality and social psychology, Vol 83, No 6, 2002, p 1425.

² - Bartel Daniel M et al. Ed, **Moral judgment and decision making**, Academic Press is an imprint of Elsevier, 2009, p 240.

³ - Helvey Laura, **Ethical climate vs ethical culture, management**, 2013, from [⁴ - Lemmergaard Jeanette, & Lauridsen Jorgen, **The ethical climate of Danish firms: A discussion and enhancement of the ethical-climate model**, Journal of Business Ethics, Vol 80, No 4, 2008, p 654.](http://mba--management.blogspot.com/2013/08/ethical-climate-vs-ethical-culture.html#:~:text=Ethical%20culture%20is%20aimed%20at,and%20outsiders%20(Ethics%20%26%20Compliance%20Officer, At 03 PM, In 14th September 2020.</p></div><div data-bbox=)

⁵ - Wimbush James et al, **An empirical examination of the relationship between ethical climate and ethical behavior from multiple levels of analysis**, Journal of Business Ethics, Vol 16, No 16, 1997, p 1705.

خصائص عامة ومنتشرة للمؤسسات، يؤثر على مجموعة واسعة من القرارات، فهذه التصورات الأخلاقية للمناخ بإمكانها التأثير على القضايا الأخلاقية التي تؤخذ بعين الاعتبار في العمل وعلى أنواع المعايير المستخدمة لحل هذه القضايا الأخلاقية¹.

علاوة على ذلك جادل Victor & Cullen بأن الأدبيات المتعلقة بالتطور الأخلاقي تدرك أن الخصائص الفردية وحدها غير كافية لشرح السلوك الأخلاقي أو التنبؤ به، لذا استخدمنا في دراستهما تصنيفًا ثنائي الأبعاد للمناخات الأخلاقية، يرتبط البعد الأول بنظرية Kohlberg وعمل Rest للتفكير الأخلاقي مع إبراز الخصائص لعملية صنع القرار التنظيمي، أما البعد الثاني فيمثل موضع التحليل المستخدم لإدخال معيار أخلاقي في الاعتبار الفردي أو المحلي أو العالمي². حيث يعكس البعد الأول المستويات الثلاثة لـ Kohlberg للتطور الأخلاقي الفردي، المستوى الأول ما قبل التقليدي ويصدر فيه الأفراد أحكامًا أخلاقية من منظور عواقبهم الشخصية، فالصواب في هذا المستوى يتضمن ما هو جيد بالنسبة لي شخصيًا، أما المستوى التقليدي فيحدد للأفراد ما هو صواب أو خطأ من خلال محيطهم الاجتماعي، لذا فإن الأقران والقواعد الاجتماعية وتوقعات الآخرين يمتلكون دورًا كبيرًا في تحديد الأخلاق، بخصوص المستوى ما بعد التقليدي فلم يعد الأفراد يقيمون المعضلات الأخلاقية من حيث العواقب الشخصية أو التوقعات الاجتماعية، بدلا منهم استخدموا المبادئ الأخلاقية العالمية³. أطلق Victor & Cullen على المستوى ما قبل تقليدي مصطلح الأنانية وذلك لأن الاعتبار السائد في تحديد المعضلة الأخلاقية هو المصلحة الذاتية، أما المستوى التقليدي فأطلق عليه المنفعة وذلك لأنه ينصب التركيز فيه على رفاة الآخرين، أما المستوى ما بعد التقليدي فيطلق عليه الواجب أو المنطق الأخلاقي وذلك لأنه يعتمد على تطبيق القواعد واللوائح والقانون عند اتخاذ القرارات⁴. فيما يتعلق بالبعد الثاني المتمثل في موضع أو موقع التحليل فقد تم اشتقاقه من نظريات علم الاجتماع للأدوار والمجموعات المرجعية، حيث ميز Merton بين الدور المحلي والدور العالمي، بالنسبة للدور المحلي يتضمن المجموعات المرجعية المهمة أو مصادر تحديد الأدوار والتوقعات داخل النظام الاجتماعي، أما العالمي فيتضمن المجموعات المرجعية خارج النظام الاجتماعي، أما فيما يخص التصنيف في المناخ الأخلاقي فإن الموضع المحلي يمثل مصادر التفكير الأخلاقي داخل المنظمة، والمستوى العالمي يحدد المصادر التنظيمية للتفكير الأخلاقي خارج المنظمة المحورية مثل الجمعية المهنية ومجموعة القانون،

¹ - Duh Mojca et al, **Core values, culture and ethical climate as constitutional elements of ethical behaviour: Exploring differences between family and non-family enterprises**, Journal of business ethics, Vol 97, No 3, 2010, p 477.

² - Brower Holly Henderson, & Shrader Charles B, **Moral reasoning and ethical climate: Not-for-profit vs. for-profit boards of directors**, Journal of Business Ethics, Vol 26, No 2, 2000, p 150.

³ - Neubaum Donald et al, **Firm newness, entrepreneurial orientation, and ethical climate**, Journal of business ethics, Vol 52, No 4, 2004, p p 336, 337.

⁴ - Lemmergaard Jeanette, & Lauridsen Jorgen, **op.cit**, p 654.

علاوة على هذين الموضوعين أضاف Victor & Cullen موضع آخر وهو الموضع الفردي الذي يدعم مرجعية التفكير الأخلاقي الموجود داخل الفرد¹.

توصل Victor & Cullen بعد دمج البعد الأول والثاني إلى وجود تسعة أنواع من المناخ الأخلاقي، إلا أنه تجريبياً تم تحديد خمسة أنواع فقط من المناخ الأخلاقي والتي يتم توضيحها في الجدول التالي:

الجدول رقم (02 - 02): أنواع المناخات الأخلاقية

الأخلاق النظرية	موضع التحليل	
	الموضع الفردي	الموضع المحلي
الأنائية	الدور الفعال	
النفعية	الرعاية	
الواجب أو المبدأ الأخلاقي	الاستقلالية	القواعد
		القانون والتعليمات والرموز

Source: Neubaum Donald et al, op.cit, p 178.

بعد التعرف على الأنواع الخمسة للمناخ الأخلاقي المتمثلة في الدور الفعال، الرعاية، الاستقلالية والقواعد، والقانون والتعليمات والرموز أو المدونات، وفيما يلي سوف يتم توضيح وشرح كل مناخ².

1- الدور الفعال

يرى ممثلو المناخ الأخلاقي الفعال أن وحدتهم التنظيمية لديها معايير وتوقعات تشجع اتخاذ القرارات الأخلاقية من منظور أناني، فهم يعتبرون أن المصلحة الذاتية توجه السلوك حتى وإن كانت على حساب الآخرين، فيتخذون القرارات التي تخدم مصالح المؤسسة وتوفر المنافع الشخصية لهم.

2- الرعاية

إن جذور هذا المناخ متأصلة في نظرية الإحسان أو النفعية من حيث الفلسفة الأخلاقية، ففيه يدرك الأفراد أن القرارات يجب أن تستند إلى الاهتمام الشامل برفاهية الآخرين، فهم ينظرون إلى الاهتمام بالآخرين ومراعاتهم على أنه مدعوم من سياسات وممارسات واستراتيجيات المؤسسة.

¹ - Victor Bart, & Cullen John B, **The organizational bases of ethical work climates**, Administrative science quarterly, Vol 33, 1988, p 6.

² - Martin Kelly D, & Cullen John B, **Continuities and extensions of ethical climate theory: A meta-analytic review**, Journal of business ethics, Vol 69, No 2, 2006, p p 178.179.

3- الاستقلال

يشير هذا المناخ إلى أن الأفراد يعتقدون أنه يجب عليهم التصرف بناءً على قناعات أخلاقية شخصية راسخة لاتخاذ قرارات أخلاقية، أما وجهة نظرهم عن المؤسسة فهم يرون أنه يجب أن تؤكد القرارات ذات العواقب الأخلاقية على المعتقدات الأخلاقية الشخصية مع مراعاة الحد الأدنى للقوى الخارجية والتأثير الخارجي على المشاكل الأخلاقية.

4- القواعد

تعرف هذه البنية على أنها التزام الأفراد بقواعد وإجراءات المؤسسة، كما يُنظر في هذا المناخ إلى القرارات التنظيمية على أنها تسترشد بمجموعة قوية وواسعة الانتشار من القواعد أو المعايير المحلية مثل قواعد السلوك الأخلاقي داخل المؤسسة.

5- القانون والرموز أو المدونة

يعتمد هذا المناخ على تصور أن المؤسسة تدعم اتخاذ القرارات المبدئية على أساس قوانين خارجية مثل القانون أو قواعد السلوك المهني، فممثلو هذا المناخ يجب عليهم أن يدركوا أن اتخاذ القرارات يكون وفقاً لأنظمة خارجية وذلك لتجنب خرق القانون.

لتأسيس العلاقة الأخلاقية بين المناخ والسلوك، يجب على الفرد أولاً أن يفكر في كيفية اختلاف الأبعاد المحددة تجريبياً للمناخ الأخلاقي فيما بينها، فوجود هذه الاختلافات يعود لمبادئ النظريات الأخلاقية الكامنة وراء الأبعاد التي تعمل كأساس لاتخاذ القرارات بشأن السلوك الأخلاقي، حيث أن إحدى الآليات المفيدة في توضيح كيفية اختلاف الأبعاد فيما يتعلق باتخاذ القرار والسلوك تتمثل في استخدام مثال قدمه Cullen وآخرون، تضمن هذا المثال أن أحد الأصدقاء عرض على سمسار الأوراق المالية معلومات داخلية حصل عليها بطريقة غير مشروعة، وهذا يعتبر غير قانوني وغير أخلاقي لكن يجب على الوسيط أن يقرر إذا ما كان سيستخدم المعلومات؟، وفقاً لمفهوم المناخ الأخلاقي فإن السمسار الذي يعمل في مؤسسة تعكس أبعاد الرعاية والاستقلال للمناخ الأخلاقي قد ينصح الصديق بوقف مثل هذه الأنشطة وذلك لأن النظرية الأخلاقية التي تستند إليها هذه الأبعاد تعزز الاهتمام بعواقب القرار الأخلاقي على جميع الأشخاص المتأثرين بالإجراء، وهو ما ينعكس في المعايير والسياسات والممارسات التي من شأنها أن تؤكد وتفرض احترام مصالح المؤسسة وعدم إلحاق الضرر بها. أما إذا كان السمسار يعمل في مؤسسة ذات أبعاد القانون والرموز أو القواعد للمناخ الأخلاقي، فإنه من المحتمل أن يقوم الوسيط بالإبلاغ عن الانتهاك إلى لجنة الأوراق المالية، فهذه الأبعاد تدعو إلى الامتثال لقواعد المنظمة أو المجتمع الأكبر، لذلك يرى الوسيط أن

الفعل خاطئ لأنه يتم انتهاك القوانين والقواعد، ولأن المؤسسة تعلن بشكل واضح أن انتهاك القواعد والقوانين هو سلوك غير مقبول¹.

أما إذا كانت المؤسسة تتميز بالبعد الفعال للمناخ الأخلاقي، ففي الغالب ما يستغل الوسيط فرصة استخدام المعلومات غير القانونية من أجل مصلحته الذاتية، وهذا لأن المناخ الأخلاقي الذي تتبناه المؤسسة قائم على معيار صنع القرار الأناني بغض النظر عن القوانين أو القواعد أو تأثير هذه القرارات على الآخرين².

ثانياً: الثقافة الأخلاقية للمؤسسة

تعرف الثقافة الأخلاقية على أنها الافتراضات والمعتقدات المشتركة لأعضاء المؤسسة التي تعزز السلوك الأخلاقي وتعيق السلوك غير أخلاقي، فهي تدعم وتحفز العمل واتخاذ القرارات وفقاً للقيم والمعايير الأخلاقية³، كما تُعرف على أنها البيئة التي تتطلب من أفرادها أدنى حد في تنفيذ القرارات والسلوكيات الأخلاقية عندما تبدو جميع خيارات وحلول الموقف الأخلاقي صحيحة، هذا إضافةً للتمييز بين الصواب والخطأ، حيث يمكن وصف الثقافة الأخلاقية على أنها الجوانب الأخلاقية لثقافة المؤسسة التي يشاركها الأعضاء، فهي كالسلسلة المتصلة التي تكون بدايتها المؤسسات غير الأخلاقية ونهايتها المؤسسات عالية الأخلاق⁴، كما أظهر Cohen أن ثقافة المؤسسات ما هي إلا مجموعات معقدة من الأنظمة والعمليات والتفاعلات الرسمية وغير الرسمية بين أعضاء المؤسسة ومختلف أصحاب المصلحة الخارجيين، حيث تشمل المكونات أو العوامل الرسمية كل من الأهداف والسياسات المعلنة، وبرامج التطوير والتدريب الأخلاقي وكذا المدونات الأخلاقية وغيرها، أما العوامل غير رسمية فتتضمن المعايير والقيم الشخصية والأساطير والطقوس والقدوة الأخلاقية⁵، هذه العوامل الرسمية وغير رسمية مثلها نجم عبود نجم على أنها جبل الجليد الأخلاقي، وقام بتقسيم الجبل إلى عوامل رسمية معلنة أو ظاهرة وعوامل رسمية غير ظاهرة وتكون أسفل الجبل الجليدي. ويتم توضيح الجبل الجليدي الأخلاقي في الشكل التالي:

¹ - Wimbush James C, & Shepard Jon M, **Toward an understanding of ethical climate: Its relationship to ethical behavior and supervisory influence**, Journal of Business ethics, Vol 13, No 8, 1994, p 640.

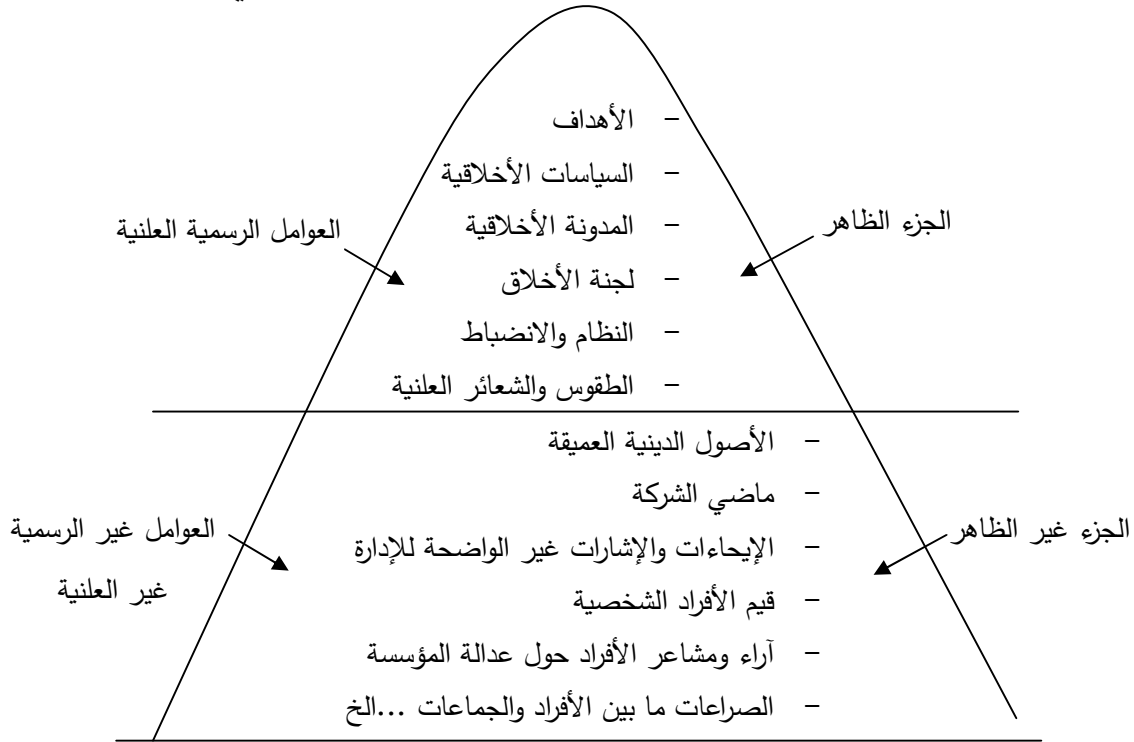
² - Ibid, p 640.

³ - Zaal Raymond OS et al, **Organizational architecture, ethical culture, and perceived unethical behavior towards customers: Evidence from wholesale banking**, Journal of Business Ethics, Vol 158, No 3, 2019, p 826.

⁴ - Chadegani Arezoo Aghaei, & Jari Azam, **Corporate ethical culture: Review of literature and introducing PP model**, Procedia Economics and Finance, Vol 36, 2016, p 52.

⁵ - Jondle Douglas et al, **Modeling ethical business culture: Development of the ethical business culture survey and its use to validate the CEBC model of ethical business culture**, Journal of business ethics, Vol 119, No 1, 2014, p p 29, 30.

الشكل رقم (02- 02): جبل الجليد الأخلاقي



المصدر: نجم عبود نجم، أخلاقيات الإدارة ومسؤولية الأعمال في شركات الأعمال، مرجع سابق، ص 91.

تناول Kaptein الثقافة الأخلاقية من خلال الفضائل الأخلاقية، وذلك لأنه يجب أن يكون لكل من الأفراد والمؤسسات ميزات وفضائل معينة تدعم وتحفز السلوك الأخلاقي الصحيح، لذا فإن أخلاقيات الفضيلة توفر نظرية معيارية للثقافة التنظيمية من خلال تحديد نوع السلوك الصحيح من الناحية الأخلاقية، فوفقاً لهذه النظرية يتم قياس الثقافة الأخلاقية في المؤسسة كبنية متعددة الأبعاد، حيث تشمل هذه الأبعاد ثماني فضائل معيارية تعزز الثقافة الأخلاقية للمؤسسة، تتمثل الفضيلة الأولى في الوضوح والذي يشير إلى التوقعات الملموسة والمفهومة والشاملة التي تتعلق بسلوك الموظفين¹، الفضيلة الثانية والثالثة تتعلق بالتطابق في الإدارة وتطابق المشرفين، وتشير هذه الفضائل إلى أنه إذا كان لدى المؤسسة معايير أخلاقية واضحة ولكن الإدارة والمشرفين في المنظمة لا يتبعون هذه المعايير، فإن الموظفين يواجهون إشارات غير متوافقة وغير متناسقة، أما إذا كانوا يتبعون هذه المعايير فسوف يكونون قدوة للموظفين، الفضيلة الرابعة تتمثل في دراسة الجدوى وذلك لتوفير المؤسسة جميع شروط واحتياجات الموظفين من أجل الامتثال للتوقعات المعيارية، فعلى سبيل المثال إذا كان الموظفون يفتقرون إلى الوقت الكافي أو الموارد المالية أو المعدات أو المعلومات أو السلطة فإن هذا يزيد من خطر السلوك غير الأخلاقي¹، يمثل الدعم الفضيلة الخامسة ويعني مدى دعم

¹ - Huhtala Mari et al, **Ethical managers in ethical organisations? The leadership-culture connection among Finnish managers**, Leadership & Organization Development Journal, Vol 34, No 3, 2013, p 254.

¹ - Riivari Elina et al, **The ethical culture of organisations and organisational innovativeness**, European Journal of Innovation Management, Vol 15, No 3, 2012, p 314.

المؤسسة للسلوك الأخلاقي بين الإدارة والموظفين¹، أما الفضيلة السادسة فهي الشفافية وتمثل الدرجة التي يكون فيها سلوك الموظف وعواقبه محسوسًا لأولئك الذين يمكنهم التصرف بناءً عليه، أي الزملاء والمشرفين والمرؤوسين والموظفين المعنيين، سابقًا قابلية المناقشة وتشير إلى فرص الموظفين لإثارة ومناقشة القضايا الأخلاقية، حيث تساهم قابلية المناقشة ذات المستوى العالي في المؤسسة على تعلم الموظفين من أخطائهم وذلك كونهم يناقشون المعضلات الأخلاقية والسلوك غير الأخلاقي علانيةً، أما الفضيلة الأخيرة فتتمثل في العقوبات وتشير هذه الفضيلة إلى معاقبة السلوك غير الأخلاقي ومكافأة السلوك الأخلاقي وذلك لتشجيعهم وتحفيزهم على الممارسات الأخلاقية في المؤسسة².

المطلب الثالث: برامج الامتثال للأخلاقيات في المؤسسات الاقتصادية

يُلمز القانون في الوضع الراهن المؤسسات بوضع برامج الامتثال الأخلاقية من أجل تعزيز السلوك الأخلاقي للمديرين وللموظفين، لهذا قامت المؤسسات بوضع برامج لإدارة الأخلاقيات وركزت على ضرورة امتثال المديرين والموظفين لها، حيث أن لجميع المؤسسات بعبدين رئيسيين يتمثلان في القواعد الأخلاقية الرسمية والقواعد الأخلاقية غير الرسمية³، فالقواعد الرسمية تشير إلى الآليات والتقنيات والعمليات التي تم تصميمها بوعي هادف من قبل شخص ما لاستحضار وتعزيز المعايير الأخلاقية في سلوك العاملين، أما الضوابط غير الرسمية أو الاجتماعية فتتكون من خلال التفاعل اليومي للعاملين مع بعضهم والذي يؤدي إلى خلق مجموعات تحاول تنظيم سلوك عضويتها وفقًا للأعراف والمعايير والقيم المختلفة التي أصبحت راسخة اجتماعيًا والمعتمدة في سياقات مختلفة داخل المؤسسات⁴، فالتنشئة الاجتماعية تعتبر من أهم الضوابط غير الرسمية والتي سوف يتم التطرق لها في الفرع الثاني من هذا المطلب إضافةً لأهم الضوابط الرسمية المتمثلة في التدريب الأخلاقي وآلية الإبلاغ عن الأخلاقيات، وتقييم الأداء الأخلاقي والامتثال لكن هذه الضوابط تعتبر أقل أهمية بالنسبة للمدونة الأخلاقية والتي تمثل الأساس الذي تقوم عليه هذه الضوابط لهذا سوف يتم التطرق لها في فرع منفصل.

أولاً: المدونة الأخلاقية

كان يُنظر إلى المدونات الأخلاقية منذ تسعينات القرن الماضي على أنها تحدد سوء السلوك وتصف السلوك غير الأخلاقي، لكن في الواقع تمثل المدونة أداة لإدارة المخاطر وذلك لأنها تحدد المخاطر التي تنطوي عليها سلوكيات الأعضاء بالنسبة للمؤسسة، كما أنها تحد من فرص ارتكاب المخالفات الأخلاقية،

¹ - Huhtala Mari et al, op.cit, p 254.

² - Riivari Elina et al, op.cit, p p 314, 315.

³ - Weaver Gary R, & Treviño Linda Klebe, **Compliance and values oriented ethics programs: Influences on employees' attitudes and behavior**, Business Ethics Quarterly, Vol 9, No 2, 1999, p 315.

⁴ - Cassell Cathy et al, **Opening the black box: Corporate codes of ethics in their organizational context**, Journal of Business ethics, Vol 16, No 10, 1997, p p 1080, 1081.

فهي تهدف للإعلان عن الممارسات الأخلاقية التي يجب التقيد بها داخل المؤسسة، بالإضافة إلى أنها تحمي المؤسسة من التصرفات غير الأخلاقية¹. وتُعرف المدونة الأخلاقية على أنها وثيقة رسمية تنص على القيم الأساسية والقواعد الأخلاقية التي تتوقع من مديريها وموظفيها إتباعها، فهي تحدد القيم التي تقوم عليها المؤسسة، كما أنها تصف التزامات المؤسسة اتجاه أصحاب المصلحة وتقدم تفاصيل عن المخططات المستقبلية للمؤسسة، بالإضافة إلى تقديم الإرشادات والتوجيهات المتعلقة بالمعايير الأخلاقية وكيفية تحقيقها². كما يمكن تعريف المدونات الأخلاقية على أنها تلك الرموز التي تنطبق على ممثلي أو أعضاء المؤسسة، فالرمز الأخلاقي للعمل يمثل صيغة لوصف السلوكيات الأخلاقية لممارسات الأعمال التجارية، فهو مخصص لجميع الأشخاص المتعاملين مع المؤسسة سواءً المديرين أو الموظفين أو أصحاب المصلحة، فمثلاً الرمز الأخلاقي للعمل المخصص لأصحاب المصلحة يعتبر جزء فقط من المدونة الأخلاقية، فهذه الأخيرة تحتوي على رموز تصف السلوكيات الأخلاقية لمختلف المستويات، كما يمكن أن يكون لهذه الرموز أهداف داخلية ونعني بها كيف يجب أن يتعامل المديرين والموظفين مع بعضهم البعض ومع أصول المؤسسة، أو أهداف خارجية وتتعلق بكيفية التصرف اتجاه أصحاب المصلحة والمجتمع بشكل عام. بالإضافة إلى أن Kaptein & Schwartz يعرفان المدونة على أنها مستند رسمي مميز يحتوي على مجموعة من الصفات التي تم تطويرها من قبل المؤسسة ومن أجلها لتوجيه السلوك الحالي والمستقبلي بشأن قضايا متعددة، فتتضمن على الأقل تلك القضايا المتعلقة بتعاملات المديرين والموظفين اتجاه بعضهم البعض، أو اتجاه المؤسسة أو اتجاه أصحاب المصلحة الخارجيين أو اتجاه المجتمع ككل³. وأخيراً نستنتج أن المدونة الأخلاقية ما هي إلا وثيقة قانونية تشتمل على مجموعة من القيم والمبادئ والمعايير الأخلاقية التي تقوم عليها المؤسسة، حيث أنها تقدم إرشادات وتوجيهات لتعزيز السلوك الأخلاقي للمتعاملين مع المؤسسة سواءً داخلها أو خارجها.

بعد التعرف على مفهوم المدونة الأخلاقية توصلنا إلى أن كل مؤسسة تمتلك مدونة خاصة بها، تضع فيها المعايير الخاصة بثقافتها، لكن السؤال الذي يتبادر إلى الذهن متى يمكن اعتبار أن المدونة الأخلاقية في حد ذاتها أخلاقية؟ أو ما هي المعايير الأخلاقية الواجب تواجدها في مدونة المؤسسة من أجل اعتبارها أخلاقية؟ للإجابة على هذا التساؤل فإنه يمكن اعتبار أن التقييم أخلاقي للمدونة الأخلاقية للمؤسسة

¹ - Adelstein Jennifer, & Clegg Stewart, **Code of ethics: A stratified vehicle for compliance**, Journal of Business Ethics, Vol 138, No 1, 2016, p 55.

² - Chen Chu et al, **Corporate codes of ethics, national culture, and earnings discretion: International evidence**, Journal of Business Ethics, Vol 151, No 1, 2018, p 144.

³ - Kaptein Muel, & Schwartz Mark S, **The effectiveness of business codes: A critical examination of existing studies and the development of an integrated research model**, Journal of Business Ethics, Vol 77, No 2, 2008, p p 112, 113.

إذا ما توفرت على مجموعة من المعايير الأخلاقية العالمية، حيث أن تحديد عالمية هذه المعايير الأخلاقية يرجع لاحتفاظها بأهميتها على الرغم من الاختلافات في الوقت والظروف وفي المعتقدات الثقافية والدينية، بالإضافة إلى قبول هذه المعايير من قبل عدد كبير ومتنوع من الأفراد والفئات الاجتماعية باعتبارها ذات أهمية أساسية في توجيه وتقييم السلوك أو الإجراءات أو السياسات¹، حيث توجد ستة معايير أخلاقية عالمية للمدونة الأخلاقية للمؤسسة، ولكن باعتبار أن الرموز الأخلاقية للمديرين جزء من مدونة المؤسسة فإن المعايير الأخلاقية العالمية لمدونة المديرين تتوافق مع المعايير العالمية للمدونة الأخلاقية للمؤسسة ككل، وتتمثل المعايير العالمية التي تتضمنها مدونة المديرين فيما يلي²:

1- الصدق

وهو قول الحقيقة مهما كانت الآثار المترتبة عنها، فالسمة المميزة للصدق هي الاستقامة، لذا يقتضي على المديرين التصرف بأمانة وقول الحقيقة بصراحة لمنع الانطباع الخاطئ، فالمديرين الأخلاقيين يتجنبون قول نصف الحقائق أو التلاعب بالمسائل اللغوية لخلق سوء الفهم، فالصدق له أهمية كبيرة حيث يعتبر مديرو المؤسسات الصادقون الذين يتصرفون بحسن نية مفتاح الإدارة السليمة للمؤسسات ورفاهية المساهمين، وذلك لما له من تأثير على تصرفات المديرين كتقديم تقارير دقيقة عن أنشطة المؤسسة.

2- النزاهة

يتطلب الالتزام بالنزاهة في العمل أن يتصرف أعضاء مجلس الإدارة بشرف وشفافية، وأن يتصرف بشكل دائم وفقاً للمبادئ والمعايير التي تتبناها مؤسستهم، وعدم انتهاك حرمتها، فالعمل بنزاهة وشفافية يجعل اتخاذ القرارات والتصرفات أمراً يمكن التنبؤ به.

3- الولاء

يلتزم المديرين بالتصرف بإخلاص ووفاء، لذا يجب عليهم التصرف وفقاً لمصالح المؤسسة على عكس المصالح الشخصية، فيقتضي عليهم الحفاظ على الموضوعية في صنع القرار وحماية المعلومات السرية والخاصة للمؤسسة، كما يجب عليهم أن يتجنبوا الاستفادة من فرص المؤسسات، والانخراط في معاملات تضارب المصالح المحتمل أو الظاهري.

4- المسؤولية

يجب على أعضاء مجلس الإدارة الوفاء بمسئولياتهم على النحو المنصوص عليه في قانون المؤسسات وبطريقة شفافة يمكن من خلالها مساءلتهم، حيث يكون المدير مسؤولاً إذا قام بتحقيق المهام

¹ - Schwartz Mark S, A code of ethics for corporate code of ethics, Journal of Business Ethics, Vol 42, 2002, p 29.

² - Schwartz Mark S et al, Tone at the top: An ethics code for directors?, Journal of Business Ethics, Vol 58, 2005, p p 91- 94.

والأدوار المكلف بها والتي تقوم على المبدأ القانوني لواجب الرعاية، كالحضور المنتظم للاجتماعات، والإبلاغ والحفاظ على مستوى مناسب من الكفاءة (على سبيل المثال التعليم المستمر)، كما يتطلب الأمر الإشراف المناسب على الإدارة دون إدارة جزئية لعمليات المؤسسة، بالإضافة إلى أنه يقتضي على درجة من الشفافية والإفصاح، وأخيراً يجب إجراء تقييم ذاتي لما إذا كان الشخص يؤدي واجباته بشكل صحيح كمدير، وكذلك الكشف عن أي إخفاق في الالتزام بأي حكم آخر في المدونة.

5- الإنصاف

يجب على أعضاء مجلس الإدارة معاملة الآخرين واتخاذ القرارات على أساس عادل، فالإنصاف ينطوي على موازنة المصالح المنخرطة في جميع عمليات صنع القرار بما في ذلك القرارات المتعلقة بالتوظيف والطرْد (بما في ذلك عمليات التحقيق التي تكون قبل الطرد) وتعويضات المديرين التنفيذيين، كما يعني أيضاً ضمان المعاملة العادلة لجميع فئات المساهمين.

6- المواطنة

ونعني بها أنه يجب أن يتصرف المديرين كمواطنين صالحين، وهذا يشمل ضمان امتثالهم ومؤسساتهم للقوانين واللوائح ومعايير المجتمعات التي يعملون فيها، فالتصرف كمواطن صالح لا يعني الامتثال الفردي للقانون فحسب، بل يعني بصفتك مديراً يجب عليك ضمان وجود الآليات بحيث يمثل جميع وكلاء المؤسسة للقانون ويتصرفون بشكل أخلاقي، وهذا يستلزم التأكد من وجود برنامج امتثال أو أخلاقيات فعالة بما في ذلك نظام إبلاغ خالٍ من الانتقام، واتخاذ الإجراءات المناسبة إذا تم الإبلاغ عن مخالفات أو اكتشافها، كما تتضمن المواطنة أيضاً اتخاذ القرار الذي يحمي البيئة والذي لا ينجم عنه أي أضرار للمجتمع. أخيراً يجب التنبيه إلى أن تضمين المعايير الأخلاقية العالمية في المدونة الأخلاقية ليس لعرضها على واجهة المؤسسة، بل يُستلزم أن تكون المدونة الأخلاقية قابلة للتطبيق وللاستخدام وأن تكون مكتوبة جيداً، لهذا يجب أن تستند لبعض الخصائص النوعية الأساسية¹، حيث تتمثل خصائص مدونة السلوك الأخلاقية فيما يلي²:

- إدراج جميع المعايير الأخلاقية العالمية

في هذه الخاصة تكون المؤسسة ملزمة أخلاقياً بتضمين جميع المعايير الأخلاقية الستة في قوانينها بشكل صريح، فقد يؤدي استبعاد أي من هذه المعايير إلى وجود مدونة أخلاقية معيبة من الناحية الأخلاقية،

¹ - Raiborn Cecily A, & Payne Dinah, **Corporate codes of conduct: A collective conscience and continuum**, Journal of business Ethics, Vol 9, No 11, 1990, p 883.

² - Schwartz Mark S, **op.cit**, p p 30, 31.

فكل معيار من هذه المعايير الأخلاقية الستة له أهمية أساسية لذلك يجب تضمينها من أجل أن تكون المدونة شاملة وكاملة أخلاقياً.

- الالتزامات اتجاه أصحاب المصلحة

للمؤسسة التزام أخلاقي بمعالجة التزاماتها اتجاه أصحاب المصلحة في قواعد الأخلاق الخاصة بهم، فهي مطالبة بمعالجة هذه الالتزامات وفقاً للمعايير الأخلاقية العالمية.

- الامتثال للمعايير الأخلاقية

لا ينبغي فقط النص على المعايير الأخلاقية الستة صراحة في المدونة، ولكن يجب أن تظل جميع أحكام القانون الأخرى متوافقة مع كل من المعايير الأخلاقية الستة، فالقيام بخلاف ذلك قد يؤدي إلى إنشاء مدونة أخلاقية غير أخلاقية.

- تحديد أولويات المعايير

إن المعايير الأخلاقية الستة، بناءً على طبيعتها العالمية وأهميتها الأساسية، ستكون مطلوبة بالضرورة لأخذ الأولوية على القيم الأخرى مثل تعظيم الربح أو المصلحة الذاتية، لذا يجب أن تعمل المؤسسة على ترتيب الأولويات بدايةً من المعايير الأخلاقية العالمية إلى الأقل أهمية، وبذلك تكون المؤسسة قد زودت وكلائها بمجموعة من المعايير الأخلاقية التي تعمل كإطار أخلاقي يمكن من خلاله متابعة الأهداف المالية للمؤسسة أو المصلحة الذاتية لوكلائها.

- تقديم المبررات الكافية

على الرغم من أن معظم محتوى المدونة يكون على أساس منطقي وبديهي ويستند للفطرة السليمة، لكن في الحالات التي لا يكون فيها الأساس المنطقي بديهياً، تكون المؤسسات ملزمة بتقديم الأساس المنطقي إما في المدونة نفسها أو أثناء التدريب عليها.

- إدراج الأحكام الإجرائية

إذا كان لدى المؤسسات الحق في تأديب مديريها وموظفيها بسبب مخالفات القوانين، بناءً على مفاهيم الإنصاف الإجرائي فإن المؤسسات ملزمة بتزويدهم بإشعار عادل بالآثار المترتبة على أفعالهم، لذلك فإن أي بند في القانون يشير إلى أنه يمكن تأديب العاملين بما في ذلك الفصل من العمل لانتهاكهم القانون سيشكل إشعاراً عادلاً.

- الوضوح

يشير إلى عدم وجود غموض أو شك في المفهوم، لذلك يجب كتابة القواعد بطريقة مفهومة وموجزة ومحددة وصادقة، كما يعني الوضوح أن الشخص العاقل حسن النية سوف يستخلص الرسالة المناسبة من

الكلمات وهيكل الوثيقة، فوضوح المدونة يساهم في الحكم على السلوك المتوافق مع الرسالة على أنه صحيح وأخلاقي، لذا سيكون السلوك المخالف للمدونة انتهاكاً واضحاً للمدونة وغير أخلاقي¹.

- قابلية التنفيذ

إذا كانت المدونة تتكون من أحكام غير قابلة للتنفيذ بشكل واقعي، فإن استخدام المؤسسة للقانون من أجل تأديب العامل لعدم التصرف وفقاً لمعيار غير واقعي سيكون غير عادل، ومن شأنه أن ينتهك معيار الإنصاف².

اتخاذ المؤسسة قرار بإنشاء وتصميم مدونة أخلاقية يجب أن يتم وفقاً لمراحل، تتضمن المرحلة الأولى إنشاء وتصميم المدونة، أما المرحلة الثانية فتكون في تنفيذ وتطبيق المدونة، حيث تتمثل المرحلة الأخيرة في إدارة المدونة، وفيما يلي سوف يتم شرح كل مرحلة على حدة³.

1- إنشاء وتصميم المدونة

في هذه المرحلة تتعلق القضية الأكثر وضوحاً حول ما إذا كان لدى المؤسسات التزام أخلاقي بإشراك المتعاملين معها في عملية الإنشاء والتصميم، حيث تلتزم المؤسسات أخلاقياً بإشراك الموظفين في عملية التصميم وذلك لأن سلوكهم يتأثر بقواعد المدونة فهم مجبرون على الامتثال للأحكام التي تحددها المؤسسة في قانونها، لكن يجب الإشارة إلا أن المؤسسة ليست ملزمة على التشاور مع كل موظف على حدة، فحق المشاركة للموظفين يتضمن فقط توعيتهم بالتغييرات المحتملة مع إتاحة الفرصة لكل موظف في الحصول على معلومات كافية لتقديم اقتراحات وتعليقات مستنيرة تتوافق مع المعايير الأخلاقية العالمية، أما بالنسبة لمجموعات أصحاب المصلحة الآخرين مثل المساهمين والمستهلكين والموردين، فليس على المؤسسة التزام أخلاقي لإشراكهم في عملية التصميم لكن من المفيد لها إشراكهم، كما يجب على مجلس الإدارة بصفته وكيل للمساهمين أن يتحمل المسؤولية القانونية والأخلاقية النهائية عن أعمال المؤسسة، فهو المسؤول أخلاقياً عن ضمان بقاء محتوى المدونة متسقاً مع المعايير الأخلاقية العالمية.

2- تنفيذ المدونة

تتضمن هذه المرحلة عدة التزامات أخلاقية للمؤسسة، وفي الغالب ما يتم تجاهلها، حيث يشمل الالتزام الأول توزيع المدونة، فالمؤسسة ملزمة بتوزيع المدونة على موظفيها وذلك لأن أي انتهاكات من قبلهم تؤدي إلى إجراءات تأديبية، لذا من حقهم معرفة القواعد والقوانين من أجل الامتثال لها، كما يقتضي على المؤسسة الإفصاح عن مدونتها للموظف المحتمل قبل التوظيف لتوفر له فرص كافية لتحديد ما إذا كان

¹ - Raiborn Cecily A, & Payne Dinah, op.cit, p 883.

² - Schwartz Mark S, op.cit, p 32.

³ - Ibid, p p 35, 36.

على استعداد للالتزام والامتثال لهذه القواعد، أما بالنسبة لأصحاب المصلحة والمجتمع ككل فتكون المؤسسة على التزام بتقديم المدونة عند الطلب، لكن من الأفضل نشرها في موقع المؤسسة عبر الانترنت لضمان سهولة الوصول لها، كما يتمثل الالتزام الثاني في التدريب والدعم والتعزيز الكافي للمدونة، فتوزيع المدونة مع عدم فهمها وتطبيقها سيكون غير كافي للإمام بشروطها، لهذا يتوجب على المؤسسة التأكد من الفهم الكامل والصحيح للرسالة المتضمنة في المدونة والامتثال لها ويكون ذلك من خلال توفير تدريب كافي لتوضيح وشرح المدونة، وذلك لتأكيد أن انتهاكات المدونة لا تكون بسبب عدم فهم كيفية تطبيق أحكام القانون، أما الالتزام الثالث فيتمثل في نمذجة أدوار المديرين ونقصد بها أن المديرين ملزمين على الامتثال للمدونة الأخلاقية لتحقيق مبدأ الإنصاف، وكذلك لتعزيز الامتثال للمدونة الأخلاقية كونهم يعتبرون القدوة في الامتثال.

3- إدارة المدونة

إن قرار إنشاء وتنفيذ مدونة للأخلاقيات يخلق سلسلة من الالتزامات الأخلاقية الهامة للمؤسسة من حيث إدارة المدونة، حيث تدور الالتزامات حول ثلاث قضايا؛ فتمثل القضية الأولى في الحماية ونقصد بها توفير المؤسسة الحماية للموظفين من العمليات الانتقامية وما يتبعها وذلك بالحفاظ على سرية المعلومات وعدم الكشف عن هوية الموظف الذي قام بالإبلاغ عن الانتهاكات القانونية، بالإضافة إلى التزام المؤسسة بإعلام الموظف الذي قام بالتبليغ بالخطوات المتبعة لتصحيح الوضع وذلك من أجل إعطائه انطباع بأن المؤسسة تُتابع السلوكيات غير الأخلاقية وتعاقب عليها، لكن قبل التأديب والمعاقبة على السلوك غير الأخلاقي يجب على المؤسسة التحقيق مع الموظف المبلغ عنه مع التأكيد على احترامها وضمانيها للحقوق الإجرائية للمتهم، والتي تتمثل في الإشعار العادل الذي يكون موضعاً في بند من بنود المدونة والذي يجب أن ينص بشكل صريح على أن السلوك غير مقبول، إضافةً إلى إجراء جلسة استماع عادلة يوضح فيها المتهم جانبه من القصة، بعدها يمكن للمؤسسة إجراء العقوبات التأديبية في حقه، أما القضية الثانية فتتضمن التنفيذ ونقصد بها الالتزام بالامتثال للقوانين والقواعد لجميع العاملين في المؤسسة مهما كان منصبهم، وتأديبهم أيضاً على السلوكيات غير الأخلاقية مع ضرورة تناسق العقوبة مع الفعل، وأخيراً القضية الثالثة وهي المراقبة والتي تتمثل في ضمان استمرار توافق سياسات المؤسسة وعملياتها وبرامجها وهياكلها وأنظمتها وأهدافها مع المدونة الأخلاقية لها، وكذلك ضمان الامتثال لقوانينها وقواعدها.

تطرقنا في مضمون المدونة الأخلاقية إلى إلزامية الامتثال لقواعدها وقوانينها، إضافةً لوصف أهم المبادئ الأخلاقية العالمية للمديرين، ولتوضيح أكثر سنقوم بتقديم بعض السلوكيات غير الأخلاقية والتي يجب على المديرين تجنبها، وتتمثل هذه السلوكيات فيما يلي¹:

1- الوعود

فمثلاً تقديم المدير وعود للعاملين بحصولهم على حوافز ومكافآت عند إثبات كفاءتهم، لكنه في الحقيقة يعلم أنه لا يمكنه تقديمها أو لا ينوي أساساً تقديمها.

2- تقارير العمل

طلبت الإدارة العليا من المدير إعداد تقرير عن سير العمل، لكن عند إعداد التقرير وجد المدير أنه يُظهر بعض المشاكل التي لا يريد عرضها عليهم، فقام بإحداث تغييرات بسيطة في الأرقام وتغيير بعض الحقائق أو عرضها بشكل مبهم.

3- التوظيف

يظهر السلوك غير الأخلاقي عندما لا يكون التوظيف بناءً على الكفاءات والخبرات بل على حسب التوصيات المقدمة من قبل أشخاص ذوي أهمية.

4- الأولويات

حيث يقوم المدير على توظيف وقت عمله لتحقيق أقصى مصلحة له بغض النظر عن مصالح المؤسسة، كتوظيف موارد المؤسسة بما يفيد المصالح الشخصية.

5- التسلق والاستهانة بالمرؤوسين

فمثلاً عند رغبة المدير في الترقية من منصبه لمنصب أعلى، يقوم بتملق رؤسائه ومدحهم وخداعهم من أجل أن يتصوروا أنه ناجح ويقدمون له الترقية.

6- عدم التعاون

أن يقوم المدير بالتظاهر أن لديه أعمال كثيرة من أجل التهرب من تأدية مهامه والتزاماته، أو من أجل استغلال منصبه من خلال توظيف عامل آخر للقيام بمهامه.

7- الرشوة

استغلال المدير سلطته التعاقدية مع الموردين فيشترط عليهم مبلغاً من المال مقابل تركيتهم.

¹ - بلال خلف السكارنة، أخلاقيات العمل، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2009، ص 77-82.

8- الكذب على الموردين

وذلك بأن يقوم المدير عند تعامله مع الموردين بإخبارهم أنه ستكون لهم معاملات كثيرة مستقبلاً لكي يحصل منهم على أسعار منخفضة، بينما هو لا ينوي التعامل معهم كما يزعم.

9- الكذب على العملاء

حيث يقوم المدير بالاتفاق مع العميل على تلبية طلبه في غضون أسبوعين، لكنه يعلم ومتأكد أن تصنيع المنتج يتطلب شهرين، أو أن يقوم المدير بوصف منتج على أنه مناسب لمتطلبات العميل، لكنه على دراية بأن منتج أقل من متطلبات العميل.

10- الهدايا

قبول المدير هدية من العميل على أساس أنها عربون محبة، لكن في نفسه يعلم أن العميل لديه مصلحة خاصة.

11- التقييم أو التقويم

يتمثل المدير مسؤولية تقييم الموظفين لديه بصفة دورية مما يترتب عليه زيادة في أجورهم، لكن المدير يعتمد في التقييم على مشاعره بدلاً من الأخطاء والإنجازات وهو ما ينجم عنه تقييم غير عادل.

12- ازدراء المرؤوسين

تعامل المدير بفظاظة مع الموظفين وعدم احترامهم وإهانتهم، وحتى قد يستخدم ألفاظ بذيئة وذلك باعتباره أن هذا الأسلوب كجزء من التحفيز لهم.

ثانياً: أهم القواعد الأخلاقية الرسمية وغير الرسمية

سنقوم في هذا الفرع بذكر أهم القواعد الرسمية وغير الرسمية للقواعد الأخلاقية داخل المؤسسة، والتي تعتمد بشكل رئيسي على تواجد المدونة الأخلاقية ومعرفة بنودها وفهمها والامتثال لها.

1- التدريب الأخلاقي

تلتزم المؤسسات بالقيام بالدورات التدريبية من أجل توضيح وتفسير مفهوم بنود المدونة الأخلاقية، بالإضافة إلى مساعدة الموظفين على إدراك القضايا الأخلاقية التي قد يواجهونها عادة في العمل وأن يكونوا على دراية بالمعايير الأخلاقية أو معايير الامتثال المتاحة لهم، كما يجب أن تركز المؤسسات على أن يكون التدريب بشكل دوري من أجل مواكبة التطور في القضايا الأخلاقية وتطوير المهارات والمعايير الأخلاقية بما يتناسب مع القضايا الحديثة، وكذلك لتعزيز التركيز الأخلاقي¹.

¹- Weber James, & Wasieleski David M, *Corporate ethics and compliance programs: A report, analysis and critique*, Journal of business ethics, Vol 12, No 4, 2013, p p 618, 619.

2- آلية الإبلاغ عن الأخلاقيات والامتثال الداخلي

تعرف هذه التقنية أيضًا بالخط الساخن، حيث تضع المؤسسة أنظمة للإبلاغ عن السلوك غير الأخلاقي أو عند ملاحظة أي نشاطات مشكوك في أخلاقيتها وذلك من أجل اغتنام فرصة التعرف على المخالفات الأخلاقية قبل حدوثها فعليًا، أو على الأقل للاستجابة بسرعة للتحقيق في المشكلة وحلها، ومن أنظمة الإبلاغ التي توفرها المؤسسة خطوط المساعدة الهاتفية؛ أرقام الفاكس وبوابة الويب أو صندوق بريد إلكتروني؛ عنوان بريدي أو بريد إلكتروني أو لقاء وجهًا لوجه مع أعضاء مكتب الأخلاقيات والامتثال، أو مع مشرفين أو مديرين مباشرين¹.

3- تقييم الأداء الأخلاقي والامتثال

يجب ألا يوجد البرنامج الأخلاقي على الورق فحسب بل يجب تطبيقه والامتثال له، كما يجب أن يكون أيضًا برنامجًا حيويًا ينمو ويتطور جنبًا إلى جنب مع المؤسسة، حيث أن مراقبة البرنامج وتقييمه بشكل مستمر يساعد المؤسسة في التعرف على ما إذا كان البرنامج يحقق أهدافه، أي اكتشاف السلوك الإجرامي وردعه وتعزيز الثقافة الأخلاقية، وبالتالي يجب أن تخضع المؤسسات لتقييم دوري شامل لتحديد مدى فعالية البرنامج².

4- التنشئة الاجتماعية غير الرسمية

تعتبر من أهم الضوابط غير الرسمية في المؤسسة، وتتشكل من خلال التفاعل اليومي للعاملين مع بعضهم والذي يؤدي إلى خلق مجموعات تحاول تنظيم سلوك عضويتها وفقًا للأعراف والمعايير والقيم المختلفة التي أصبحت راسخة اجتماعيًا والمعتمدة في سياقات مختلفة داخل المؤسسات، حيث ينعكس تأثير هذه المجموعات في سلوك أعضائها فهي تستخدم كمرجع لهم للتقييم الشخصي³.

المبحث الثالث: الانتهاكات الأخلاقية في الإدارة المالية

يعتبر الاحتيال المالي من أهم الانتهاكات في الإدارة المالية، كما يعتبر الفئة الرئيسية التي تضم جميع أنواع الممارسات غير الأخلاقية في الإدارة، لهذا تناولنا في هذا المبحث كل من الاحتيال المالي والرشوة بصفتهما أهم الانتهاكات وأكثرهم غموضًا، بعدها قمنا بتقديم بعض الانتهاكات الأخلاقية المالية الأخرى التي من الممكن أن تكون لها آثار غير محمودة على استمرارية المؤسسات الاقتصادية.

¹ - Wulf Katharina, **Ethics and compliance programs in multinational organizations**, Springer Science & Business Media, 2012, p p 305, 306.

² - Ibid, p 326, 327.

³ - Cassell Cathy et al, **op.cit**, p p 1080, 1083.

المطلب الأول: الاحتيال في التقارير المالية

يعتبر بروز التقارير المالية الاحتيالية أعظم دليل على الانتهاك الصريح للقوانين، وعلى انتهاج المؤسسات للسلوكيات غير أخلاقية، وذلك لأن الأخلاقيات لم تكن من بين أولويات كبار المسؤولين التنفيذيين ومجلس الإدارة في هذه المؤسسات، فهم لم يكلفوا أنفسهم عناء العمل وفقاً للمدونة الأخلاقية هذا إن كانت هذه المؤسسات تمتلك مدونات، فمثلاً عند النظر لمؤسسة Enron التي كانت لديها مدونة أخلاقية صارمة فمن المتوقع أنها لن تحوي مثل هذه السلوكيات غير الأخلاقية، لكن في الواقع وقعت Enron ضحية للسلوكيات غير الأخلاقية التي أدت بها للفشل والإفلاس¹، وهو ما يؤكد على خطورة الاحتيال في التقارير المالية التي من الممكن أن تؤدي لانتهاء دورة حياة المؤسسة، حيث جذبت المخاطر العالية للاحتيال في التقارير المالية اهتمام الباحثين، والذين ركزوا في دراساتهم على تحديد مفاهيم الاحتيال المالي ومختلف الأساليب والطرق التي يتم بها الاحتيال، وعليه يوجد عدة تعاريف للاحتيال في التقارير المالية نذكر منها: يعرف الاحتيال على أنه تلك الأفعال غير العنيفة التي يتم ارتكابها لتحقيق مكاسب مالية غير مشروعة أثناء العمل في المؤسسات².

كما يمكن تعريف الاحتيال المالي بأنه التحريف المتعمد والإغفال أو الحذف للمبالغ المالية في التقارير والإفصاح عن البيانات المالية المزورة³.

يعرف كل من مجلس الرقابة للمحاسبة العامة للمؤسسة والمعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين المعتمدين الاحتيال المالي على أنه فعل متعمد ينجم عنه تحريف جوهري في البيانات المالية التي تخضع للتدقيق، كما وضعوا قوانين صارمة للحد من الاحتيال، وذلك لأنه كلف الاقتصاد الأمريكي 400 مليار دولار سنوياً، كما كلف مؤسسات المحاسبة الكبرى أكثر من مليار دولار لتسوية الدعاوى القضائية المهنية¹. بالإضافة إلى أنه يمكن تعريف الاحتيال في التقارير المالية على أنه فعل متعمد لخداع الآخرين عن طريق تحريف الأحداث والمعاملات أو المعلومات المهمة الأخرى عن عمد لتحقيق مكاسب شخصية أو مؤسسية².

¹ - Persons Obeua S, **Audit committee characteristics and earlier voluntary ethics disclosure among fraud and no-fraud firms**, International journal of disclosure and governance, Vol 6, No 4, 2009, p 288, 289.

² - Ewelt-Knauer Corinna et al, **Fraud characteristics and their effects on shareholder wealth**, Journal of Business Economics, Vol 85, No 9, 2015, p 1012.

³ - Beasley Mark S, **An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud**, Accounting review, Vol 71, No 4, 1996, p 445.

¹ - Carpenter Tina D, & Reimers Jane L, **Unethical and fraudulent financial reporting: Applying the theory of planned behavior**, Journal of Business Ethics, Vol 60, No 2, 2005, p 116.

² - Liu, Xiaotao Kelvin et al, **Managers' unethical fraudulent financial reporting: The effect of control strength and control framing**, Journal of Business Ethics, Vol 129, No 2, 2015, p 295.

كما يمكن اعتبار الاحتيال في البيانات المالية بأنه محاولة متعمدة من قبل المؤسسات لخداع مستخدمي البيانات المالية المنشورة، وخاصة المستثمرين والدائنين، من خلال إعداد وتوزيع بيانات مالية خاطئة مادياً، هذا ويرى Rezaee أنه يمكن بروز الاحتيال المالي من خلال أحد الطرق التالية¹:

- تزوير أو تغيير أو التلاعب في السجلات المالية المادية أو المستندات الداعمة أو الأحداث التجارية؛
- التحريف الجوهرى المتعمد أو الحذف أو التحريف للأحداث أو المعاملات أو الحسابات أو غيرها من المعلومات الهامة التي يتم من خلالها إعداد البيانات المالية؛
- سوء التطبيق المتعمد، وسوء التفسير المتعمد، والتنفيذ غير المشروع لمبادئ المحاسبة المقبولة عموماً، والمبادئ والسياسات والأساليب المستخدمة لقياس الأحداث الاقتصادية والمعاملات التجارية والتعرف عليها والإبلاغ عنها؛
- الحذف المتعمد للإفصاحات أو تقديم إفصاحات غير كافية فيما يتعلق بمعايير المحاسبة والمبادئ والممارسات والمعلومات المالية ذات الصلة؛
- التلاعب بالممارسات المحاسبية بموجب مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً والتي أصبحت مفصلة للغاية؛
- استخدام "أساليب المحاسبة العدوانية" من خلال إدارة الأرباح غير المشروعة (خارج نطاق مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً). وتجدر الإشارة هنا إلى أن بعض الأبحاث أظهرت أن إدارة الأرباح مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالاحتيال النهائي في البيانات المالية، والبعض الآخر يشير إلى أن إدارة الأرباح ليست كلها احتيالية، وعلى الرغم من أن الاحتيال وإدارة الأرباح يشتركان في نفس النية والقصد، إلا أنهما يتمايزان في نقطة معينة وهي أن الاحتيال يحدث خارج التقديرات المقبولة لمبادئ المحاسبة المقبولة عموماً بينما تحدث إدارة الأرباح ضمن التقديرات المقبولة لمبادئ المحاسبة المقبولة عموماً، حيث تبرز إدارة الأرباح عندما يستخدم المديرون الحكم في التقارير المالية وفي هيكلة المعاملات لتغيير التقارير المالية إما لتضليل بعض أصحاب المصلحة بشأن الأداء الاقتصادي الأساسي للمؤسسة، أو للتأثير على النتائج التعاقدية التي تعتمد على أرقام المحاسبة المبلغ عنها.

فمصطلح الاحتيال المالي يعتبر آلية يستخدمها المدير لخداع المساهمين وأصحاب المصلحة من خلال إظهار نتيجة جيدة للمؤسسة، بدلاً من النتيجة الفعلية التي قد تكون أسوأ من النتيجة الظاهرة، لكن الأداء الجيد الذي تظهره المؤسسات نتيجة التلاعب بالأرقام المحاسبية والاحتيال سيكون مؤقتاً فقط، كما يعتبر الاحتيال المالي من الأعمال غير القانونية المتعلقة بالحصول على شيء ذو قيمة أثناء التحريف

¹- Albizri Abdullah et al, **Evaluation of financial statements fraud detection research: a multi-disciplinary analysis**, International Journal of Disclosure and Governance, Vol 16, No 4, 2019, p 2.

المتعمد¹، هذا ويجادل Yanmin Gao وآخرون بأن الاحتيال الذي ينطوي على معاملات وهمية يعتبره القضاة والمحلفون وصحافة الأعمال أكثر خطورة².

أخيرًا يمكن القول أن الاحتيال المالي ما هو إلا تحريف وتزوير وتغيير البيانات المالية بما يتوافق مع مصلحة المؤسسة من خلال إظهارها للأداء الجيد الذي يساهم في تحقيق أهدافها، أو بما يتوافق مع المصلحة الشخصية للمديرين التنفيذيين أو المالكين.

أولاً: عوامل الاحتيال في البيانات المالية

توجد ثلاثة عناصر رئيسية تؤدي إلى السلوكيات الاحتيالية المحتملة، حيث تشكل هذه العناصر في مجملها نموذج Cressey الشائع بمثلث الاحتيال والذي يقوم بشرح العوامل التي تجعل الفرد يرتكب الاحتيال³، وتتمثل هذه العوامل فيما يلي:

1- الضغوطات أو الحوافز أو الدوافع

تعتبر الضغوطات التي تؤثر على الأفراد حوافز ودوافع لارتكاب الاحتيال، فالضغوطات التي تنجم عن الأهداف التي تسعى المؤسسة لتحقيقها والتي تعتبر كحافز لهم تؤدي بهم لسلوكيات غير أخلاقية من أجل الوصول إلى الأهداف المسطرة، حيث أن احتمالية الاحتيال في المؤسسات تزداد كلما كانت أنظمة الرقابة الداخلية للمؤسسات ضعيفة، أو ضعف الأمن على ممتلكاتها، أو امتلاكها لسياسات غير واضحة فيما يتعلق بالسلوك المقبول⁴. ويمكن تقسيم سوء السلوك أو الاحتيال في التقارير المالية إلى فئتين رئيسيتين هما:

1-1- دوافع سوق رأس المال: وتنقسم هذه الفئة بدورها إلى ثلاث دوافع رئيسية وهي¹:

1-1-1- الدافع الأول: ويتمثل في الدوافع القائمة على الفوائد المالية التي يمكن الحصول عليها من زيادة سعر السهم العادي للمؤسسة، كما ينطبق أيضًا على الأوراق المالية الأخرى التي تتداول في أسواق رأس المال، بما في ذلك السندات والأسهم الممتازة، والأدوات المشنقة المرتبطة بسعر السهم، كخيارات أسهم الموظفين، والأسهم المقيدة، وحقوق زيادة الأسهم، فالدافع الأكثر نكرًا في هذه الفئة هو الرغبة في زيادة قيمة التعويض المستند إلى الأسهم، حيث يتم تعويض كبار المديرين التنفيذيين بشكل متكرر بخيارات الأسهم والأسهم المقيدة وحقوق تقدير الأسهم إلى الحد الذي يؤدي بهؤلاء المديرين التنفيذيين إلى زيادة سعر سهم

¹ - Said Roshima et al, *State-of-the-Art Theories and Empirical Evidence*, Springer, 2018, p p 166, 167.

² - Gao Yanmin et al, *Go before the whistle blows: An empirical analysis of director turnover and financial fraud*, Review of Accounting Studies, Vol 22, No 1, 2017, p 330.

³ - Huang Shaio Yan et al, *Fraud detection using fraud triangle risk factors*, Information Systems Frontiers, Vol 19, No 6, 2017, p 1344.

⁴ - Ibid, p 1345.

¹ - Amiram Dan et al, *Financial reporting fraud and other forms of misconduct: a multidisciplinary review of the literature*, Review of Accounting Studies, Vol 23, No 2, 2018, p 749.

المؤسسة عن طريق المبالغة في الأرباح ومقاييس الأداء المالي الأخرى، وذلك من أجل زيادة قيمة التعويضات القائمة على الأسهم.

1-1-2- الدافع الثاني: ويتمثل في جمع تمويل جديد بشروط أكثر ملائمة، فعلى سبيل المثال قد تتبالغ المؤسسة في الأرباح للحصول على سعر أعلى لإصدار جديد للأسهم أو سعر فائدة أقل لإصدار دين جديد، كما يمكن للمؤسسة استخدام سوء السلوك في التقارير المالية لإخفاء الضائقة المالية التي يمكن أن يهدد الكشف عنها بقاء واستمرارية المؤسسة، علاوة على انخفاض قدرتها على جمع رأس مال جديد.

1-1-3- الدافع الثالث: ويتمثل في تحقيق أرباح من التداول من الداخل وذلك بناءً على معرفة أن سعر السهم قد تم تعزيزه مؤقتاً بسبب سوء سلوك التقارير المالية، حيث يرتبط هذا الدافع ارتباطاً وثيقاً بالدافعين السابقين، فبخصوص دافع التعويض المستند إلى الأسهم، من المرجح أن يكون لدى الموظفين مخزون أكبر للمشاركة في التداول من الداخل إذا حصلوا على أسهم كشكل من أشكال التعويض، أما دافع التمويل الخارجي فيمكننا النظر إلى هذا الدافع باعتباره شكلاً من أشكال التداول من الداخل نيابة عن المؤسسة وليس نيابة عن الفرد.

1-2- دوافع التعاقد: تتضمن هذه الفئة من الدوافع ارتكاب سوء سلوك في إعداد التقارير المالية بهدف استغلال العقود التي تستند إلى أرقام محاسبية، وهناك نوعان من دوافع التعاقد الأساسية وهي¹:

1-2-1- الدافع الأول: عقود التعويض على أساس الدخل أو الأرباح، والنوع الأكثر شيوعاً في هذا الدافع هو خطة المكافآت السنوية، وذلك نظراً لأن هذه الخطط عادةً ما تكون مرتبطة بشكل مباشر بالأرباح ولها حدود أقل وهو ما يجعلها عرضة للتلاعب فهي تبدو كمحفزات طبيعية لسوء السلوك في التقارير المالية على الرغم من أن الأدلة التي تربطها بسوء السلوك قليلة وغير داعمة.

1-2-2- الدافع الثاني: هو تجنب مخالفة المواثيق في عقود الديون المبنية على أرقام محاسبية، حيث يعتقد بعض الباحثين أن اكتشاف التلاعب بالأرباح سيؤدي إلى إعادة صياغة من شأنها أن تسبب لحالات التخلف عن السداد الفني في المؤسسات وذلك نتيجةً لضعف أداء المؤسسة.

2- الفرصة

وتتمثل في الشروط والثغرات القانونية التي تسمح للفرد بارتكاب الاحتيال، فعلى سبيل المثال قد يؤدي عدم وجود رقابة كافية من مجلس الإدارة إلى السماح للإدارة بالتلاعب بشكل غير لائق بالأرباح المبلغ عنها للوصول إلى توقعات المحللين، حيث تزيد مثل هذه العوامل من الاحتيال في التقارير المالية، وتوجد العديد من عوامل الخطر في المؤسسة من بينها: طبيعة الصناعة أو عمليات الكيان (على سبيل المثال

¹ - Ibid, p p 750, 751.

المعاملات الهامة والمعقدة أو الأطراف ذات الصلة)، والمراقبة غير الفعالة للإدارة، والهيكل التنظيمي المعقد (الهيكل الذي يتضمن العديد من الكيانات القانونية)، والضوابط غير الفعالة بسبب نقص مراقبة الضوابط أو التحايل على الضوابط¹.

3- الموقف أو التبرير

يعتبر هذا الركن من أصعب الأركان الثلاثة لمثلث الاحتيال وذلك نظرًا لصعوبة تقييمه، فالمواقف والتبريرات معرفية وبالتالي فهي داخلية بطبيعتها ويمكن للأفراد إخفاؤها أو قمعها من أجل الخداع، وغالبًا يكون أفضل ما يمكن فعله هو تقديم استنتاجات بشأن المواقف التي قد يمتلكها المديرون، والتي تساهم في محاولة فهم هذا الركن من خلال تقديم رؤيا تساعد على تحديد وضبط العوامل التي من الممكن أن تؤدي لزيادة خطر الاحتيال².

ثانياً: أنواع الاحتيال المالي

يشتمل الاحتيال ثلاثة أنواع رئيسية وهي³:

1- التلاعب المتعمد بالقوائم المالية

تشير التحريفات الناشئة عن التقارير المالية الاحتيالية إلى تحريفات متعمدة أو إغفالات للمبالغ أو إفصاحات في البيانات المالية بهدف خداع مستخدمي البيانات المالية، أي بعبارة أخرى يكون من خلال عدم عرض البيانات المالية من جميع النواحي الجوهرية بما يتوافق مع المبادئ المحاسبية المقبولة عمومًا، وغالبًا ما تتضمن التحريفات الجوهرية للبيانات المالية الناتجة عن الاحتيال والتلاعب في عملية إعداد التقارير المالية من خلال: تسجيل قيود يومية غير مناسبة أو غير مصرح بها خلال السنة أو في نهاية الفترة، أو إجراء تعديلات على المبالغ الواردة في البيانات المالية التي لا تنعكس في القيود اليومية الرسمية، فعلى سبيل المثال من خلال دمج التعديلات، وتجميع التقارير، وإعادة التصنيف.

2- اختلاس الأصول الملموسة أو غير الملموسة

تشير مخططات اختلاس الأصول إلى عمليات الاحتيال حيث تقوم إدارة المؤسسة من خلال التحايل أو الخداع باختلاس أصول المؤسسة، فغالبًا يعمل الجاني بمفرده ولكن في بعض الأحيان قد يحصل على مساعدة من طرف آخر، كما يمكن أن يكون اختلاس الأصول سرقة أو نصب وذلك اعتمادًا على مستوى الجاني، حيث يتضمن اختلاس أصول المؤسسة بشكل أساسي تسجيل الأموال النقدية والحسابات المتعلقة

¹ - Huang Shaio Yan et al, *op.cit*, p 1346.

² - Cohen Jeffrey et al, *Corporate Fraud and Managers' Behavior: Evidence from the Press*, Journal of Business Ethics, Vol 95, 2010, p 273.

³ - Lessambo Felix, *The international corporate governance system: Audit roles and board oversight*, Palgrave Macmillan, 2014, p p 328, 329.

بالنقد أو التحصيل. ووفقًا لتقرير عام 2008 المقدم إلى الأمم المتحدة والمتعلق بالاحتيال المهني وسوء المعاملة، أنه يمكن تصنيف اختلاس الأصول وفقًا لأنواع مختلفة من المخططات، بما في ذلك: التزوير المالي، والسرققة النقدية، المدفوعات الاحتيالية، والسرققة غير النقدية، وإساءات الاستخدام الأخرى.

2-1- التزوير المالي: يقوم الجاني بطرح الأموال قبل أي تسجيل داخل نظام محاسبة المؤسسة (دفتر اليومية أو دفتر الأستاذ)، كما يمكن أن يحدث التزوير المالي في نقطة البيع من المستحقات أو من المبالغ المستردة.

2-2- السرققة النقدية: وتشمل سرقة الأموال بعد تسجيلها، أي يتم سحب النقود من السجل أو الخزينة أو إيداع المؤسسة.

2-3- المدفوعات الاحتيالية: يغطي هذا النوع مجموعة واسعة من المخططات، وتتضمن بدون حصر: الفواتير المزيفة للمنفعة الشخصية، والنفقات الوهمية أو المزيفة، والتلاعب بالشيكات، سواء بمفردها أو بالتواطؤ مع طرف ثالث.

2-4- مدفوعات تسجيل النقدية: وتتضمن إداخلات كاذبة أو إداخلات غير ملائمة من أجل تبرير أو إخفاء المعاملات المناسبة.

2-5- الاختلاس غير النقدي: وتتضمن المخططات التي يسرق المدير بموجبها أو يختلس أصلًا غير نقدي للمؤسسة.

3- الفساد

يحدث الفساد عندما يتطلب العمل سواء كان رسميًا أو خاصًا، سواءً كان تخصيص منافع أو توفير سلعة أو خدمة وغيرها من الحالات التي يقتضي فيها استغلال مركز الثقة لتحقيق مكاسب خاصة تتجاوز ما يحق لصاحب المنصب الحصول عليه، وبعبارة أخرى فإن الفساد هو إساءة استخدام السلطة الموكلة لتحقيق المكاسب الخاصة.

المطلب الثاني: الرشوة

تعتبر الرشوة نوع من أنواع الاحتيال المالي، وكذا شكل من أشكال الفساد الذي يكون على مستوى المؤسسات، ونظرًا للغموض الذي يشغل هذا النوع بسبب التنوع الثقافي والاجتماعي الذي يؤدي إلى عدم التمييز بين الرشوة وتقديم الهدايا، تم تناول هذا النوع في مطلب منفصل من أجل تقديم توضيح أكثر للمفاهيم وضبطها.

أولاً: مفهوم الرشوة

تعتبر الرشوة من السلوكيات غير الأخلاقية التي تُمهّد وتُيسر أعمال الفساد، وتُعرف بأنها الدفع أو المقابل المقدم من أجل الحصول على عمل أو خدمة يقوم بها مسؤول عام أو مقدم خدمة خاص، كما يُنظر إليها على أنها مدفوعات غير قانونية (الرشوة) من شأنها أن تسمح بالحصول على الخدمات أو العقود أو تيسيرها بشكل غير ملائم وغير عادل¹.

كما يمكن أيضاً تعريف الرشوة على أنها شكل من أشكال الفساد تتضمن تقديم شيء ذو قيمة، مثل النقود أو الإجازات وغيرها من الحوافز التي تؤثر على المتلقي وذلك من أجل أداء عمل لمصلحة مقدم الرشوة². فالرشوة يمكن تعريفها على أنها دفعة مالية أو عينية، تتطوي على التزام متبادل، وتهدف إلى أداء سلوك غير أخلاقي من قبل متلقي الرشوة³.

بالإضافة إلى أن مكتب مكافحة الاحتيال الخطير (SFO) يعرف الرشوة على أنها إعطاء أو تلقي شيء ذو قيمة للتأثير على الصفقات والمعاملات⁴.

تُعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) الرشوة بأنها اقتراح أو التعهد بتقديم أو منح أي أموال غير مبررة أو مزايا أخرى، سواء بشكل مباشر أو من خلال وسطاء من أجل الحصول على خدمات للمصلحة الشخصية⁵.

فالرشوة تركز على المدفوعات التي تقدمها المؤسسات أو المديرين للمسؤولين مقابل أداء خدمة تفيد مصالحهم الشخصية أو المؤسسية، كما أنها تعتبر غير قانونية في معظم دول العالم، فهي تنتهك تقريباً كل المعتقدات الدينية في العالم، والأسس الأخلاقية والاقتصادية¹، إضافةً للآثار السلبية التي تنتج عنها، من زيادة تكلفة التمويل، والتقليل من تدفق رأس المال وإعاقة تطوير المؤسسات المالية والاقتصادية والسياسية².

¹ - Ryder Nic. Ed, **White collar crime and risk: Financial crime, corruption and the financial crisis**, Palgrave Macmillan, 2018, p 49.

² - Sampath Vijay S et al, **Corporate reputation's invisible hand: Bribery, rational choice, and market penalties**, Journal of Business Ethics, Vol 151, No 3, 2018, p p 746, 747.

³ - Wated Guillermo, & Sanchez Juan I, **The effects of attitudes, subjective norms, attributions, and individualism–collectivism on managers' responses to bribery in organizations: Evidence from a developing nation**, Journal of Business Ethics, Vol 61, No 2, 2005, p 111.

⁴ - Ryder Nic. Ed, **op.cit**, p 50.

⁵ - Ibid, p 50.

¹ - Cleveland Margot et al, **Trends in the international fight against bribery and corruption**, Journal of Business Ethics, Vol 90, No 2, 2009, p 200.

² - Khalil Samer et al, **Disclosure standards, auditing infrastructure, and bribery mitigation**, Journal of Business Ethics, Vol 132, No 2, 2015, p 381.

فالرشوة بشكل عام هي نوع من الاحتيال وتعتبر معاملة تجارية غير قانونية وغير أخلاقية، وينجم عنها فساد الأنظمة الاقتصادية والحوكمة وذلك لأنها تمنح ميزة غير عادلة لمن يدفعون الرشوة¹، لكن بالرغم من الآثار السلبية التي تنتج عنها إلا أن هناك بعض المؤسسات التي تسعى بنشاط وبشكل هادف إلى المزايا غير العادلة والمعالجات الخاصة، وذلك عند مواجهتها لمشاكل تعسر أو تمنع تحقيق أهدافها وهو ما يخلق لدى المؤسسات ضغوطات تؤدي بها لاستخدام وسائل غير شرعية لتحقيق غاياتها²، حيث يمكن للمؤسسات أن تتخبط في الرشوة وفقاً للمزايا التي تمنح لها وذلك من خلال طريقتين، تتمثل الطريقة الأولى في المزايا وفقاً للقواعد ونعني بها تقديم المزايا أو الخدمات للمؤسسات المانحة للرشوة والتي كان يجب أن تحصل عليها بموجب القانون³، وذلك لأن البيئة أو المحيط الخارجي للمؤسسات يعاني من سوء الأداء وتعتبر فيه الرشوة من الممارسة العادية، وهو ما يلزم على المؤسسة دفع الرشوة من أجل الحصول على خدمات تتدرج ضمن حقوقها وكان يجب أن تتأهل دون اللجوء إلى الرشوة، أي أن المؤسسة في هذه الحالة تصبح ضحية الممارسات الفاسدة⁴، أما الطريقة الثانية فتتمثل في المزايا ضد القواعد ونقصد بها دفع مبالغ من الأموال من أجل تسهيل أو تعجيل الحصول على الخدمة أو من أجل تقديم خدمات لا يحق للمؤسسات الحصول عليها⁵، وغالباً ما تستخدم المؤسسات هذه الطريقة في الحصول على الموارد غير المتاحة من خلال الأساليب القانونية، أو تجنب الضرائب وتخفيضها، أو من أجل اكتساب مزايا تنافسية غير عادلة من خلال منع دخول المنافسين المحتملين⁶.

تقتضي البيئة التنافسية التي تتواجد فيها المؤسسات الحصول على بعض الموارد النادرة وغير المتاحة للجميع من أجل اكتساب ميزة تنافسية وتحقيق الأرباح وكذلك من أجل الحفاظ على بقاء واستمرارية المؤسسة، حيث يمكنها تأمين هذه الموارد من البيئة الخارجية سواء من المؤسسات الحكومية أو الخاصة أو من مؤسسات ذات الموارد المحدودة، فالمعاملات مع هذه المؤسسات تكون بطرق قانونية أو بطرق غير قانونية (الرشوة) إذا تعذر على المؤسسات الحصول على الموارد اللازمة¹، كما يمكن أن تستخدمها المؤسسات في الحصول على الصفقات الاستثمارية، فعندما تشتد المنافسة بين المؤسسات وتكون اقتراحات وعروض المؤسسات الأخرى جيدة تقوم المؤسسة باللجوء إلى الطرق غير القانونية للحصول على الصفقة أو

¹ - Pacini Carl et al, **The OECD convention on combating bribery of foreign public officials in international business transactions: A new tool to promote transparency in financial reporting**, Advances in International Accounting, Vol 15, 2002, p 123.

² - Martin Kelly D et al, **Deciding to bribe: A cross-level analysis of firm and home country influences on bribery activity**, Academy of Management Journal, Vol 50, No 6, 2007, p 1407.

³ - Pacini Carl et al, **op.cit**, p 123.

⁴ - Yan Yu, & Qi Shusen, **I Know What I Need: Optimization of Bribery**, Journal of Business Ethics, 2020, p 4.

⁵ - Pacini Carl et al, **op.cit**, p 123.

⁶ - Yan Yu, & Qi Shusen, **op.cit**, p 4.

¹ - Ibid, p 4.

للحصول على ميزة تمكنها من ربح الصفقة، بالإضافة إلى أنها تستخدمها في الحصول على التمويل المطلوب، فعندما تكون المؤسسة في ضائقة مالية ويكون أداءها غير جيد ومؤشراتها الحيوية منخفضة، فمن الصعب عليها الحصول على القروض وعلى التمويل اللازم لذلك تلجأ للرشوة من أجل الحصول على المبالغ اللازمة.

ثانياً: محددات الرشوة

كانت هناك العديد من الدراسات التي تركز على الرشوة في السوق المالية العالمية وفي الدول، لكن القليل فقط من الدراسات التي اهتمت بدراسة الرشوة على مستوى المؤسسات، ومن بينهم دراسة Xun Wu التي ركزت على تجميع المحددات الرئيسية المحتملة للرشوة في المؤسسات والمتمثلة في¹:

1- حجم المؤسسة ومعدل النمو

يعتبران خاصيتان يسهل قياسهما وتؤثران على مشاركة المؤسسة في الرشوة، فهناك أسباب قوية للاعتقاد بأن المؤسسات الصغيرة الحجم قد تكون لديها ميل أكبر للرشوة من المؤسسات الكبيرة، ومن بين هذه الأسباب أن للمؤسسات الصغيرة أهدافاً سهلة لأنها تقتدر على القوة لمقاومة مطالب المسؤولين المفترسين بدفع رشوة إضافةً إلا أنها لا تجذب في العادة الكثير من اهتمام الوكالات التأديبية الحكومية وسلطات إنفاذ القانون، أيضاً من بين الأسباب أن للمؤسسات الكبيرة غالباً ما يكون لديها إجراءات داخلية قوية للتعامل مع مختلف عمليات الاحتيال في الأعمال التجارية بما في ذلك الرشوة، أما المؤسسات الصغيرة فتكون أقل عرضة لتطبيق مثل هذه البروتوكولات الداخلية، علاوةً على ذلك فالمؤسسات الصغيرة تدفع نسبة أعلى من إيراداتها في مدفوعات الرشوة مما تدفعه المؤسسات الكبيرة، ينجم عن هذه الأسباب أن المؤسسات الصغيرة الحجم أكثر ميولاً للرشوة من المؤسسات الكبيرة الحجم وذلك ليس لأنها أكثر فساداً ولكن من أجل مواكبة المتطلبات الأساسية في بيئة أعمالها. أما بالنسبة لخاصية النمو فالمؤسسات التي تنمو بسرعة تكون أكثر عرضة للابتزاز من قبل المسؤولين الفاسدين بسبب زيادة قدرتهم على الدفع وهو ما يمكنهم من المطالبة بمستويات مماثلة من مدفوعات الرشوة، وهو ما أكده Svensson في دراسته حول المؤسسات في أوغندا التي توصل فيها أنه كلما ارتفعت أرباح المؤسسات الحالية والمستقبلية، كلما كان عليها تقديم أو دفع المزيد من الأموال.

¹ - Wu Xun, **Determinants of bribery in Asian firms: Evidence from the world business environment survey**, Journal of Business Ethics, Vol 87, No 1, 2009, p 77-79.

2- حوكمة المؤسسات

بالرغم من أن الرشوة ظاهرياً قد تبدو نشاطاً منخفض التكلفة وعائداً مرتفعاً، إلا أنها تنطوي على مخاطر كبيرة للمؤسسات التي تمارسها، كما ينجم عنها عواقب وآثار عكسية على المدى الطويل، وغالباً ما تخضع المؤسسات الحديثة لمشكلات من حيث المبدأ والوكيل وعدم تناسق المعلومات مما يجعل من الصعب اكتشاف الرشوة، لكن مبادئ الحوكمة الرشيدة للمؤسسات مثل المسؤولية والمساءلة والشفافية، لا يمكنها تحسين الأداء التشغيلي للمؤسسات فحسب، بل يمكنها أيضاً تقليل مستوى الرشوة عن طريق حل مشكلات المبدأ والوكيل وعدم تناسق المعلومات، كما تفرض الحوكمة الجيدة للمؤسسات أيضاً المزيد من القيود على المسؤولين الفاسدين من خلال زيادة مخاطر الوقوع في أنشطة غير مشروعة.

3- بيئة السوق

تغيرت بيئة السوق بشكل كبير في العقود الأخيرة، وخاصة مع وجود العولمة التي خلقت قطاعات جديدة للمنافسة ليس فقط بين المؤسسات المحلية ولكن أيضاً مع المؤسسات متعددة الجنسيات التي قد يكون لديها تكنولوجيا ومنتجات أفضل، يمكن أن يكون لهذه التغييرات آثار عميقة على قرارات المؤسسات بالمشاركة في الرشوة وأنظمة الفساد الأخرى.

4- البيئة القانونية

يوفر النظام القانوني صمام الأمان المحتمل للتحكم في انتشار ممارسات الرشوة فهو يفرض مخاطر على كلا الجانبين، وعلى المسؤولين الفاسدين والمؤسسات التي تدفع رشاً، ومع ذلك فإن النظام القانوني نفسه هو جزء من هيكل الحكومة وبالتالي يخضع لنفس الألم بتواجهه ضمن بيئة قانونية فاسدة، وهذا يقلل من خوف المسؤولين الفاسدين لأنهم يعلمون أن لديهم نظام قانوني فاسد يدعمهم، وبذلك يمكن للمؤسسات أن تقدم رشاً للخروج من المشاكل عند التعامل مع وكالات إنفاذ القانون، حتى لو انكشفت أنشطتها المتعلقة بالرشوة.

5- البيئة التنظيمية

التنظيم هو أداة سياسية مهمة يمكن للحكومات استخدامها لمكافحة إخفاقات السوق المختلفة المنتشرة في المجتمع الحديث، وقد حظيت بدور كبير في العديد من البلدان النامية بعد الإصلاحات الموجهة نحو السوق، ومع ذلك يمكن أن توفر اللوائح تربة خصبة للرشوة في البلدان ذات الإدارة الضعيفة، حيث يُمنح المسؤولين المكلفين بالمسؤولية التنظيمية سلطة تقديرية، فالحكومات لا تفرض اللوائح فحسب، بل تفرض أيضاً الضرائب وتفرض القوانين الجنائية، وأثناء قيامهم بهذه الوظائف، يمكن للمسؤولين تأخير ومضايقة المؤسسات التي يتعاملون معها، ويمكنهم فرض التكاليف بشكل انتقائي بطريقة تؤثر على الوضع التنافسي

للمؤسسات، فكلما زادت السلطة التقديرية للمسؤول زادت فرص استخراج مدفوعات الرشوة، علاوة على ذلك قد يضع المسؤولون المفترسون لوائح وقواعد غير ضرورية بشكل صريح من أجل تعظيم الفرص لجني المدفوعات، حيث تخلق مثل هذه البيئات التنظيمية الغامضة والمعقدة حوافز متنوعة للمؤسسات لدفع الرشاوى بما في ذلك الموافقة السريعة على تصاريح أو تراخيص التسجيل، أو التفسيرات المواتية للقوانين واللوائح.

6- جودة الخدمات الحكومية

يشار إليها عادةً باسم تسهيل الدفع أو الدفع السريع ويتم دفع الرشاوى لتجنب التأخير الناجم عن فشل الحكومة في تقديم خدماتها بكفاءة، ففي العديد من البلدان النامية لا تستطيع الحكومات تقديم خدمات ذات جودة قياسية بسبب عدم وجود منافسة في تقديم هذه الخدمات أو عدم وجود حافز لموظفي الحكومة لتحسين الخدمات، ولكن يمكن للمؤسسات الحصول على خدمات معبأة مقابل رشاوى مدفوعة، لذلك من المتوقع أن تكون لدى المؤسسات ميل أكبر لدفع الرشاوى في بيئة تكون فيها جودة الخدمات الحكومية منخفضة.

7- تحصيل الضرائب

التهرب الضريبي هو شكل شائع من أشكال الاحتيايل المالي بين المؤسسات التي تواجه ضرائب عالية، حيث توفر فرص التهرب الضريبي للمؤسسات حافزاً لرشوة جامعي الضرائب للتغاضي عن الاحتيايل، وتخضع ضرائب المؤسسات للابتزاز من المسؤولين الفاسدين الذين يتمتعون بسلطات تقديرية لتفسير وإنفاذ القوانين واللوائح المتعلقة بالضرائب، وهذا صحيح بشكل خاص في الحالات التي تفرض فيها السلطات ضرائب تعسفية وغير نظامية، ومن المتوقع أن المؤسسات التي تواجه ضرائب عالية سيكون لديها ميل أكبر للرشوة.

يعتقد العديد من الباحثين بوجود مناطق أو مساحات رمادية من الأخلاق في قضايا الرشوة يجعل من الصعب التمييز بين الرشوة وممارسات تقديم الهدايا، خاصةً إن لم تتواجد معايير عالمية للسلوك الأخلاقي فسوف يخلق الاختلاف في الجذور الاجتماعية والثقافية بين المجتمعات الارتباك والغموض وهو ما يدعى المنطقة الرمادية والتي غالباً ما يتم استغلالها من أجل تبرير السلوكيات الغير الأخلاقية¹، حيث يُعد تقديم الهدايا والترفيه شكلاً ثقافياً محددًا من المعاملات الاقتصادية ولا تُظهر الرموز سوى القليل من الأدلة على الإجماع حول كيفية التعامل مع هذا التنوع في الممارسات المقبولة، كما أنه غالباً ما يكون المديرين واثقين من أنهم سيعرفون الرشوة عندما يرونها، لكنهم في الواقع لا يتفقون على ما يعنيه هذا المصطلح عند مواجهة

¹ - Dion Michel et al Eds, *Financial Crimes: Psychological, Technological, and Ethical Issues*, Vol 68, Springer, 2016, p p 254, 255.

مواقف ملموسة¹، فقد يحتاج المديرين إلى جمع وربط المعلومات الثقافية والبيانات الأخلاقية الداعمة بطرق تجعلها منطقية وتجعلها قابلة للاستخدام في التمييز بين الرشوة والهدية، ففي بعض المجتمعات مثل الصين تعتبر الرشوة دليل على تقدير وتوقير العلاقات ويعتبرون أن رفض الهدية أو عدم الرد هو خطأ أخلاقي، فهم يعتبرون الاتصال الاجتماعي ركيزة أساسية في العلاقات الاجتماعية².

المطلب الثالث: انتهاكات أخلاقية أخرى في الإدارة المالية

بالرغم من أهمية الانتهاكات الأخلاقية التي قمنا بإبرازها فيما سبق من هذا المبحث، إلا أنها لا تنطوي على جميع الجوانب الخاصة بالإدارة المالية للمؤسسات الاقتصادية، فهناك العديد من الانتهاكات الأخرى التي من الممكن أن تؤثر على استمرارية المؤسسات، نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر: الحسابات المفتعلة؛ التضليل؛ تأريخ بتاريخ رجعي، التعويضات المفرطة لأعضاء مجلس الإدارة والمدراء؛ التحيز لتحقيق المصالح الشخصية، حيث أدى العاملان الأخيرين لانهايار أضخم المؤسسات الأمريكية، وفيما يلي سيتم توضيح بعض الانتهاكات الأخلاقية التي من الممكن أن تتجم عنها آثار سلبية للمؤسسات وللإقتصاد العالمي ككل³.

أولاً: المحاسبة عالية المخاطر

تمتلك المؤسسات بشكل عام عدة لجان متخصصة والمتمثلة في لجنة المالية الدائمة ولجنة المراجعة والتدقيق، ولجنة التعويضات، لجنة الترشيح، وأحياناً اللجنة التنفيذية واللجنة الإستراتيجية، ولجنة المخاطر والتي غالباً ما يتم تضمينها في اللجنة المالية، فعادةً ما تقوم هذه اللجنة بالإشراف على المعاملات الكبيرة وعلى الفرص الاستثمارية والموافقة عليها، كما تشرف أيضاً على مناقشة وتحديد واتخاذ القرار بشأن مستويات المخاطر المقبولة في مختلف أعمال المؤسسة، وذلك من خلال مراجعتها ومتابعتها لتقارير المخاطر المنتظمة المعدة والخاصة بصفقات مؤسستها، وتقديم الدعم للصفقات التي تحتوي على مستويات مقبولة من المخاطر والتي تتطابق مع استراتيجيات وأهداف المؤسسة وأيضاً كونها لا تهدد استمراريته، على عكس الصفقات التي تكون لها مستويات عالية من المخاطر أو حتى التي لا يمكن تقدير مخاطرها فمن الأفضل رفض هذا النوع من الصفقات وعدم السماح للمؤسسة بالمشاركة فيها، لكن المشكلة تكمن في أن تقليل المخاطر يعني تقليل العوائد، لذلك من الممكن أن تسمح اللجنة للمؤسسة بالدخول في مثل هذه الصفقات من أجل تحقيق عوائد أكبر بالرغم من مخاطرها العالية أو حتى رغماً عن عدم فهمهم الجيد

¹- Gordon Kathryn, & Miyake Maiko, **Business approaches to combating bribery: A study of codes of conduct**, Journal of Business Ethics, Vol 34, 2001, p 163.

²- Steidlmeier Paul, **Gift giving, bribery and corruption: Ethical management of business relationships in China**, Journal of business ethics, Vol 20, 1999, p 122.

³- Dembinski Paul H et al. Eds, **Enron and world finance**, Palgrave Macmillan, 1st Edition, 2006, p 168- 176.

لإمكانية تقدير هذه المخاطر، وذلك باعتمادهم على كفاءات المديرين التنفيذيين في تسيير هذه الصفقات وهذا ما يمكن أن ينجم عنه تضارب في المصالح لأن تحقيقهم لعوائد أكبر سيحقق له تعويضات أكبر، لذلك سيكون من الأفضل للجنة الاستعانة بأطراف أو مراجعين خارجيين من أجل إبداء رأيهم في المعاملات.

ثانياً: تضارب المصالح غير المناسب

من المتعارف عليه في العموم أنه عندما يقوم مدير تنفيذي بقبول منصب بدوام كامل في إحدى المؤسسات فإنه يكرس كل جهوده لهذا العمل، كما أنه يجب عليه أن يعمل وفقاً للقواعد واللوائح الخاصة بتلك المؤسسة، والتي في الغالب ما تكون هذه القواعد متضمنة ضرورة إبلاغ المدير التنفيذي للمؤسسة عن نشاطاته الجانبية الأخرى وكذلك ضرورة قبولها لهذه النشاطات، فهناك بعض المؤسسات التي طلبت من كبار المسؤولين التنفيذيين الإعلان عن جميع نشاطاتها خارج المؤسسة المدفوعة الأجر وكذلك ضرورة أخذ موافقتها لإكمال عمل هذه النشاطات، والتي نذكر منها على سبيل المثال العمل في مجلس إدارة مؤسسة أخرى، وهذا من أجل ضمان عدم وجود أي تضارب في مصالح المديرين التنفيذيين بين الأنشطة المختلفة أو وجود إمكانية تفضيله لنشاط على الآخر لتحقيق مكاسبه الشخصية.

ثالثاً: نشاطات خارج الدفاتر الواسعة النطاق غير المصرح عنها

يمكن أن تنشأ الالتزامات خارج الدفاتر من خلال عدة أنواع من العمليات مثل عدم توحيد قروض المؤسسات التابعة للمؤسسة الأم؛ أو من خلال الضمانات الممنوحة للمؤسسات التابعة أو للمؤسسات والبنوك الأخرى؛ وأيضاً استخدام الأدوات المالية المهيكلية مثل معاملات المشتقات المعقدة، فالتمول خارج الدفاتر هو أي تثبيت أو مشروع لا يتم تمويله من خلال حقوق الملكية أو الديون، ويمكن أن تكون مشروعة ومقبولة، كما أنها تمثل مخاطرة منخفضة إلى حد ما على المؤسسة، إلا أنها استخدامها لتمويل العمليات أو توسيع بعض المشروعات وعندما لا يكون هناك نقل كامل للمخاطر إلى الكيان الآخر فإن المؤسسة في هذه الحالة ستكون في النهاية مسؤولة، لذلك سيكون من الضروري لها أن تتبع الالتزامات الطارئة على فترات منتظمة وأن تقوم بالإفصاح عن جميع الالتزامات التي تكون خارج الدفاتر في ملاحق القوائم المالية، فعدم إدراج الالتزامات في الدفاتر لضمان قروض مصرفية للكيانات غير موحدة كالمؤسسات الفرعية أو المشاريع المشتركة أو الشراكات أو الشركات غير المرتبطة مثل المستثمرين المؤسسين، يمكن أن ينجم عنه التدمير التام لثروة المساهمين إذا خرجت الأمور عن السيطرة.

رابعاً: التعويضات المفرطة

يظهر التعويض التنفيذي في جدول أعمال مجلس الإدارة مرة واحدة على الأقل في السنة، والرغبة في الاحتفاظ بالحوافز المناسبة وتوفيرها للإدارة الجيدة قوية ومبررة، لكن تكمن المشكلة في اقتراح المدير

التنفيذي لزيادة رواتب ومكافآت الإدارة العليا، ولكن ذلك سيؤدي بطريقة آلية لزيادة تعويض المدير التنفيذي لأنه يجب أن يكون أعلى بطبيعة الحال، وهذا ما يبرز لنا تضارب مصالح المدير التنفيذي من خلال تعزيزه لتوقعات فريقه وأيضًا لتحقيقه مكاسبه الشخصية هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى يجب عليه أن يوازن هذه الأهداف مع هدف تحقيق وتحسين الربح التشغيلي للمؤسسة، وتزيد شدة تضارب هذه المصالح إذا شغل العديد من أعضاء مجلس الإدارة مناصب تنفيذية، لذلك عادةً ما يرشح المساهمين أعضاء مجلس إدارة مستقلين للقيام بهذه الأعمال.

المبحث الرابع: البعد الأخلاقي في الإدارة المالية

تواجه المؤسسات العديد من التحديات في نشاطها وفي دورة حياتها لكن في الوقت الراهن أصعب وأهم تحدياتها هي دمج الأخلاقيات في الإدارة المالية، باعتبارها القلب النابض في المؤسسة وذلك لأنها تؤثر على جميع وظائف المؤسسة من جهة، وتؤثر على استمرارية وبقاء المؤسسة من جهة أخرى، فكلما كانت القرارات المالية المتخذة رشيدة وأخلاقية كلما ساهم ذلك في اكتساب السمعة الأخلاقية الجيدة، كما يؤدي إلى تعزيز ميزتها التنافسية ومكانتها، فهذه الخصائص بدورها تؤدي بالمؤسسة لتحقيق أهدافها وخلق القيمة المضافة لصالح الجماعات المؤثرة والمتأثرة في المؤسسة.

المطلب الأول: الأخلاقيات والإدارة المالية

أوضحت جميع المؤسسات في الوضع الراهن تهتم بالأخلاقيات، وتسعى للالتزام بها سواء داخل المؤسسة أو في تعاملاتها أو عند اتخاذ مدرائها للقرارات، فعند تمتع المؤسسات بالأخلاقيات تكون أكثر موثوقية ومصداقية وهو ما يمكنها من اكتساب السمعة الجيدة، ولهذا تقوم المؤسسات بإضفاء البعد الأخلاقي في جميع وظائفها وأهم هذه الوظائف: الإدارة المالية، المحاسبة، الإنتاج، التسويق وإدارة الموارد البشرية.

أولاً: الأخلاقيات والمالية

عند التفكير في أخلاقيات الإدارة فإنه يتبادر إلى ذهن الفرد عدة أسئلة أهمها: هل فعلاً تحتاج الإدارة الجيدة إلى الأخلاق؟ وهل هي ضرورية أم مرغوبة في الإدارة الجيدة؟ وكيف يمكن أن تساهم الأخلاق في الإدارة الجيدة؟، لكن من ناحية أخرى الفضائح والإخفاقات الأخلاقية في الإدارة تجعل الرؤية أكثر وضوحاً وذلك من خلال إظهار أن إبعاد المبادئ والمعايير الأخلاقية عن الإدارة لا ينجم عنه الإدارة اللإنسانية فقط بل ينجم عنه الإدارة السيئة أيضاً، لذلك فإن دمج الأخلاقيات في الإدارة ستكون أفضل وسيلة لتحقيق الإدارة الجيدة وبالتالي تحقيق أهداف المؤسسة بطريقة أخلاقية¹، فتحقيق الإدارة الأخلاقية ليست

¹ - Melé Domènec, **Management ethics: Placing ethics at the core of good management**, Palgrave Macmillan, 1st Edition, 2012, p 19.

بالمهمة المستحيلة لكن في نفس الوقت ليست بالمهمة الهينة، حيث يواجه المديرين الكثير من الصعوبات لتحقيقها لذا وجب عليهم التمتع بالشجاعة الكافية للقيام بما هو صحيح وأخلاقي. بالإضافة إلى أن هناك بعض المديرين الذي يرون أن الأخلاقيات تكون غير واقعية في بيئة تنافسية قوية أو في نظام يتم فيه الضغط على المديرين للحصول على الأرباح وغالبا ما تكون هذه الأرباح قصيرة الأجل¹.

فبالرغم من أن الإدارة في المؤسسات تركز على تعظيم الأرباح؛ إضافةً لتمتعها بالحرية للتصرف في أداء وظائفها من أجل تعظيم هذه أرباح، حيث يتم ذلك من خلال إنتاج السلع المادية وطرحها في الأسواق؛ وبالتالي تقديم خدمة للمجتمع، وهو ما يدعم الإدعاء أنه بالرغم من أن الإدارة تعمل لتحقيق مصلحتها الخاصة إلا أنها تحقق مصلحة للمجتمع ككل في الوقت نفسه. علاوة على أن الإدارة تسعى لتحقيق الأرباح وتعظيمها إلى جانب اهتمامها بالكفاءات إلا أنها يمكن أن تكون مصدرا للمبادرات الأخلاقية من خلال امثالها للقوانين كحد أدنى لتطبيق المبادئ الأخلاقية². حيث تبرز هذه المبادئ الأخلاقية في الإدارة المالية من خلال السلوك الأخلاقي للمدير المالي والذي يظهر عند اتخاذه للقرارات بالإضافة إلى أسلوب تنفيذ هذه القرارات، وهو ما يمكننا على الحكم من أن القرارات المتخذة أخلاقية أو غير أخلاقية؛ وبالتالي الحكم على الإدارة المالية.

تعرف أخلاقيات الإدارة المالية على أنها نظام يعتمد على القيم والمبادئ الأخلاقية التي يستند إليها المديرون عند اتخاذهم للقرارات المالية، مع الأخذ بالاعتبار ما هو صحيح و ما هو خاطئ. كما يمكن تعريف الأخلاق في الإدارة المالية على أنها خطوط توجيهية للمديرين عند اتخاذهم للقرارات؛ حيث تزداد أهميتها بالتناسب مع آثار ونتائج القرارات المتخذة¹.

أما فيما يتعلق بالقضايا الأخلاقية للإدارة المالية فهي تلك الإجراءات التي تنتهك واجبات المديرين الماليين ويكون ذلك من خلال تقديم المديرين الماليين خدمات لصالح فئة أصحاب المصلحة والتي لا تنتمي لفئة المساهمين، وعادة ما تتكون هذه الفئة من العملاء والموردين والمنافسين والموظفين². فالمديرين الماليين يواجهون الكثير من القضايا التي لها أبعاد أخلاقية وفي الغالب يكون من الصعب على المديرين التعامل مع هذه القضايا، بالإضافة إلى صعوبة التمييز بين ما هو أخلاقي وما هو غير أخلاقي، لذلك قام الفلاسفة

¹ - Ibid, p p 20, 21.

² - نجم عبود نجم، باسم المبيضين، أخلاقيات الإدارة : دراسة ميدانية في عينة من المنظمات الأردنية، مجلة دراسات العلوم الإدارية، المجلد 37، العدد 1، 2010، الجامعة الأردنية، الأردن، ص 172.

¹ - المرجع نفسه، ص 173.

² - Frederick Robert E. Ed, *A companion to business ethics*, Blackwell publishers, 1st edition, 1999, p 153.

بتصنيف الإدارة المالية إلى إدارة أخلاقية وإدارة غير أخلاقية والتي بدورها تصنف إلى صنفين¹، ويتم توضيح هذه التصنيفات فيما يلي:

1- الإدارة المالية الأخلاقية

تسعى الإدارة المالية الأخلاقية لاتخاذ القرارات المالية وفقا للمبادئ والمعايير الأخلاقية، كما تطمح لتحقيق النجاح وتعظيم الأرباح لكن ليس على حساب القانون والأخلاقيات السليمة، حيث يعتبر الامتثال للقوانين الحد الأدنى للسلوك الأخلاقي في الإدارة المالية، لذلك تسعى الإدارة الأخلاقية للعمل على مستوى أعلى بكثير مما يتطلبه القانون².

2- الإدارة المالية غير الأخلاقية

تصنف الإدارة المالية الأخلاقية إلى صنفين، الصنف الأول يتمثل في الإدارة المالية التي يتم إدارتها من قبل مديريين غير أخلاقيين لكنهم غير متعمدين أو مدركين لحقيقة أن القرارات المتخذة غير أخلاقية أو أنها قد تسبب الضرر للمتعاملين معهم، فهم يفتقرون للوعي الأخلاقي كما يمكن أن تكون نواياهم حسنة، وغالبا ما يتخذ هؤلاء المدراء النصوص القانونية كمرشد على السلوك الأخلاقي لهم. أما الصنف الثاني فيتمثل في الإدارة المالية التي يكون مدراءها غير أخلاقيين ولكن عن قصد، حيث يرون أنه يجب اتخاذ القرارات المالية بناء على المصلحة الخاصة أي اتخاذ القرارات التي تعظم الأرباح حتى وإن كانت على حساب المبادئ والمعايير الأخلاقية، فهم يرفضون فكرة دمج الأخلاقيات في الإدارة المالية ويعتبرون الأخلاقيات عائقا لهم³.

بغض النظر عن تفكير المديرين غير الأخلاقيين لكن ما يتم التأكيد عليه هو أن الإدارة المالية تعتبر في الأساس مهمة أخلاقية سواء ينطبق ذلك مع تفكيرنا أم لا، لأن جميع القرارات المالية المتخذة تحتوي على مبادئ ومعايير أخلاقية وذلك كون أن السلوك الأخلاقي للمديرين الماليين ينعكس على هذه القرارات التي يتخذونها¹، هذا لا يعني أن عليهم التخلي عن هدف تحقيق الأرباح أو تعظيمها لأنه يعتبر شرط أساسي لبقاء المؤسسات واستمراريتها، فالمؤسسات إن لم تكن مربحة فسوف تختفي وتنتهي دورة حياتها وبالتالي لا يمكنها تقديم السلع للمجتمع، وعليه فتحقيق الأرباح لا يستفيد منه المساهمين والمدراء والموظفين فقط بل يستفيد منه المجتمع ككل²، فيقع على عاتق الإدارة تحقيق الهدف لكن بجانبه، الجانب الأول منه هو تعظيم

¹ - Ibid, p 145.

² - Ibid, p 146.

³ - Ibid, p 147.

¹ - Antonio Argandoña. Ed, **The ethical dimension of financial institutions and markets**, Springer, 1st edition, 1995, p 84.

² - Ibid, p 86.

الأرباح وفي نفس الوقت يجب تحقيق الجانب الثاني وهو إضفاء البعد الأخلاقي عند السعي لتعظيم الأرباح، هذا يجعل الإدارة قوية سواءً من الناحية المالية أو من الناحية الأخلاقية¹.

البعد الأخلاقي يجعل الإدارة أكثر قوة فمن ناحية هو يعزز مكانة المؤسسة في السوق كما أنها تحافظ على ولاء زبائنها، ومن ناحية أخرى فهو يجعلها تحظى بسمعة جيدة عند العملاء والموردين وحتى عند المنافسين، وهو ما يمكنها من الحصول على مشاريع استثمارية أكثر بالإضافة إلى أن السمعة الجيدة تساهم في حصولها على القروض في حالة ما إذا كانت تحتاج إلى تمويل فهناك بعض الاستثمارات التي تتطلب موارد بكميات كبيرة، أي أن البعد الأخلاقي يساهم أيضا في تنفيذ القرارات المالية المتخذة بسهولة أكثر.

ثانيا: الأخلاقيات في وظائف المؤسسة

الإدارة المالية هي إحدى أهم الوظائف التي تمتلكها المؤسسة لهذا تم التركيز على إعطائها الطابع الأخلاقي، لكن هذا لا يعني أن إضفاء البعد الأخلاقي في المؤسسة محصور في دمج الأخلاقيات في الإدارة المالية فقط بل يتم دمجها في جميع وظائف المؤسسة، وفيما يلي سوف يتم التطرق إلى أهم الوظائف التي تعتمد على المبادئ والمعايير الأخلاقية في أدائها.

1- أخلاقيات المحاسبة

تضم وظيفة المحاسبة داخل المؤسسة كل ما هو متعلق بالتقارير المالية والبيانات المحاسبية والمعالجات المالية للميزانيات السنوية الخاصة بالمؤسسة، والمقصود بدمج الأخلاقيات في هذه المهنة هو القيام بهذه الأعمال وفقاً للمبادئ والمعايير الأخلاقية، لذلك وجب على المحاسب أن يتحلى بمجموعة من المعايير الأخلاقية كنزاهة والعدالة والاستقلالية، فأخلاقيات المحاسبة ما هي إلا مبادئ ومعايير أخلاقية يستند عليها المحاسبين والمدققين لتحديد ما هو صحيح وما هو خاطئ، بالإضافة إلى أنه يجب على المحاسب الالتزام بتطبيق المعايير المحاسبية الدولية والقواعد والقوانين والتشريعات الخاصة بوظيفية المحاسبة فهي تعتبر في إجمالها كحد أدنى للأخلاقيات، كما يجب على المحاسب أن يكون دقيق في عمله وأن يحافظ على سرية المحاسبية، وعليه أيضا أن لا يقوم بالتلاعب في القوائم المالية للمؤسسة وإعطاء الصورة الحقيقية للبيانات المحاسبية، علاوة على ذلك يجب عليه إعطاء رأيه في القوائم المالية بكل صدق وأمانة وأن يكون

¹ - Ibid, p 119.

الرأي محايد وعدم توقيعه على تقارير الحسابات التي لم يتم بتدقيقها، فقيام بهذه الأعمال يجعل سلوكه غير أخلاقي ولذلك وجب على المحاسبين مراعاة الاعتبارات الأخلاقية عند القيام بعملهم¹.

2- أخلاقيات الإنتاج

عند القيام بعمليات الإنتاج تركز الجوانب الأخلاقية على درجة خطورة أي منتج وذلك من أجل الحفاظ على سلامة المستهلكين، حيث يجب على المنتجين التأكد من أن المنتجات لا ينجم عنها أضرار أو نتائج غير مرغوب فيها، بالنظر إلى الناحية الأخلاقية فإنه من الضروري عدم تقديم منتجات غير صحية كالكحول والتبغ أو المنتجات التي تؤدي إلى الدمار كالأسلحة وغيرها من المنتجات التي قد تسبب أضرار للمجتمع ككل، كما يجب التأكيد على أنه من أحد الجوانب الأخلاقية المهمة الحفاظ على البيئة من التلوث والذي يكون سببه الرئيسي انتهاك المؤسسات الصناعية لأخلاقيات البيئة، فيمكن أن يقوم المنتجين باستخدام الموارد الطبيعية بشكل مفرط وغير عقلاني وهو ما يؤدي إلى إلحاق الضرر بالموارد الطبيعية وخاصة تلك الموارد غير متجددة، بالإضافة إلى المشكلات الأخلاقية المتعلقة باختبار المنتجات إذا ما كانت صالحة أم غير صالحة، فمن الممكن أن يقوم المنتجين بهذه التجارب على الحيوانات وهو ما يعتبر انتهاك لحقوق الحيوانات².

3- أخلاقيات التسويق

الهدف الأساسي لجميع المؤسسات هو تحقيق الربح وعليه يقومون بصنع المنتجات بما يتوافق مع رغبات واحتياجات المستهلكين، بعدها يتم البدء في مرحلة التسويق لهذه المنتجات وذلك من خلال الإعلانات والترويج المختلف للمنتجات، حيث تبرز أخلاقيات التسويق لتقديم حلول للمشكلات الأخلاقية التي يراها المسوقين كعراقيل وعقبات عند اتخاذهم للقرارات التسويقية، كما تعتبر أخلاقيات التسويق كمرشد للمسوقين عند تعاملهم مع القضايا الأخلاقية فيمكنهم من خلالها الحكم على التصرف أو السلوك على أنه سلوك أخلاقي أو غير أخلاقي، فعند تضليل الزبائن وخداعهم بواسطة الإعلانات فهذا يعتبر تصرف غير أخلاقي، أو عدم الأخذ في الاعتبار شكاوي الزبائن المتعلقة بالمنتج¹. وعليه يمكن تعريف أخلاقيات التسويق على أنها تلك المبادئ والمعايير الأخلاقية التي يتحلى بها المسوقين عند أدائهم للعمليات التسويقية، حيث يقوم

¹ - بسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، قوانين وأخلاقيات الأعمال والإدارة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2015، ص 355.

² - محمد عبد الوهاب العزاوي وآخرون، أخلاقيات الإدارة، دار الأيام للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2016، ص ص 46، 47.

¹ - نسيم خدير، أخلاقيات الأعمال وتأثيرها على رضا الزبون: دراسة حالة شركة الخطوط الجوية الجزائرية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أمجد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2011، ص ص 29، 30.

المجتمع والمستهلكين بالحكم على أخلاقية وسلامة هذه الممارسات الأخلاقية المقدمة من طرف المؤسسة، وذلك من خلال التزامها بأربعة محاور رئيسية¹:

- صنع المنتجات وفقا لاحتياجات ورغبات المستهلكين؛
- عدم إلحاق المنتجات الضرر بالآخرين؛
- عدم تضليل وخداع المستهلكين؛
- عدم التحيز عند القيام بالأنشطة التسويقية لفئة معينة من الزبائن.

4- أخلاقيات إدارة الموارد البشرية

تكمن أهمية إدارة الموارد البشرية في امتلاكها خاصية التفاعل والتعامل مع جميع الموظفين في المؤسسة، فهي تعتبر كحلقة الوصل بين جميع الوظائف وكذا الموظفين داخل المؤسسة، ولذلك فهي تهتم بسلوك الأفراد وتعمل على نشر القيم الأخلاقية بين المديرين والموظفين كاحترام والثقة والإنصاف والعدل وتعزيز عمل الفريق، فإدارة الموارد البشرية تهدف لخلق ثقافة خاصة بالمؤسسة تنطوي على جوانب وأبعاد أخلاقية وتسعى لترسيخ هذه المبادئ والقيم الأخلاقية في سلوك الموظفين من خلال التوعية الأخلاقية وفرض القوانين عند القيام بالانتهاكات الأخلاقية وكذا القيام بدورات تدريبية لتعزيز الأخلاقيات، كما أنها تقوم بإصدار المنشورات الأخلاقية علاوة على وجود المدونة الأخلاقية في المؤسسة²، وتظهر أخلاقية إدارة الموارد البشرية للمجتمع من خلال تقديم فرص متساوية عند القيام بمقابلات لتوظيف عاملين جدد، بالإضافة إلى مصداقية المعلومات التي تم نشرها في إعلان الوظائف، كما تظهر من خلال تناسق رواتب وأجور الموظفين وعند توزيع المكافآت بعدل وإنصاف بين الموظفين¹.

المطلب الثاني: السلوك الأخلاقي لمتخذ القرارات المالية

تعتبر عملية اتخاذ القرارات المالية صميم الإدارة المالية، حيث يقوم المديرين باتخاذ هذه القرارات وفقا لسلوكياتهم ومبادئهم وشخصياتهم، لهذا سوف يتم تسليط الضوء في هذا المطلب على سلوك متخذي القرارات المالية وكذا الخطوات التي يجب إتباعها من أجل اتخاذ قرارات مالية وفقا للمعايير الأخلاقية.

¹ - سعد مرزق، مصطفى يونس، الالتزام بأخلاقيات التسويق كآلية لترسيخ أبعاد المسؤولية الاجتماعية في المؤسسة الجزائرية: دراسة على عينة من المستهلكين، مجلة العلوم التجارية، المجلد 18، العدد 2، ديسمبر 2019، الجزائر، ص ص 134، 135.

² - Thomas Klikauer, **Seven moralities of human resource management**, Palgrave Macmillan, 1st edition, London, 2014, p 1- 4.

¹ - Feng Ming, & Yali Guo, **Ethical characteristics of human resources management in Chinese enterprises: An empirical study based on content analysis of employee manuals**, Frontiers of Business Research in China, Vol 4, No 4, 2010, p p 263, 264.

أولاً: سلوك متخذي القرارات المالية

ترتكز عملية صنع القرارات المالية على القيم الشخصية للمديرين ومعتقداتهم الدينية والقيم الاجتماعية والأخلاقية، فجميع المديرين لديهم مجموعة من المبادئ والمعايير الخاصة بهم يصنفونها ضمن أولوياتها ويعتمدون عليها عند اتخاذهم للقرارات، لكن ما يثير التساؤل هو كيف يقيم المديرين قراراتهم على أنها صحيحة من الناحية الأخلاقية؟ وما إذا كانت هذه القرارات تتوافق مع المبادئ الأخلاقية بشكل عام؟ فالسلوك الأخلاقي أضحى مصطلح استراتيجي فيما يتعلق بعملية صنع القرارات المالية، لذا يستلزم على المديرين التصرف بشكل أخلاقي واتخاذ القرارات وفقاً لسلوك متناسق مع المبادئ والمعايير الأخلاقية العامة وليس حسب معاييرهم الخاصة، وعدم إلحاق أي من هذه القرارات الضرر بأصحاب المصلحة أو المساهمين¹، لكن التقيد بالسلوك الأخلاقي ليس بالأمر الهين وذلك لعدم توحيد المبادئ والمعايير الأخلاقية التي يجب إتباعها فهي تختلف من شخص لآخر، ومن مؤسسة لأخرى وحتى بين المجتمعات، بالإضافة إلى الإشكالية التي لا تزال مركز النقاش إلى الساعة وهي عدم وجود مقياس للسلوك الأخلاقية، فلا يمكن قياسه من خلال جهاز أو وحدة قياس، لكن بالإمكان تطوير وتوضيح بعض النماذج والخطوات التوجيهية للمديرين من أجل تقييم التزامهم بالسلوك الأخلاقي².

يواجه المديرين الماليين أحياناً بعض القضايا المعقدة والتي لا يكون الفصل فيها بين ما هو خاطئ وما هو صحيح، بل بين ما هو خاطئ وما هو صحيح أو بين ما هو صحيح وما هو صحيح، فتطبيق المبادئ والمعايير الأخلاقية في القرارات المالية لا يكون في الغالب واضحاً، ومع ذلك يجب عليهم تبني التفكير الأخلاقي لمنع الانتهاكات وللمحافظة على مكانة وقيمة المؤسسة لأنه ينجم عن القرارات السيئة وغير الأخلاقية عواقب طويلة المدى بالإضافة إلى العواقب قصيرة المدى¹، بالرغم من المخاطر والعواقب التي تؤثر على المديرين قبل المؤسسة إلا أن هناك بعض المدراء الذين يتنازلون عن القيم والمعايير الأخلاقية سواءً من أجل حوافز ومكافآت مادية أو من أجل مصالح أخرى شخصية، فيتبادر إلى تفكيرهم أن المعايير الأخلاقية لا تكلف شيئاً مقابل الحوافز والإغراءات إلا أن المعايير الأخلاقية تمتلك تكلفة، ليست تكلفة مادية ولكن تكلفة معنوية أو تكلفة الفرصة البديلة، ومن أمثلة ذلك امتلاك المؤسسة للسمعة الجيدة يمكنها من كسب ثقة عملائها وزبائنهم وهو ما يضيف ميزة تنافسية تمكنها من تعزيز مكانتها، أما إذا كانت المؤسسة غير أخلاقية فهذا من الممكن أن يكسبها أرباحاً على المدى القصير لكن على المدى الطويل تفقد سمعتها

¹ - Ateljević Javo, & Budak Jelena. Eds, **Entrepreneurship in Post-Communist Countries: New Drivers Towards a Market Economy**, Springer, Switzerland, 2018, p p 211, 212.

² - Ibid, p p 214, 215.

¹ - Reynolds John N, **Sharing Profits: The ethics of Remuneration, Tax and Shareholder Returns**, Palgrave Macmillan, 1st edition, UK, 2015, p p 14, 16.

وبالتالي فقدان الثقة في تعاملاتها وهو ما يؤدي إلى فقدان ميزتها التنافسية ومن الممكن حتى أن يؤدي هذا إلى الفشل وبالتالي الزوال¹.

يقتضي على المديرين إدراك أن للسلوك الأخلاقي ارتباطاً وثيقاً بالقرارات المالية، ويستلزم عليهم استخدام التفكير الأخلاقي عند اتخاذ هذه القرارات، بالرغم من أن لكل مدير مالي أسلوبه الخاص في التفكير وفي تقييم المبادئ والمعايير الأخلاقية التي يتبناها لحل المعضلة الأخلاقية إلا أنهم يشتركون في ألا تكون لهذه الحلول آثار غير أخلاقية على الآخرين، فيمكنهم أن يعتمدوا في أسلوب تفكيرهم على مواقف أخلاقية سابقة أو على فلسفات ونظريات أخلاقية²، لكن مهما اختلفت هذه النظريات إلا أنها تتناسب ضمن مجالين رئيسين، المجال الأول هو الأخلاق المعيارية وتتعلق بما يجب على المديرين القيام به عندما يواجهون معضلة أخلاقية، فهي تهدف لوضع المبادئ والمعايير الأخلاقية حول كيفية تصرف المديرين للتقيد بالسلوك الأخلاقي³، أما المجال الثاني فيتمثل في الأخلاق الوصفية والتي تهدف لدراسة ووصف كيف يتصرف المديرين الماليين بالفعل، أي أنها تصف السلوك الأخلاقي للمديرين عندما يواجهون مواقف أخلاقية في الحياة الواقعية، وهذا يعني أنه يمكن للمديرين الماليين تقييم سلوكهم بمقارنة ما يجب أن يكون عليه السلوك الأخلاقي، وما هو سلوكهم الأخلاقي في الواقع⁴.

ثانياً: خطوات اتخاذ القرارات المالية الأخلاقية

يوجد العديد من الدراسات والأبحاث التي تحاول التعمق في فهم السلوك الأخلاقي وذلك من خلال وضع وتطوير نماذج توضح مراحل وخطوات عملية اتخاذ القرارات والعوامل التي يمكن أن تؤثر على هذه العملية، ومن أهم هذه النماذج وأكثرها انتشاراً نموذج Rest حيث قام في سنة 1986 بتحديد أربع خطوات رئيسية لاتخاذ القرارات الأخلاقية ولتحديد أيضاً مسار السلوك الأخلاقي، الخطوة الأولى هي التعرف على القضية الأخلاقية وهو ما يعرف بالوعي الأخلاقي أما الخطوة الثانية فهي إصدار الحكم الأخلاقي، الخطوة الثالثة العزم أو النية على تقديم الأولوية للاهتمامات الأخلاقية أما الخطوة الأخيرة فهي التصرف بشكل

¹ - Ibid, p p 42, 48.

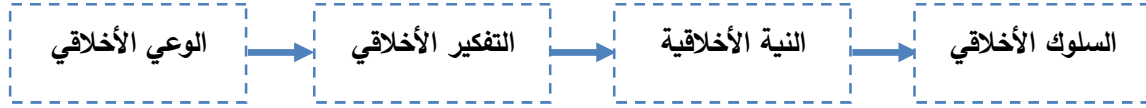
² - Paik Yongsun et al, **Convergence in international business ethics? A comparative study of ethical philosophies, thinking style, and ethical decision-making between US and Korean managers**, Journal of Business Ethics, Vol 156, No 3, 2019, p p 840, 841.

³ - Michalos Alex C, & Poff Deborah C, **Citation classics from the journal of business ethics: Celebrating the first thirty years of publication**, Vol 2, Springer Science & Business Media, 2013, p p 213, 345.

⁴ - Oberlechner Thomas, & Charlottesville CFA Institute, **The psychology of ethics in the finance and investment industry**, Charlottesville: Research Foundation of CFA Institute, 2007, p 9.

أخلاقي (السلوك الأخلاقي)¹، وفي الشكل التالي يتم توضيح خطوات نموذج Rest، بعدها يتم شرح كيفية القيام بكل خطوة على حدة.

الشكل رقم (02 - 03): نموذج Rest لاتخاذ القرارات الأخلاقية



Source: Anderson Stephen E, & Burchell Jodine M, The Effects of Spirituality and Moral Intensity on Ethical Business Decisions: A Cross-Sectional Study, Journal of Business Ethics, 2019, p 5.

1- الوعي الأخلاقي

يعتبر الوعي الأخلاقي مكونًا حاسمًا في عملية اتخاذ القرارات الأخلاقية، فهو نقطة الانطلاقة لتنفيذ النموذج ومن دونه لا يمكن إتمام الخطوات الأخرى لتحقيق السلوك الأخلاقي، ويكون لمتخذ القرار وعي أخلاقي إذا أدرك أن لهذه القضية بعد أخلاقي أي أنه يواجه معضلة أخلاقية، كما يُعرف Rest الوعي الأخلاقي بأنه إدراك متخذ القرار أن القرارات التي يمكن أن يتخذها من شأنها أن تؤثر على مصالح الآخرين أو رفاهيتهم أو توقعاتهم. لكن من المهم الإشارة إلا أنه ليس بالضرورة أن وجود الوعي الأخلاقي ينجم عنه سلوك أخلاقي، فيمكن أن يكون متخذ القرار على دراية بوجود أبعاد أخلاقية في القضية لكنه يتخذ قرارات لها آثار غير أخلاقية².

2- التفكير الأخلاقي

يشير التفكير الأخلاقي أو الحكم الأخلاقي إلى تقييم البدائل المتاحة لتحديد من بينها البديل الأفضل أخلاقياً¹، كما يمكن تعريفه على أنه اختيار الحل الأمثل الذي ينطوي على مبادئ ومعايير أخلاقية للموقف أو للمعضلة الأخلاقية، وتعكس عملية التفكير الأخلاقي مستوى التطور الأخلاقي لمتخذ القرار والذي يؤثر بشكل مباشر في أسلوب حل المعضلة الأخلاقية، حيث تم الإشارة سابقاً لنظرية Kohlberg الذي قام بتحديد ثلاث مستويات للتطور أو للنضج الأخلاقي، فحسب هذه النظرية فإنه يمكن لمتخذ القرار التعامل مع المعضلات الأخلاقية الأكثر تعقيداً إذا كان يتمتع بدرجة عالية من النضج الأخلاقي².

¹ - Craft Jana L, A review of the empirical ethical decision-making literature: 2004–2011, Journal of business ethics, Vol 117, No 2, 2013, p 221.

² - Tenbrunsel Ann E, & Smith-Crowe Kristin, 13 ethical decision making: where We've been and where We're going, Academy of management Annals, Vol 2. No 1, 2008, p 552- 555.

¹ - McMahon Joan M, & Harvey Robert J, The effect of moral intensity on ethical judgment, Journal of Business Ethics, Vol 72, No 4, 2007, p p 336.

² - Gaudine Alice, & Thorne Linda, Emotion and ethical decision-making in organizations, Journal of Business Ethics, Vol 31, No 2, 2001, p 178- 180.

3- النية الأخلاقية

ويطلق عليه أيضًا القصد الأخلاقي أو الدافع الأخلاقي ويُعرف بأنه درجة التزام متخذ القرار بتنفيذ المسار أو البديل الأخلاقي الذي قام باختياره، وتفضيله للقيم والمبادئ الأخلاقية على القيم الأخرى، وتحمله مسؤولية الآثار الأخلاقية التي تنجم عن القرارات المتخذة، ويعتبر الدافع الأخلاقي همزة الوصل بين الحكم الأخلاقي والسلوك الأخلاقي، حيث يمكن أحياناً أن يكون لمتخذ القرار القدرة على التفكير الأخلاقي المعقد والصحيح إلا أنه لا ينوي الامتثال للحكم الأخلاقي ولا يشعر بالالتزام للقيام به، وعليه فإن السلوك الأخلاقي لا ينجم عن التفكير الأخلاقي الواعي بدون وجود النوايا الأخلاقية¹.

4- السلوك الأخلاقي

يمثل جوهر النماذج والنظريات السابقة وحتى اللاحقة في هذا المجال، حيث تهدف كل مرحلة من نموذج Rest لاتخاذ القرارات المتناسقة مع المعايير الأخلاقية، ويمكن تعريف السلوك الأخلاقي على أنه العمل على تنفيذ البدائل أو القرارات التي تم اتخاذها وفقاً للقيم والمبادئ الأخلاقية، والحرص على عدم وجود آثار غير أخلاقية تؤثر على الآخرين عند تنفيذ هذه القرارات.

إن نموذج Rest وجميع النماذج الأخرى المتعلقة باتخاذ القرارات الأخلاقية ليست نماذج معيارية فهي لا تصف ما يجب أن يفعله متخذو القرار عند مواجهة معضلة أخلاقية، لكن هذه النماذج توضح ما يعتقد المؤلفون حول كيفية تصرف متخذو القرار عند مواجهة معضلة أخلاقية في الحياة الواقعية²، وتصنف هذه النماذج إلى منهجين، المنهج الأول ويتكون من النماذج القائمة على العقلانية والتي تفترض أن عملية التفكير الأخلاقي تهيمن على جوهر النموذج، فيشير هذا النهج إلى أن اتخاذ القرارات الأخلاقية تكون ضمن عملية إدراكية منطقية وعقلانية من خلال النظر في مختلف المعايير الأخلاقية التي يمكن أن تتعارض فيما بينها ومحاولة الموازنة بين هذه المعايير، أما المنهج الثاني فهو المناهج الحدسية أو النماذج غير العقلانية والتي تفترض أن كل من الحدس الأخلاقي والعاطفة يسيطران ويسببان عملية التفكير الأخلاقي، حيث يكون للتفكير دوراً ثانوياً في هذه النماذج، أما في الوقت الحالي فهناك نماذج مطورة تقوم بالدمج بين المنهجين، حيث تعكس هذه النماذج أن كل من الحدس والعاطفة والعقلانية تؤدي إلى الحكم الأخلاقي¹.

¹ - Treviño Linda K et al, **Behavioral ethics in organizations: A review**, Journal of management, Vol 32, No 6, December 2006, p 960.

² - McMahon Joan M, & Harvey Robert J, **op.cit**, p 336.

¹ - Schwartz Mark S, **Ethical decision-making theory: An integrated approach**, Journal of Business Ethics, Vol 139, No 4, 2016, p p 4, 5.

باعتبار أن القرارات المالية والمتمثلة في قرار الاستثمار، قرار التمويل وقرار توزيع الأرباح تتأثر بسلوك متخذ القرار وتخضع للسلوكية المالية، فاتخاذ القرارات الاستثمارية يكون حسب رغبة وميل المستثمر للعائد والمخاطرة، حيث يتم تصنيف المستثمر إلى متحفز ومضارب ومتوازن، وكذلك هو الحال بالنسبة للقرارات التمويلية وقرار توزيع الأرباح فيتم الاختيار بين السياسة المجازفة والمتوازنة والمتحفظة وتكون هذه السياسات عاكسة للطابع الشخصي للمدير المالي، فهذه القرارات تتأثر بسلوك متخذ القرار سواءً من الناحية المالية أو الأخلاقية، فهي تستلزم تمثيلها ووصفها بنماذج تدمج بين العقلانية مع الحدس والعاطفة، لهذا قمت باختيار نموذج اتخاذ القرارات الأخلاقية المتكامل ل Schwartz كونه الأقرب والأفضل في تمثيل القرارات المالية التي يمكن اتخاذها وخاصة من جانب المتغيرات التي يمكن أن تؤثر في هذه القرارات.

يعكس النموذج المتكامل لاتخاذ القرارات الأخلاقية (I-EDM) ل Schwartz الجوانب المهمة لأكثر النماذج انتشاراً واستخداماً، حيث يدمج بين النهج العقلاني من خلال استخدام الخطوات الموضحة في نموذج Rest وبين النهج الحدسي/ العاطفي الذي تم تمثيله من خلال نموذج Haidt، بالإضافة إلى نموذج Treviño الذي كان جوهره "الشخص المتفاعل مع الموقف" ونموذج Jones الذي يفترض أن الشدة الأخلاقية تؤثر في عملية اتخاذ القرارات الأخلاقية، وغيرها من النماذج التي تم تطويرها. فيعتبر نموذج Schwartz نموذج شامل وذلك لقيامه بإدخال جميع المتغيرات التي بوسعها التأثير في عملية اتخاذ القرارات الأخلاقية على الخطوات الرئيسية لهذه العملية والموضحة في نموذج Rest، ويمكن تقسيم هذه المتغيرات إلى عوامل فردية وأخرى ظرفية وفيما يلي سوف يتم شرح كل من هذه المتغيرات.

1- العوامل الفردية

يقصد بالعوامل الفردية أن السلوك الأخلاقي يكون متغيراً بين متخذي القرارات وذلك وفقاً لشخصياتهم، فقد ينجم عنهم تصرفات مختلفة عند مواجهة نفس المعضلة الأخلاقية، ألمّ بعض الباحثين بالجوانب المختلفة للعوامل الفردية لكن في نموذج (I-EDM) تم دمج جميع العوامل الفردية في بنية رئيسية شاملة وهي "القدرة الأخلاقية" وتُعرف على أنها قدرة متخذ القرار على تجنب الإغراءات الأخلاقية، والانخراط في الحل المناسب للمعضلة الأخلاقية والذي ينجم عنه السلوك الأخلاقي الصحيح، بعبارة أخرى فإن هذا التعريف يحاول توضيح أن القدرة الأخلاقية لمتخذي القرارات لا تستند على مستوى نضجهم الأخلاقي والقيم الأخلاقية التي يمتلكونها فحسب، بل تستند أيضاً على مدى تمسكهم بهذه القيم حتى عند مواجهتهم ضغوطاً للتصرف بطرق أخرى. فالقدرة الأخلاقية تؤثر على كل مرحلة من مراحل نموذج (I-EDM)، كما أنها تتشكل من مكونين رئيسيين متميزين لكنهما مرتبطان وهما التصرف الشخصي الأخلاقي والقدرة على الاستقامة¹.

¹ - Ibid, p 7.

1-1- التصرف الشخصي الأخلاقي: يرتبط التصرف الأخلاقي ارتباطاً وثيقاً ببناء النضج الأخلاقي، ولهذا يتم تعريفه على أنه مستوى النضج الأخلاقي لمتخذ القرار القائم على نظام القيم الأخلاقية ومرحلة التطور الأخلاقي، والشعور بالهوية الأخلاقية. أما بخصوص حدس وعاطفة متخذي القرارات فقد تم اعتبارهم كجزء من مرحلة الحكم الأخلاقي، لكن مستوى وأسلوب حدوث ذلك يعتمد على التصرف الشخصي الأخلاقي، فالتصرف الأخلاقي يؤثر بشكل أساسي على مراحل الوعي الأخلاقي والحكم الأخلاقي¹.

1-2- القدرة على الاستقامة: وهي قدرة المديرين على اتخاذ القرارات التي تتسجم مع الوعي الأخلاقي، والشخصية والسلوك الذي يظهر حكماً متوازناً ويعزز التطور الأخلاقي المستدام ويعزز النظم الداعمة لاتخاذ القرار الأخلاقي، وتؤثر القدرة على الاستقامة على مراحل النية والسلوك الأخلاقي².

بالإضافة إلى وجود عوامل فردية أخرى، كالمتغيرات الديموغرافية (الجنس، العمر، التعليم، الجنسية،...) والمتغيرات الشخصية أو النفسية (التطور الأخلاقي المعرفي، موضع السيطرة...)، والمتغيرات المتعلقة بالتجربة الأخلاقية (التدين، التدريب على الأخلاقيات...) هذه العوامل تؤثر على القدرة الأخلاقية والتي بدورها تؤثر على مراحل اتخاذ القرارات الأخلاقية³.

2- العوامل الظرفية أو التنظيمية

العوامل الظرفية وهي تلك العوامل البيئية أو الخارجية التي تؤثر على عملية اتخاذ القرارات، وتشمل هذه العوامل ثلاث مكونات هي القضية، البنية التحتية التنظيمية والعوامل الشخصية، فيما يلي سوف نقوم بتوضيح كل مكون.

1-2- القضية الأخلاقية: تعني وجود مشكلة أو قضية أخلاقية إذا كانت القرارات المتخذة لها عواقب وآثار على الآخرين، كما يمكن تعريف القضية الأخلاقية على أنها كل مشكلة تواجه متخذ القرارات تحتوي على مكون أخلاقي¹، حيث تشمل القضية الأخلاقية في نموذج (I-EDM) ثلاث أبعاد: الكثافة الأخلاقية، أهمية القضية وتعقيد القضية.

1-1-2- الكثافة الأخلاقية: يُعرف Jones الشدة الأخلاقية على أنها بنية متعددة الأبعاد تجسد مدى الضرورة الأخلاقية المتعلقة بقضية أو مشكلة في موقف معين، أما أبعاد هذه البنية فهي نفسها خصائص القضية الأخلاقية والتي تشمل: حجم العواقب، الإجماع الاجتماعي، احتمال التأثير، الفورية الزمنية، القرب،

¹ - Ibid, p 8.

² - Petrick Joseph A, & Quinn John F, **The integrity capacity construct and moral progress in business**, Journal of Business Ethics, Vol 23, No 1, 2000, p 4.

³ - Schwartz Mark S, **op.cit**, p 8.

¹ - Jones Thomas M, **Ethical decision making by individuals in organizations: An issue-contingent model**, Academy of management review, Vol 16, No 2, 1991, p 367.

وتركيز التأثير¹. لكن في نموذج (I-EDM) يتم توسيع أبعاد الكثافة الأخلاقية لتشمل أخلاقيات الواجب والإنصاف والعدالة، فكلما واجهوا متخذو القرارات مواقف تتطلب انتهاك وخرق القوانين والقواعد كلما ارتفع مستوى الكثافة الأخلاقية والذي بدوره يؤدي إلى زيادة الوعي الأخلاقي².

2-1-2- أهمية القضية: تُعرف على أنها الصلة الشخصية أو الأهمية الذاتية التي يضعها متخذ القرار لموقف أو مشكلة معينة، فقد يتجاهل متخذ القرار الآثار الأخلاقية الناجمة عن قضية ما إن لم يعطها الأهمية التي تستحقها مما يؤدي إلى نقص الوعي الأخلاقي³.

2-1-3- تعقيد القضية: هي تلك القضايا التي يجد متخذ القرار صعوبة في فهمها أو حلها أو اختيار الحل الأمثل من بين البدائل المتاحة، كما يمكن تعريفها على أنها درجة الصعوبة في فهم القضية القائمة على التضارب الملحوظ بين المعايير الأخلاقية أو متطلبات أصحاب المصلحة المتعددين أو المعلومات الواقعية، وتؤثر على مراحل الوعي الأخلاقي⁴.

2-2- البنية التحتية الأخلاقية: يتم تعريفها باعتبارها البنية الشاملة لجميع المتغيرات البيئية التنظيمية على أنها العناصر التنظيمية التي تساهم في الفعالية الأخلاقية للمؤسسة، وتشمل البنية التحتية الأخلاقية الأنظمة الرسمية وغير الرسمية كالمدونات الأخلاقية والتدريبات على الأخلاقيات والإبلاغ عن السلوكيات غير أخلاقية والعقوبات والمكافآت، وعموماً تؤدي هذه البنية إلى زيادة الوعي الأخلاقي والالتزام بالسلوك الأخلاقي⁵.

2-3- العوامل الشخصية: إن المتغير الرئيسي للوضع أو الموقف الشخصي هو إدراك متخذ القرار أنه بحاجة للمكاسب الشخصية والتي تنجم عن الديون المرتفعة أو الخسائر المالية أو الاحتياجات المالية غير المتوقعة، مما يؤدي إلى ضعف مقاومته لطلبات غير الأخلاقية، ويطلق على هذه الحالة الضعف الأخلاقي، ويمكن للعوامل الشخصية التأثير على كل مرحلة من مراحل نموذج (I-EDM)¹.

بالإضافة إلى الخطوات الرئيسية لنموذج Rest وإلى المتغيرات والعوامل المعدلة التي تم التعرف إليها في النموذج المتكامل (I-EDM)، توجد متغيرات أخرى والمتمثلة في العاطفة والحدس والعقل والترشيد وكذا الاستشارة، فعند دمج هذه المتغيرات يصبح النموذج عملية مزدوجة لاتخاذ القرارات الأخلاقية، وفيما يلي

¹ - Ibid, p 372.

² - Schwartz Mark S, *op.cit*, p 9.

³ - Ibid, p 9.

⁴ - Ibid, p p 9, 17.

⁵ - Ibid, p 10.

¹ - Ibid, p 10.

سوف يتم شرح هذه المتغيرات وكيفية تأثيرها على النموذج وكذا شرح المراحل المتبقية لبلوغ السلوك الأخلاقي¹.

1- العاطفة

تعتبر العاطفة جزءًا مهمًا من الحكم الأخلاقي ومراحل النية في نموذج (I-EDM)، فقد تكون العاطفة هي الاستجابة الأولى عند مواجهة موقف أو معضلة أخلاقية، يمكن أن تؤدي المشاعر مثل الغضب إلى أحكام بديهية والتي يشار إليها غالبًا باسم المشاعر الغريزية حول صواب أو خطأ قرارات معينة، تؤثر العاطفة على عملية التفكير الأخلاقي والنية كما قد تؤدي إلى الترشيح الأخلاقي.

2- الحدس

تحدث العملية المعرفية الحدسية في أغلب المعضلات الأخلاقية سواءً الغير المعقدة أو تلك التي تنطوي على إغراءات أخلاقية (الصواب مقابل الخطأ)، فالحدس رد فعل تلقائي وانعكاسي يؤدي إلى حكم بديهي أولي قد يتم أو لا يتم التصرف بناءً عليه، تؤثر عملية الحدس على التفكير الأخلاقي وقد يتبع هذه العملية التبرير الأخلاقي إذا كان الحكم يتعارض مع الهوية الأخلاقية.

3- العقل

يوفر العقل لمتخذ القرار ميزة التفكير الأخلاقي العميق في تقديم حلول للمعضلات الأخلاقية الأكثر تعقيدًا كالتعارض بين المعايير الأخلاقية (العواقب مقابل الواجبات مقابل العدالة)، فهذه المعضلات المعقدة يتطلب حلها الصحيح مستويات عالية للقدرة الفردية على التفكير. ويمكن تعريفه أنه التطبيق الواعي والمتعمد للمعايير الأخلاقية على القضايا الأخلاقية.

4- التبرير أو الترشيح الأخلاقي

يُعرف بأنه العملية الواعية أو اللاواعية لشرح أو تبرير السلوك المقصود أو الفعلي بأسلوب مقبول أخلاقيًا لنفسه أو للآخرين، ويمكن استخدامه لتبرير كل من القرارات الصغيرة غير الأخلاقية وكذلك الانتهاكات الخطيرة، فالتبرير يمنع الشعور بالذنب أو الخجل أو الإحراج. كما أن عملية التبرير الأخلاقي تتداخل مع التفكير الأخلاقي وكذا العاطفة والحدس.

5- الاستشارة الأخلاقية

تُعرف المشاورة الأخلاقية بأنها العملية النشطة لمراجعة الوثائق المتعلقة بالأخلاقيات، ومناقشة المعضلة أو الموقف الأخلاقي مع الآخرين من أجل تلقي التوجيه، حيث يؤثر التشاور الأخلاقي على عملية التفكير الأخلاقي لمتخذ القرار أو نيته أو سلوكه، سواءً إيجابيًا أو سلبًا.

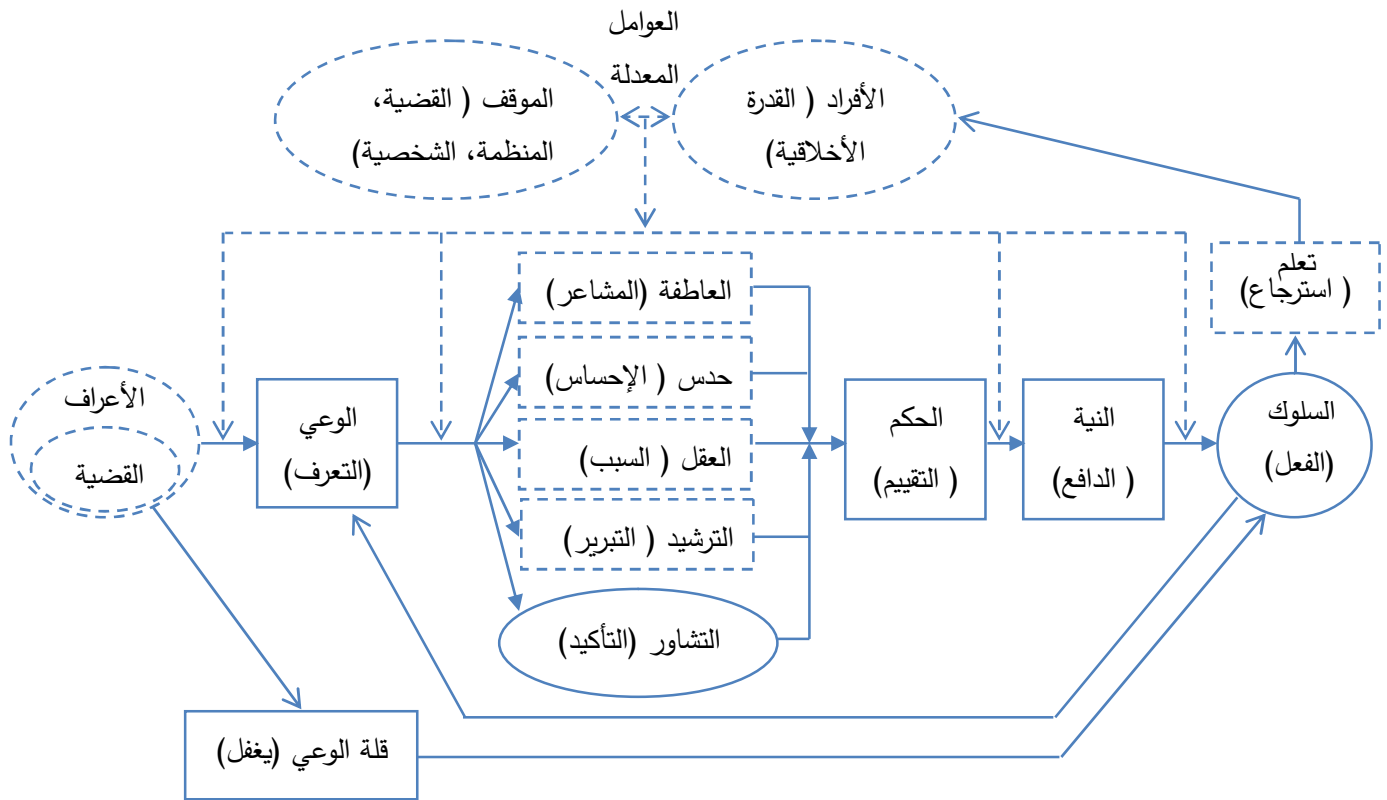
¹ - Ibid, p 14-17.

6- حلقات التغذية الرجعية

تعتبر التغذية الرجعية الخطوة النهائية التي تتبع السلوك الأخلاقي سواءً بعواقبه الإيجابية أو السلبية، فهي تمثل تجربة أخلاقية لمتخذ القرار يمكن أن يتعلم منها من خلال إعادة النظر الداخلي على القرارات المتخذة، مما يؤثر على القدرة الأخلاقية الفردية وبالتالي في عملية اتخاذ القرارات عند مواجهته لمعضلة أخلاقية مستقبلاً.

إثر التعرف على خطوات وعوامل نموذج (I-EDM)، سوف نقوم بتوضيح هذه الخطوات والمسارات في النموذج بالشكل التالي:

الشكل رقم (02 - 04): نموذج اتخاذ القرارات الأخلاقية المتكامل (I-EDM)



Source: Schwartz Mark S, Ethical decision-making theory: An integrated approach, op.cit, p 7.

المطلب الثالث: أخلاقيات المساهمين وأصحاب المصلحة

يتأثر المساهمون وأصحاب المصلحة في المؤسسة بالقرارات المالية المتخذة، فكل منهما يتقرب العوائد التي تنجم عن هذه القرارات، لذا يستلزم على المديرين اتخاذ القرارات المالية وفقاً لمعايير أخلاقية تخدم كل من مصالح المساهمين وأصحاب المصلحة، وذلك لتجنب تضارب المصالح داخل المؤسسة.

أولاً: نظرية المساهمين

تقوم هذه النظرية على أن المؤسسات تسعى لتحقيق هدف رئيسي وهو تعظيم عوائد أو قيمة المساهمين، وترى أنه مطلب طبيعي وشرعي للمساهمين كونهم مقدمي رأس المال للمؤسسة، فهم يتنازلون عن الاستهلاك الفوري ويتقبلون المخاطر المتوقعة لأجل الحصول على قيمة مضافة، في الغالب ما يؤدي هذا بالمديرين إلى منح الأرباح قصيرة الأجل أولوية عالية عند اتخاذ القرارات حتى وإن كان لها آثار سلبية بعيدة المدى، فمثلاً الفصل غير الأخلاقي للموظفين يؤدي إلى رفع قيمة المساهمين على المدى القصير، لكن ما يهم المديرين أن الكمية كافية للوفاء بالمهام التشغيلية اللازمة للحفاظ على الربح عند المستوى الحالي، أما على المدى البعيد تظهر على الموظفين الآثار السلبية للإرهاق والإجهاد وبيئة العمل السيئة، فهم يستنزفون جميع طاقاتهم للوفاء بجميع الوظائف التشغيلية والإستراتيجية، لكن أمثال هذه القرارات قد ترضي المساهمين لحصولهم على العوائد ويمكن أن يتحصل المديرين على المكافآت لكنها ستلحق الضرر بأصحاب المصلحة الآخرين وتؤدي إلى تدهور العلاقات العامة معهم¹.

فالتبرير الأخلاقي الذي تقدمه هذه النظرية لتعظيم ثروة المساهمين هي حجة حقوق الملكية التي روج لها Milton Friedman، حيث تقوم على أن المساهمين يمتلكون المؤسسة بحكم امتلاكهم أسهم حقوق الملكية، وأن هدف هؤلاء المالكين زيادة قيمة استثماراتهم، لذا يجب على المدراء الحرص على تحقيق هذه الأهداف، ففشلهم في تعظيم ثروة المساهمين يعتبر انتهاك لحق الملكية الأخلاقية، لكن هذه الحجة في حد ذاتها غير مبررة وذلك لأن مالكي الأسهم لهم الحق في التدفق النقدي المتبقي وهو لا يعني امتلاكهم للمؤسسة، فالمؤسسة كيان مستقل يتم إدارته من قبل بعض الأفراد لكن لا يمكن لأحد امتلاكه، بالإضافة إلى أن للمؤسسة التزامات سواءً اتجاه المساهمين أو أصحاب المصلحة الآخرين، حيث تختلف هذه الالتزامات من ناحية الدرجة فقط، لذا يستلزم على إدارة المؤسسة احترام الالتزامات الأخلاقية التي ينطوي عليها مبدأ العدالة وذلك بتحقيق الأهداف التي تعود بالمنفعة على جميع الأطراف في المؤسسة².

تنظر نظرية المساهمين البحتة للمديرين على أنهم وكلاء معينون ومؤمنون يمثلون المساهمين، حيث تكمن مسؤوليتهم في خلق فائض نقدي طويل الأجل يزيد من قيمة كل من المساهمين كونهم المالكين وأصحاب المصلحة الآخرين، وذلك لأن فشل المديرين في خلق قيمة للمساهمين يجعل أصحاب المصلحة معرضين للمخاطر، فهذه النظرية تركز بشكل أساسي على العلاقة الثنائية بين المديرين وكوكلاء والمساهمين

¹ - Conrad Christian A, **Business Ethics-A Philosophical and Behavioral Approach**, Springer, 2018, p p 199, 200.

² - Phillips Robert, **Stakeholder theory and organizational ethics**, Berrett-Koehler Publishers, 1st edition, 2003, p p 156, 157.

كمسئولين، أما أصحاب المصلحة فيُنظر إليهم على أنهم وسيلة لتحقيق ربحية المؤسسة، حيث تستند هذه العلاقة بين المديرين والمساهمين على عقد يمنحهم حرية الدخول والخروج منه¹، ويتم بموجب هذا العقد تفويض السلطة للمديرين باتخاذ القرارات في المؤسسة والتصرف في مواردها، بمعنى أنه يتم فصل الملكية عن السيطرة، فيحتفظ المساهمون بملكية المؤسسة من خلال الأسهم ويتركون السيطرة على المؤسسة للمديرين من أجل تحقيقهم للأهداف المسطرة، كما يقوم المساهمين بمراقبة القرارات المتخذة من قبل المديرين من أجل التأكد من سيرورة نشاط المؤسسة وفقاً لأهدافهم، لكن غالباً ما تكون هذه المراقبة غير كاملة لذا يقومون بزيادة رفاهية المدراء إلى الحد الأقصى كتبنيهم نظام حوافز مناسب لهم من أجل ضمان عدم اتخاذ المدراء إجراءات أو قرارات تخدم مصالحهم الذاتية وتلحق الضرر بالمساهمين².

بالرغم من الرفاهية والوفرة المادية التي يقدمها المساهمين للمديرين من أجل اتخاذ القرارات المثلى التي تؤدي إلى تعظيم أرباحهم، إلا أن هناك بعض المديرين يهتمون بأنفسهم ويسعون لتعظيم منفعتهم الخاصة على حساب الآخرين، وهو ما يخلق تضارب المصالح بين المساهمين والمدراء وكذا أصحاب المصلحة³، فهذا الأمر يتطلب وضع المديرين في بيئة أخلاقية مشددة من أجل تقييدهم بالمبادئ والمعايير الأخلاقية، بالإضافة إلا أنه يجب تعيين المدراء الصادقين الذين يملكون سمعة جيدة، فهؤلاء يستمعون إلى صوتهم الداخلي الذي ينصهم على إتباع قيمهم الأخلاقية عند اتخاذ القرارات لتحقيق أهداف المؤسسة مع احترام جميع التزاماتها وتحقيق التوازن في المنفعة لجميع الأطراف⁴.

ثانياً: الأساس الأخلاقي لنظرية أصحاب المصلحة

ترتكز نظرية أصحاب المصلحة على أنه يجب مراعاة مصالح المجموعات المتأثرة بالمؤسسة عند اتخاذ القرارات إضافةً لمصالح المساهمين، فحسب هذه النظرية أصحاب المصلحة هم تلك المجموعات أو الأفراد الذين تتفاعل معهم المؤسسة أو لديها علاقات متبادلة معهم، كما يمكن تعريفهم على أنهم الأفراد أو المجموعات التي يمكن أن تؤثر أو تتأثر بالإجراءات أو القرارات أو السياسات أو الممارسات أو أهداف المؤسسة، يشترك هذان التعريفان في أن لأصحاب المصلحة القدرة على مساعدة المؤسسة أو إلحاق الضرر بها¹. هذا ويقدم Edward Freeman الذي يعتبر الأب لنظرية أصحاب المصلحة وزميله William Evan

¹- Rausch Alexandra, **Reconstruction of decision-making behavior in shareholder and stakeholder theory: implications for management accounting systems**, Review of managerial science, Vol 5, No 2-3, 2011, p 140.

²- Jensen Michael C, & Meckling William H, **Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure**, Journal of financial economics, Vol 3, No 4, 1976, p p 308, 309.

³- Rausch Alexandra, op.cit, p 138.

⁴- Cragg Wesley, **Business ethics and stakeholder theory**, Business Ethics Quarterly, Vol 12, No 2, 2002, p p 114, 115.

¹- Gibson Kevin, **The moral basis of stakeholder theory**, Journal of business ethics, Vol 26, No 3, 2000, p p 245, 246.

تعريفًا واسعًا لأصحاب المصلحة من التعريف الضيق، حيث تعرف مجموعات أصحاب المصلحة بموجب التعريف الضيق على أنها تلك المجموعات الحيوية لبقاء المؤسسة ونجاحها، أما التعريف الواسع لأصحاب المصلحة يشمل المجموعات والأفراد الذين يمكن أن يؤثروا على المؤسسة أو يتأثروا بها¹. ويمكن التمييز بين نوعين من أصحاب المصلحة الأساسيين والثانويين، فأصحاب المصلحة الأساسيين هم تلك المجموعات التي بدون مشاركتهم المستمرة لا تستطيع المؤسسة البقاء كمنشأة مستمرة، ويوجد بينهم وبين المؤسسة مستوى عالٍ من الترابط، أما أصحاب المصلحة الثانويين فهم أولئك الذين يؤثرون في المؤسسة ويتأثرون بها لكنهم ليسوا منخرطين في معاملات مع المؤسسة وغير ضروريين لبقائها، كما يمكن أن يسبب أصحاب المصلحة الثانويين أضرار جسيمة للمؤسسة وذلك نظرًا لتأثيرهم المحتمل على رفاة المؤسسة، لهذا يهتم المديرين بمصالحهم².

فالمؤسسة تمتلك عدة علاقات مع أصحاب المصلحة ويمكن تمثيل هذه العلاقات على شكل عقود سواءً كانت مبادلات أو معاملات أو تفويض سلطة اتخاذ القرارات أو مستندات قانونية رسمية، فيمكن اعتبار المؤسسة رابطة عقود أو حلقة وصل من العقود بين كبار المديرين وأصحاب المصلحة، وذلك لأن كبار المديرين يتعاقدون مع جميع أصحاب المصلحة الآخرين سواءً بشكل مباشر أو غير مباشر عن طريق وكلائهم، كما تختلف هذه العقود بشكل كبير من حيث درجة الشكليات ومدى الخصوصية، فبعض العقود تكون غامضة نسبيًا وغير رسمية بمعنى لا توجد وثائق لوصف هذه العقود، على سبيل المثال العلاقات أو العقود الغير رسمية بين المؤسسة والمجتمع المجاور لها، من ناحية أخرى توجد العقود الرسمية والمحددة كالعقود بين المؤسسة وحملة سنداتها، كما يمكن أيضًا أن يختلف التعاقد بين المؤسسة وأصحاب المصلحة في وتيرة وانتظام المعاملات والمبادلات، فمثلا العقود ذات العلاقات المستمرة كتلك العقود بين المديرين والموظفين. هذه التعاقدات بين المؤسسة وأصحاب المصلحة مبنية على أساس الثقة المتبادلة والتعاون، تخلق هذه الخاصية ميزة تنافسية إضافية للمؤسسة لذا يسعى المديرين لتطوير وتعزيز علاقات الثقة والتعاون مع أصحاب المصلحة¹.

تعترف نظرية أصحاب المصلحة بوجود مجموعات أخرى يجب أخذها بعين الاعتبار عند اتخاذ القرارات، فيجب ألا يكون الهدف الرئيسي للمؤسسة هو تعظيم الأرباح بدون وجود شروط، بل يجب على

¹ - Bowie Norman E, **Business ethics in the 21st century**, Vol 39, Springer Netherlands, 2013, p p 170, 171.

² - Cragg Wesley, **op.cit**, p p 116, 117.

¹ - Jones Thomas M, **Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics**, Academy of management review, Vol 20, No 2, 1995, p p 407, 409.

- المؤسسة خلق قيمة مضافة مع تحقيق منفعة لأصحاب المصلحة وعدم إلحاق الضرر بهم، فهذه الخاصية تعتبر جوهر نظرية أصحاب المصلحة والتي تقوم على عدة مبادئ أساسية وهي¹:
- للمؤسسة علاقات مع العديد من المجموعات المكونة "أصحاب المصلحة" التي تؤثر وتتأثر بقراراتها؛
 - تهتم النظرية بطبيعة هذه العلاقات من حيث العمليات والنتائج للمؤسسة ولأصحاب المصلحة؛
 - مصالح جميع أصحاب المصلحة لها قيمة جوهرية، ولا يفترض أن تهيمن مجموعة من المصالح على الآخرين؛
 - ترتكز النظرية على اتخاذ القرارات.

فهذه المبادئ تؤكد أن ما يميز نظرية أصحاب المصلحة عن نظرية المساهمين هي أن المؤسسة تدار لصالح جميع أصحاب المصلحة، وتعتبرهم وسيلة لتحقيق ربحية المؤسسة كما يُعتبرون أيضًا كغايات في حد ذاتهم، بالإضافة إلى أن الواجب الائتماني للمديرين يُلزمهم على حماية الحصص طويلة الأجل لكل مجموعة من أصحاب المصلحة، وذلك لأن المدراء يعتبرون وكلاء لهم كونهم يملكون علاقات ائتمانية مع كل من المساهمين وجميع أصحاب المصلحة غير المساهمين، هذا بالإضافة إلى وجود فروق أخرى بين النظريتين²، حيث يتم تلخيص هذه الاختلافات في الجدول التالي:

الجدول رقم (02 - 03): الاختلافات الرئيسية بين نظرية المساهمين وأصحاب المصلحة

نظرية أصحاب المصالح	نظرية المساهمين	
المسؤولية	الربحية	فلسفة الشركة
تلبية مصالح جميع أصحاب المصلحة	تحقيق أهداف المساهمين	غايات الشركة
خلق القيمة لجميع أصحاب المصلحة	تعظيم منفعة المساهمين	هدف الشركة طويل الأجل
غايات ووسائل	موارد مالية أو وسائل	مصالح أصحاب المصلحة
خدمة جماعية	البحث عن المصلحة الذاتية	المساهمة الاجتماعية

Source: Rausch Alexandra, op.cit, p 141.

ذكرنا في السابق أن المؤسسة عبارة عن رابطة عقود وبالتالي فهي تحتاج لمساهمين ومجموعات أصحاب المصلحة من أجل كينونتها وبقائها، فالعلاقات المرغوبة من قبل المؤسسات الأخلاقية والأفراد الأخلاقيين هي تلك العلاقات المبنية على مستويات عالية من الثقة والتعاون، هذه العلاقات تحترم العقود وتوحد الجهود لتحقيق مصالح الجماعة، ويتم الحصول على مثل هذه العلاقات من خلال السمعة الطيبة والتي تُكتسب بالسلوك الأخلاقي الجيد الفعلي والحقيقي، فبعض المؤسسات ذات السمعة الانتهازية والغير

¹ - Jones Thomas M, & Wicks Andrew C, **Convergent stakeholder theory**, Academy of management review, Vol 24, No 2, 1999, p 207.

² - Rausch Alexandra, **op.cit**, p p 140, 141.

أخلاقية تقوم بتعزيز والتغطية على سمعتها بالإعلانات ومن خلال إظهار السخاء والإيثار، لكن من الصعب تزييفها لأن السمعة الجيدة للمؤسسة تظهر من خلال البعد الأخلاقي الذي ينعكس في قرارات وسياسات المؤسسات وفي طبيعة تعاملاتها مع أصحاب المصلحة، تكون بعض سياسات وقرارات واضحة وسهلة الفهم بالنسبة لأصحاب المصلحة الآخرين، لكن في بعض الأحيان تكون للمؤسسة مواقف غامضة ناجمة عن الأخلاق الغير المتسقة أو المتغيرة، فهذه المؤسسات تتبنى "أخلاقيات المؤسسات الفرعية" بدلاً من "أخلاقيات مؤسسية واحد"، فمثلاً أن يكون لهذه المؤسسات علاقات مبنية على مستويات عالية من الثقة والتعاون مع بعض أصحاب المصلحة (مثل العملاء)، ولكن يكون لديهم علاقات حذرة وانتهازية مع أصحاب مصلحة آخرين (مثل العمال بالساعة)، فتمتع المؤسسات والمديرين بالأخلاقيات ينجم عنه فوائد، عندما تمتلك المؤسسة سمعة أخلاقية جيدة هذا يجعلها مرغوبة ومطلوبة لتكوين علاقات ويجذب المستثمرين إليها كما تساعد السمعة الجيدة في الحصول على التمويل اللازم، أما تمتع المديرين بسلوك أخلاقي عند اتخاذ القرارات يساهم في تحقيق المنفعة لصالح الجماعة بدون إلحاق الضرر بأي طرف، كما يساهم في بقاء ونجاح المؤسسات¹.

¹ - Jones Thomas M, **Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics**, op.cit, p 418- 421.

خلاصة الفصل

يبرز مما أوردنا في هذا الفصل أن أخلاقيات المجتمع تعتبر جوهر أخلاقيات العمل، فقد كانت المعايير الأخلاقية الركيزة التي يستند عليها الأفراد في حياتهم اليومية وفي قراراتهم وفي أعمالهم، فترسيخ هذه المعايير في النفس البشرية جعل استعمالها يكون لا إراديًا في جميع مجالات الحياة، وهو ما نجم عنه تواجد الأخلاقيات في المؤسسة، لكن كان هناك اختلاف في المعايير الأخلاقية التي يعتمد عليها الأفراد وذلك بسبب اختلاف وتنوع مصادرها، لذلك أقدمت المؤسسات على وضع ثقافة أخلاقية خاصة بها وتلزم العاملين بها على الامتثال لمعاييرها الأخلاقية التي تسعى لتحقيق منفعة جميع الأطراف، كما أنها تساهم في منع السلوكيات غير الأخلاقية التي من الممكن أن تؤدي بالمؤسسة للإفلاس كما حدث في مؤسسة Enron، لذلك يمكن اعتبار أن الأخلاق هي أساس بقاء واستمرارية المؤسسة، فهي تكسبها السمعة الجيدة وتجعلها أكثر موثوقية ومصداقية وهو ما يجذب إليها القوة العاملة والعملاء والموردين والمستثمرين.

الفصل الثالث: دراسة استقصائية لتأثير
البعد الأخلاقي على ترشيد القرارات المالية
كآلية للحد من مخاطر التعثر المالي

تمهيد

يعتبر هذا الفصل الخطوة الأخيرة من هذه الدراسة والذي يتضمن الإطار الميداني لها، حيث سنقوم في هذا الفصل باستخراج النتائج النهائية للعينة الاستقصائية التي نعتمد عليها عند اتخاذ قرار قبول أو رفض الفرضيات التي تم عرضها مقدمًا والتي توضح لنا مدى تحقيقنا للأهداف المرجوة من هذه الدراسة، ومن أجل توفر الدقة في هذه النتائج استلزم ذلك ضبط عينة الدراسة ولذلك سنقوم في هذا الفصل باختيار مؤسسات المساهمة الجزائرية التي تتوفر على الشروط اللازمة للدراسة الميدانية، وكذلك جمع البيانات والمعلومات اللازمة لإجراء التحليلات الإحصائية الملائمة لطبيعة هذه البيانات، وأيضًا لدراسة الارتباطات السببية بين المتغيرات الرئيسية والمتمثلة في البعد الأخلاقي والقرارات المالية والتعثر المالي، وكذلك لتحديد النموذج البنائي لهذه المتغيرات الثلاثة، حيث سنقوم بجميع هذه المراحل وفقًا لخطوات متدرجة والتي سيتم تضمينها في فروع ومطالب ومباحث هذا الفصل والتي سيتم عرضها كما يلي:

المبحث الأول: الإطار العام للدراسة الميدانية

المبحث الثاني: المعالجة الإحصائية لبيانات الدراسة

المبحث الثالث: التحليل العاملي الاستكشافي

المبحث الرابع: التحليل العاملي التوكيدي

المبحث الأول: الإطار العام للدراسة الميدانية

يعتبر اختيار مجتمع الدراسة وتحديد الأساليب والأدوات الإحصائية من أهم الخطوات اللازمة لاختبار الفرضيات ولتحقيق الأهداف المرجوة وللتحقق من مدى تطبيق الجوانب النظرية على أرض الواقع، لهذا قمنا في هذا المبحث بتعريف وتحديد مجتمع وعينة الدراسة والأداة المستخدمة في الدراسة، إضافة إلى التعرف على الأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات، أما الأدوات الإحصائية المستخدمة في تحديد العوامل وفي تشكيل النموذج البنائي فقد تم التطرق لهما في كل من المطلب الثاني والثالث على حدة.

المطلب الأول: إجراءات الدراسة الميدانية

سنقوم في هذا المطلب بعرض كل من مجتمع وعينة الدراسة التي يجب أن تكون خصائصهما ملائمة لتحقيق أهداف هذه الدراسة، إضافة لتقديم الأداة المستخدمة لقياس متغيرات الدراسة وكذا الأساليب الإحصائية الوصفية والاستدلالية الملائمة لتحليل البيانات.

أولاً: إطار مجتمع وعينة وأداة الدراسة

لتحقيق الأهداف المرجوة يجب اختيار المجتمع والعينة المدروسة بدقة وباهتمام كبير وبخصائص معينة تتلاءم مع متغيرات الدراسة، بحيث استلزمت هذه الأخير في الدراسة الحالية توفر عدة شروط تم أخذها بعين الاعتبار عند تحديد المجتمع، ومن أهمها تشكيل مجتمع الدراسة من المؤسسات ذات الأسهم وذلك لتوفرها على كل من القرارات الاستثمارية والتمويلية وخاصة قرار توزيع الأرباح، لذلك قمنا بالتوجه نحو المؤسسات الاقتصادية المتواجدة في البورصة الجزائرية بالإضافة إلى المؤسسات الاقتصادية الناشطة في المنطقة الصناعية بولاية برج بوعريج، بحيث تم اختيار هذه المؤسسات بصفة خاصة لأنها ذات حجم كبير وذات إنتاجية كبيرة فأغلب هذه المؤسسات توزع منتجاتها على عدد من ولايات الوطن، وهو ما يؤكد اتخاذها للقرارات المالية بصفة دائمة عند ممارسة نشاطاتها. وفي الجدول التالي سوف يتم توضيح تعداد المؤسسات الاقتصادية محل الدراسة.

الجدول رقم (03-01): قائمة المؤسسات موضوع الدراسة

الرقم	المؤسسات	مجال المؤسسات	مقر المؤسسات
1	Rouiba	الصناعة الغذائية	الجزائر
2	Saidal	الصناعة الصيدلانية	الجزائر
3	Biopharm	الصناعة الصيدلانية	الجزائر
4	Condor	الصناعة الإلكترونية	برج بوعريج
5	Irragris	صناعة الأنابيب	برج بوعريج

6	Embag	صناعة أوراق التعبئة والتغليف	برج بوعريريج
7	Creative invest	صناعة المواد البلاستيكية والأكياس المنسوجة	برج بوعريريج
8	Divindus trading company	صناعة الخشب	برج بوعريريج
9	Lafarge	صناعة الاسمنت والخرسانة	برج بوعريريج

المصدر: من إعداد الطالبة

بالنسبة لمؤسسة روية فقد كانت من المؤسسات المدرجة في بورصة الجزائر لفترة زمنية معينة لكن حاليًا تم شطب اسمها بعد الطلب الذي قدمته بسحب أسهمها من البورصة، بالرغم من هذا تم اختيارها ضمن مجتمع الدراسة وذلك للخبرة التي اكتسبها مسيروها في البورصة وأيضًا كونها مؤسسة ذات مكانة عالية ومعروفة في جميع أنحاء الوطن.

أما بخصوص أداة الدراسة فهي تعتبر من أهم الخطوات لاختبار مدى صحة وخطأ الفرضيات، لذلك من الضروري اختيار الأداة التي تجمع أكبر قدر من المعلومات الدقيقة والصحيحة عن المتغيرات موضع الدراسة، ومن أجل احتواء جميع الجوانب المهمة لمتغيرات الدراسة قمنا باستخدام الاستبانة كأداة لجمع المعلومات الأولية، فهذه الاستبانة تم تصميمها بناءً على الجانب النظري وخصيصًا لقياس متغيرات النموذج النظري المتمثلة في البعد الأخلاقي والقرارات المالية والتعثر المالي، فهذه الأخيرة تعتبر محاور رئيسية في الجزء الثاني من الاستبانة، حيث تم تقسيمها إلى جزئين؛ تضمن الجزء الأول الخصائص الشخصية لأفراد العينة وذلك للتعرف على البيانات الديمغرافية، أما الجزء الثاني فيتكون من 41 عبارة تم تقديم الردود حولهم من خلال سلم ليكارت الخماسي، لكن هذه العبارات كانت مقسمة على ثلاث محاور رئيسية؛ تعلق كل محور بـ:

المحور الأول: كان بخصوص البعد الأخلاقي والذي تضمن 14 عبارة؛

المحور الثاني: خُصص لتقييم ترشيد القرارات المالية والذي احتوى على 15 عبارة؛

المحور الثالث: كان بخصوص التعثر المالي واشتمل على 12 عبارة.

فيما يتعلق بتوزيع الاستثمارات فكانت في المؤسسات المذكورة في الجدول رقم (3-1)؛ بحيث تم انتقاء أفراد عينة الدراسة بعناية فائقة للحصول على معلومات دقيقة لذلك قمنا بتوزيعها على متخذي القرارات داخل هذه المؤسسات، فبلغ عدد الاستثمارات الموزعة على أفراد العينة 250 استثمارة لكن عند استرجاعها تم العثور على 225 استثمارة وهو ما يمثل 90% من العدد الكلي للاستثمارات، وبعد فرز وتفحص هذه الاستثمارات تم استبعاد 07 استثمارة أي ما نسبته 2.8% من العدد الكلي وذلك لعدم توفرها على الشروط

اللازمة للتحليل، أما عدد الاستثمارات التي تم استخدامها في هذه الدراسة فكان 218 استثمارة وهو ما يعادل 87.2% من الاستثمارات الموزعة وهذه العينة تعتبر كافية لإجراء التحليل الإحصائية اللازمة. والجدول التالي يوضح الاستثمارات الموزعة والمسترجعة بنسبها.

الجدول رقم (03-02): توضيح عدد الاستبانات الصالحة للتحليل الإحصائي

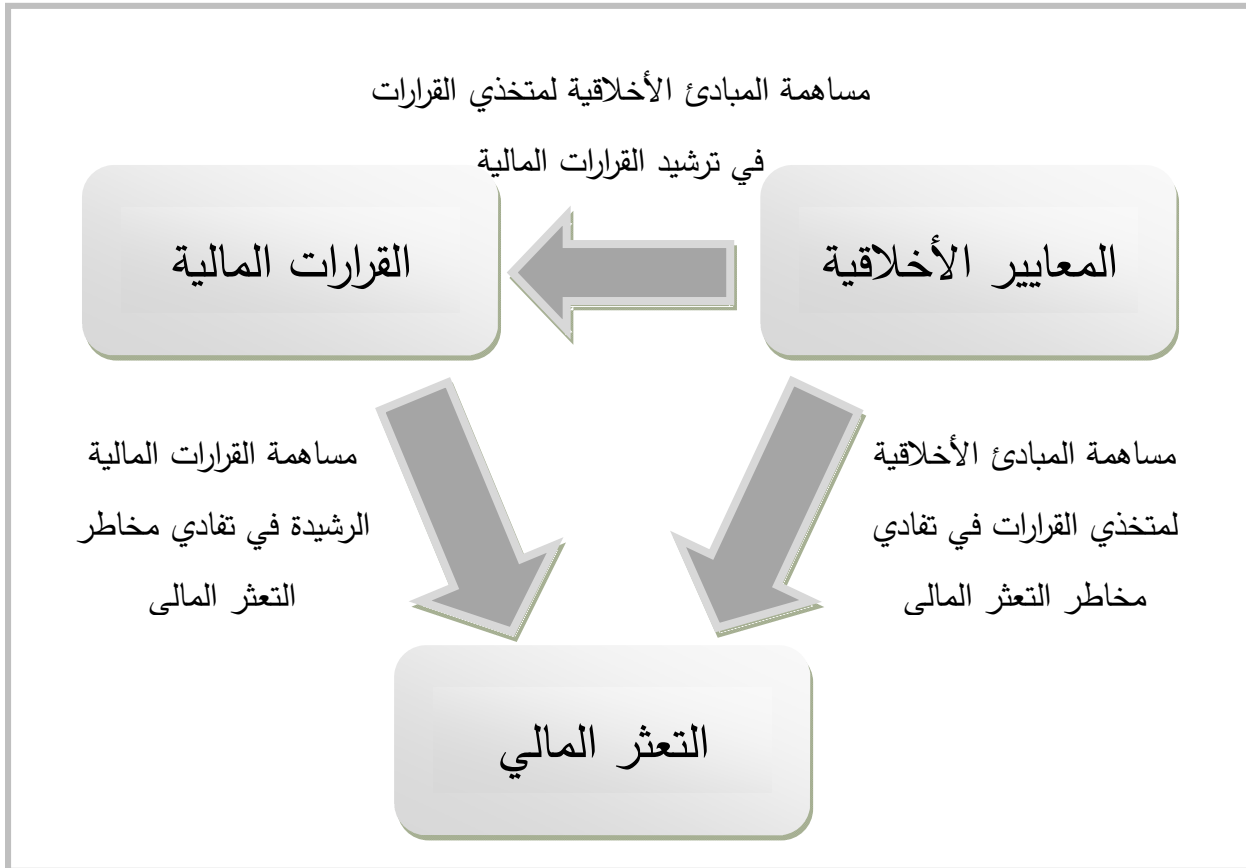
النسبة المئوية	العدد	البيان
100%	250	الاستبانات الموزعة
10%	25	الاستبانات غير المسترجعة
90%	225	الاستبانات المستردة
2.8%	07	الاستبانات المستبعدة
87.2%	218	الاستبانات القابلة للتحليل

المصدر: من إعداد الطالبة

ثانياً: عرض نموذج الدراسة

لمعالجة الإشكالية المطروحة في هذه الدراسة وفي إطار تحقيق الأهداف المرجوة، قمنا ببناء نموذج افتراضي يوضح العلاقات السببية بين المتغيرات الرئيسية لهذه الدراسة والمتمثلة في المبادئ الأخلاقية والقرارات المالية والتعثر المالي، والذي سنقوم بعرضه فيما يلي:

الشكل رقم (03-01): نموذج الدراسة



المصدر: من إعداد الطالبة

ثالثاً: الأدوات الإحصائية المستخدمة في تحليل بيانات الدراسة

سنقوم في هذه الدراسة باستخدام مجموعة من الأساليب الإحصائية الوصفية والاستكشافية للتعرف على الخصائص الشخصية لأفراد عينة الدراسة ولتحليل اتجاهات محاور الدراسة، بحيث سيتم القيام بهذه الأساليب باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS.V23. وفيما يلي سيتم التعرف على كل من هذه الأساليب الإحصائية بشكل مختصر.

1- اختبار ثبات ومصداقية الاستبيان

يعتبر اختبار الثبات من الخطوات المهمة لقياس صدق الاستبانة قبل بدأ التحاليل والاختبارات، وذلك لأن اختبار الثبات يمثل درجة الاتساق بين مقاييس أو عبارات أو أسئلة الاستبانة، فثبات المقياس يعني حصولنا على نفس النتائج إذ قمنا بتطبيقه أكثر من مرة في ظروف مماثلة¹، كما يمكن أن يشير مفهوم الاتساق إلى عدم تأثر الدرجات بالأخطاء غير المنتظمة التي تعددت مصادرها، فبعضها يتعلق بأداة القياس أو إجراءات تطبيق الاختبار وتصحيحه وبعضها الآخر يتعلق بالأفراد المختبرين²، ومن أهم الأساليب الشائعة للحكم على مدى دقة القياس في البحوث الاجتماعية والاقتصادية والمالية أسلوب ألفا كرونباخ، والذي يقيس الاتساق الداخلي لفقرات الاستبانة من خلال معامل ألفا، فكلما كان هذا المعامل قريب من الواحد الصحيح كان هناك استقرار واتساق بين عبارات الاستبانة، وهو ما عارضه (2009) Sijtsma في ورقته البحثية حيث أظهر أن ألفا كرونباخ يعاني من مشاكل كبيرة وذلك لأنه نادراً ما تتوفر فرضياته خاصة شرط تساوي تحميلات الفقرات على المحور الكامن وشرط تساوي التباين³، لكن هناك أساليب أخرى للتحقق من اختبار الثبات من بينها طريقة التجزئة النصفية ومعامل جوتمان هذا بالنسبة للطرق التقليدية، وفيما يتعلق بالطرق الحديثة فقد أشار (2009) Sijtsma في ورقته البحثية الثانية أن من أفضل الطرق لقياس الموثوقية هي التحليل العاملي الاستكشافي والتوكيدي أو النمذجة بالمعادلة الهيكلية⁴.

أيضاً يعتبر التحليل العاملي الاستكشافي والتوكيدي من أهم أساليب التحقق من الاتساق الداخلي لعبارات وأسئلة الاستبانة، وبالرغم من استخدام التحليل العاملي الاستكشافي والتوكيدي في هذه الدراسة إلا أننا قمنا بالتأكد من ثبات أداة الدراسة باستخدام طريقة ألفا كرونباخ.

¹ - أحمد الرفاعي غنيم، نصر محمود صبري، التحليل الإحصائي للبيانات باستخدام SPSS، دار قباء للنشر والطباعة، القاهرة، مصر، 2000، ص 288.

² - عابد كريم عبدعون الكناني، مقدمة في الإحصاء وتطبيقات SPSS، دار اليازوري العلمية، الأردن، 2014، ص 195.

³ - Sijtsma Klaas, On the use, the misuse, and the very limited usefulness of Cronbach's alpha, Psychometrika, Vol 74, No 1, pp 110- 117.

⁴ - Sijtsma Klaas, Reliability beyond theory and into practice, Psychometrika, Vol 74, No 1, p p 170, 171.

2- التحليل الوصفي لبيانات الدراسة

بهدف التعرف على الخصائص الشخصية لأفراد عينة الدراسة سنقوم بالاستعانة بأساليب التحليل الوصفي المتمثلة في حساب التكرارات والنسب المئوية وكذلك التمثيل البياني بالدائرة من أجل تحليل المعلومات الديموغرافية، هذا إضافةً لتحليل اتجاهات إجابات أفراد العينة على العبارات المكونة لمحاور الدراسة وذلك أيضًا باستخدام التكرارات والنسب المئوية وبعدها يتم التعليق على النتائج.

3- اختبار التوزيع الطبيعي

يعتبر اختبار التوزيع الطبيعي الأساس لبدأ عملية اختبار الفرضيات، فمن الضروري التعرف على توزيع البيانات التي تم تجميعها من أجل اختيار الأساليب الإحصائية الملائمة لمعالجتها، ويمكن التحقق من اعتدالية البيانات من خلال نوعين من الاختبارات، يكون الاختبار الأول باستخدام **Kolmogrov- Smirnov** و اختبار **Shapiro- Wilk** بحيث تتبع البيانات التوزيع الطبيعي إذا كانت **Sig** أكبر من 0.05 في كلا الاختبارين، لكن يتم تفضيل اختبار **Kolmogrov- Smirnov** في حال كان عدد العينة أكبر من 50 على عكس اختبار **Shapiro- Wilk** الذي يستخدم عندما تكون العينة أقل من 50 مفردة، في حين يتمثل النوع الثاني من الاختبار في مقياس الالتواء والتفرطح، فمؤشر الالتواء يقيس مدى تماثل التوزيع وذلك من خلال تماثل المعلومات في جانبي المنحنى الاعتدالي الذي يأخذ الشكل الجرسى، لكن في حال كانت معظم درجات الأفراد على الجانب الأيسر من المنحنى فهذا يعني أن الالتواء موجب على عكس الالتواء السالب الذي تكون فيه معظم النتائج على الجانب الأيمن، أما بخصوص مؤشر التفرطح فهو يدل على درجة تدبب المنحنى؛ ففي حال كانت قمة المنحنى قريبة من المحور الأفقي (محور الفواصل) فإن المنحنى يكون ذو شكل مسطح فعندها يطلق عليه التوزيع المفرطح على غرار التوزيع المدبب الذي تتوجه فيه قمة المنحنى نحو أعلى الذروة، هذا بالنسبة للتعرف على توزيع البيانات من خلال المنحنى البياني الذي يتم استخراجها من خلال البرنامج الإحصائي SPSS، لكن أيضًا يمكن تحديد نوع التوزيع من خلال قيمة الالتواء والتفرطح المستخرجة ويكون ذلك بمقارنة تلك القيم مع حدودها، والتي عموماً ما تكون محصورة بين (3، -3) بالنسبة لمعامل الالتواء و ضمن المجال (8، 10) بالنسبة لمعامل التفرطح، لكن هناك البعض من الباحثين الذين يقوم بتفسير النتائج من خلال مقارنتها مع قيمة Z الجدولية.

4- اختبار T-test لعينتين مستقلتين

يعتبر من الاختبارات المعلمية التي تشترط اعتدالية البيانات، حيث يهدف هذا الاختبار لمعرفة ما إذا كان الفرق بين متوسطي العينتين المسحوبتين من مجتمعين مستقلين يعود إلى الصدفة أو أن الفرق جوهري¹، ويعتمد هذا الاختبار على الفرضيات التالية:

الفرضية العدمية: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين المجموعتين
الفرضية البديلة: توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين المجموعتين

5- اختبار تحليل التباين الأحادي F-test

يعتبر تحليل التباين امتداد لاختبار T-test، حيث يتشاركان في نفس الشروط والأهداف والفرضيات إلا أنهما يختلفان في كون أن تحليل التباين يقيس مدى دلالة الفروق بين متوسطات ثلاث مجموعات فأكثر على غرار اختبار T-test الذي يكون بين مجموعتين فقط.

المطلب الثاني: التحليل العاملي الاستكشافي

يعتبر التحليل العاملي أسلوب لتخفيض البيانات، حيث يستخدم لتقليل عدد كبير من المتغيرات إلى مجموعة أقل من العوامل التي تلخص المعلومات الرئيسية التي تحتوي عليها المتغيرات، لكنه في الغالب ما يستخدم كأسلوب استكشافي في حالة رغبة الباحث في بناء نظرية محددة، وذلك لأنه يساهم في التحقق من ثبات وصدق البناء². فالتحليل العاملي يمكن استخدامه في تحقق العديد من الأهداف، والتي يمكن حصر أهمها فيما يلي³:

- التعرف على الأنماط البينية: فإذا كانت لدينا مصفوفة ارتباطات بين مجموعة من المتغيرات تمثل خصائص معينة فإن أسلوب التحليل العاملي يكشف عن الأنماط المنفصلة للعلاقات البينية التي تتضمنها المتغيرات ويحدد علاقة كل متغير بتلك الأنماط ودرجة هذه العلاقة.

¹ عبد الحميد عبد المجيد البداوي، الأساليب التطبيقية لتحليل وإعداد البحوث العلمية، دار الشروق للنشر والتوزيع، 2009، ص 330.

² محمد نجيب عبد الفتاح وآخرون، التحليل المعمق للبيانات باستخدام حزمة البرامج الجاهزة SPSS، جامعة الدول العربية، قطاع الشؤون الاجتماعية، القاهرة، مصر، 2009، ص 217.

³ زياد رشاد الراوي، طرق التحليل الإحصائي متعدد المتغيرات، المعهد العربي للتدريب والبحوث الإحصائية، الطبعة الأولى، الأردن، 2017، ص 139.

- **الاختصار في وصف البيانات:** فإذا كان لدينا مجموعة كبيرة من المشاهدات التي تخص عدد كبير من المتغيرات، فإنه يمكن أن يتم تركيز هذه البيانات ضمن عدد قليل من العوامل التي تقوم مقام المتغيرات العديدة في إجراء الوصف والمقارنة.
- **بناء مقاييس التقدير:** كثيراً ما يتطلب الأمر تصميم مقياس لتقدير سلوك الأفراد في مجال معين، ويستلزم ذلك إعطاء أوزان معينة للخصائص التي يتضمنها هذا المقياس، والتحليل العملي يحقق هذا الهدف بتصنيفه لهذه الخصائص والمتغيرات في صورة عوامل مستقلة.
- **تحويل البيانات:** يستعمل التحليل العملي في تحويل البيانات إلى صورة أخرى تتوفر فيها بعض الشروط التي يمكن من خلالها تطبيق أساليب إحصائية أكثر جدوى على هذه البيانات، ومثال ذلك في تحليل الانحدار المتعدد فإن التقدير الصحيح للمعاملات يتطلب عدم وجود حالة التعدد الخطي، لكن في حالة وجود مثل هذه الحالة؛ فإنه يمكن استخدام التحليل العملي وتحويلها إلى أقل عدد من العوامل غير المترابطة يمكن إحلالها محل المتغيرات الأصلية في معادلة الانحدار.
- فرغبة الباحث في تحقيق إحدى هذه الأهداف تؤدي به لاستخدام التحليل العملي والذي يتطلب بدوره تنفيذ عدة خطوات والتي من الممكن أن تحتاج إلى اتخاذ بعض القرارات من قبل الباحث، لكن قبل الانطلاق في التحليل العملي يجب التحقق من الفرضيات التي يقوم عليها وفيما يلي سيتم التعرف على كل من فرضيات وخطوات التحليل العملي الاستكشافي.

أولاً: فرضيات التحليل العملي الاستكشافي

توجد العديد من الفرضيات التي من الضروري أن تتوفر في البيانات المعدة للتحليل، من أهم هذه الفرضيات ما يلي:

1- حجم عينة الدراسة

يستلزم التحليل العملي الاستكشافي أن تكون العينة كافية من أجل الحصول على تقديرات دقيقة ونتائج قابلة للتعميم، لكن هناك العديد من الباحثين الذين اختلفوا في آرائهم عن حجم العينة المناسب للتحليل، فهناك بعض الباحثين الذين يرون أنه إذا كان حجم العينة 50 مشاهدة أو أقل فلا يمكن القيام بالتحليل العملي لهذه البيانات، كما أن هناك فئة أخرى من الباحثين يقومون بتحديد حجم العينة اللازم وفقاً لعدد المتغيرات حيث يجب أن لا تقل نسبة المشاهدات إلى المتغيرات عن (1:4) وأحياناً (1:5) ونعني به أنه يمكن تمثيل المتغير الواحد بأربع أو خمس حالات كحد أدنى، كما يمكن أن يكون عدد المشاهدات مساوي

لعشرة أضعاف عدد المتغيرات أي (1:10)¹، كما يوجد أيضًا الدراسة التي قام بها الباحثان (Guadagnoli & Veliver, 1988) والتي أشارت إلى أن أهم العوامل هو تشبع العناصر (الحجم المطلق للتشبعات) وحجم

العينة المطلق، وكذلك عدد المتغيرات لكل عامل لكنه يعتبر الأقل أهمية، وقد أوصى الباحثان بما يلي²:

- إذا كان عدد تشبعات أربع عناصر أو أكثر (0.60) تكون هذه العوامل ثابتة بغض النظر عن حجم العينة، ويمكن القول كذلك أن أي عامل يزيد ثلاثة من تشبعاته على (0.80) يمكن اعتباره عاملاً ثابتاً؛
- إذا كان عدد العوامل التي يبلغ تشبعها (0.40) عشرة أو أكثر فإنها تكون ثابتة إذا كان حجم العينة 150 فرداً أو أكثر؛

- عندما يكون لدينا عوامل تقل تشبعاتها عن (0.40) يجب ألا يقل حجم العينة عن 300 حتى يمكن اعتبار هذه العوامل ثابتة ويمكن تفسيرها.

بالرغم من جميع هذه الاختلافات إلا أن بعض الباحثين اتفقوا على أن حجم العينة الذي يساوي 100 فرد يعتبر مقبول وكافي لإجراء التحليل العملي الاستكشافي وهو ما سيتم الاعتماد عليه في هذه الدراسة.

2- البيانات المفقودة

تعتبر من الأمور المهمة التي يجب التعامل جيداً معها قبل البدء بتحليل النتائج في البحث، وغالباً ما يكون لوجود البيانات المفقودة عدة أسباب منها عدم الدقة في الإجابة أو التطبيق أو عدم الجدية في التعامل مع البحث أو الدراسة العلمية، أو حساسية الموضوع مما قد يدفع البعض إلى ترك سؤال أو الانسحاب من البحث قبل إكماله، لكن مهما اختلفت أسباب وجود البيانات المفقودة إلا أنه يجب على الباحث التعامل معها³، إما باستخدام طريقة Pairwise حيث يتم استبعاد هذه الحالات من التحليل، أو باستخدام إحدى الطرق التعويضية مثل: إحلال المتوسط بها، أو استخدام الانحدار لكن هذا الأخير من شأنه أن يسبب معاملات ارتباطات عالية قد ينجم عنها ظهور عوامل أحياناً لا تمثل الظاهرة⁴.

¹ - حمزة محمد دودين، التحليل الإحصائي المتقدم للبيانات باستخدام SPSS، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2010، ص 190.

² - رجاء محمود أبو علام، التحليل الإحصائي للبيانات باستخدام برنامج SPSS، دار النشر للجامعات، الطبعة الثالثة، القاهرة، مصر، 2009، ص 389.

³ - حمزة محمد دودين، مرجع سابق، ص 45.

⁴ - عبد الناصر السيد عامر، نمذجة المعادلة البنائية للعلوم النفسية والاجتماعية- الأسس والتطبيقات والقضايا، الجزء الثاني، دار جامعة نايف للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2018، ص 115.

3- البيانات المتطرفة

يقصد بالقيم المتطرفة مفردات أو مشاهدات لها قيم أكبر بكثير أو أقل بكثير من بقية المفردات التي يحتويها المتغير، ويمكن أن تكون هذه القيم لمفردات على متغير واحد أو على عدة متغيرات في نفس الوقت، وقبل البدء بتحليل البيانات يجب على الباحث التأكد من عدم وجود القيم المتطرفة لما لها من تأثير كبير في تغيير قيم الارتباطات الفعلية بين المتغيرات، وبالتالي التقليل من دقة النتائج¹.

4- اعتدالية البيانات

يستخدم التحليل العاملي لتلخيص العلاقات بين مجموعة كبيرة من المتغيرات، ويفترض أن تكون توزيعات درجات أو بيانات هذه المتغيرات تتسم بالاعتدالية بقدر الإمكان من أجل نتائج أكثر دقة، ويمكن تقدير اعتدالية البيانات من خلال اختبار Kolmogrov- Smirnov أو من خلال معامل الالتواء والتفرطح².

ثانياً: خطوات التحليل العاملي الاستكشافي

ننطلق في تحليل البيانات بعد التحقق من قابليتها للتحليل وذلك بتحقيقها للفرضيات المذكورة، حيث يتم استخراج النتائج من خلال المرور بأربع خطوات، تتمثل فيما يلي:

1- فحص قابلية مصفوفة الارتباط لإجراء التحليل العاملي الاستكشافي

ينطلق التحليل العاملي من مصفوفة الارتباطات بين المتغيرات المقاسة، لكن بدايةً يجب التأكد من أن هذه المصفوفة تشتمل على الخصائص اللازمة لجعلها قابلة للتحليل، وتتمثل هذه الخصائص فيما يلي³:

1-1- ينبغي أن تكون معاملات الارتباط في المصفوفة متنوعة أي أنها تحتوي على معاملات منخفضة ومتوسطة ومرتفعة، لكن إن وجدَ في المصفوفة متغير لا يرتبط بالمتغيرات الأخرى أي تكون جل معاملات ارتباطه معهم ضعيفة فحينها يستحسن حذفه قبل بدء التحليل، كما يستحسن حذف المتغير الذي تكون له معاملات ارتباط مرتفعة مع جل المتغيرات الأخرى لأن ذلك يؤثر بشكل سلبي على المصفوفة.

1-2- يجب أن تكون القيمة المطلقة لمحدد مصفوفة الارتباطات أكبر من (0.00001) وإلا دل ذلك على وجود اعتماد خطي بين الصفوف أو بين الأعمدة للمصفوفة، أو وجود ارتباطات مرتفعة غير حقيقية بين بعض المتغيرات.

¹ حمزة محمد دودين، مرجع سابق، ص ص 41، 190.

² عبد الناصر السيد عامر، مرجع سابق، ص 115.

³ أحمد بوزيان تيغزة، التحليل العاملي الاستكشافي والتوكيدي - مفاهيمها ومنهجيتها بتوظيف حزمة SPSS ولبزر LISREL، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص ص 26-29.

1-3- ينبغي أن تكون مصفوفة معاملات الارتباط مختلفة عن مصفوفة الوحدة Singular matrix، وللتأكد من أن مصفوفة معاملات الارتباط ليست مصفوفة الوحدة نستعمل اختبار برتليت Bartlett's test of Sphericity الذي يجب أن يكون دالاً إحصائياً. ومصفوفة الوحدة هي المصفوفة التي تكون فيها قيم عناصر الخلايا القطرية الرئيسية مساوية للواحد الصحيح، في حين أن قيم الخلايا غير القطرية لكافة المصفوفة تساوي صفراً.

1-4- معاملات الارتباط الجزئية ينبغي أن تكون منخفضة، وأن يكون مقياس كيزر- ماير- أولكين Kaiser-Meyer-Olkin (KMO- test) لكافة المصفوفة أعلى من 0.50 وفقاً لمحاكاة كيزر، وهو مقياس عام لملاءمة التعيين، ويدل أيضاً بأن الارتباطات عموماً في المستوى. ويجب أيضاً أن يكون مقياس Measures of Sampling Adequacy (MSA) لكل متغير (أو فقرة إذا كانت المتغيرات فقرات) أعلى من 0.5 مما يدل على أن مستوى الارتباط بين كل متغير بالمتغيرات الأخرى في مصفوفة الارتباطات كاف لإجراء التحليل العاملي.

2- طرق استخراج العوامل

ننطلق في تنفيذ الخطوة الثانية بعد التأكد من صلاحية مصفوفة الارتباط للتحليل، لكن قبل استخراج العوامل يتوجب اتخاذ قرار بشأن الطريقة المتبعة لتنفيذ هذه الخطوة، فهناك العديد من الطرق التي يتم تصنيفها وفقاً لنوع تباين المتغيرات المقاسة، والتي من الضروري تضمّنها على قدر محدد من التباين لكن لا ينبغي أن يكون أعلى من الواحد الصحيح، ويمكن تصنيف هذا التباين إلى نوعين؛ يتمثل النوع الأول في التباين المشترك والذي يمثل لنا المساحة المشتركة أو القاسم المشترك بين المتغيرات، أما النوع الثاني فيتمثل في التباين الفريد ونقصد به التباين الذي لا يشترك فيه المتغير أو الفقرة مع المتغيرات أو الفقرات الأخرى، وينقسم بدوره إلى قسمين؛ حيث يكون القسم الأول خاص بالمفردة أي يشكل هويتها ويميزها عن باقي المتغيرات ويدعى بالتباين الخاص، أما القسم الثاني فيتمثل في تباين الخطأ والذي يكون مستقل عن التباين الخاص، وعرضه للتذبذب وعدم الانتظام، ويقدر حجمه باستعمال الثبات ولاسيما معامل ألفا كرونباخ. ويمكن تصنيف طرق استخراج العوامل حسب هذين النوعين من التباين إلى¹:

2-1- طريقة تحليل المكونات الرئيسية (PCA) Principal Components Analysis: تفترض هذه الطريقة أن معظم التباين في المتغيرات المقاسة هو من نوع التباين المشترك، غير أن هذا الافتراض يصعب التحقق منه، بل ويندر تحقّقه، لذلك فإن هذه الطريقة لا تصلح للكشف عن البنية العاملية ذات الدلالة

¹ - منور أحمد رمضان، البناء العاملي لرائز القدرات المعرفية "CogAt" باستخدام التحليل العاملي التوكيدي والاستكشافي، رسالة لنيل شهادة ماجستير، قسم القياس والتقويم النفسي والتربوي، جامعة دمشق، سورية، 2014، ص ص 37-40.

النظرية التي تعكس المتغيرات المقاسة وتمثلها، وعليه فالأجدي أن يقتصر استعمالها في اختزال المتغيرات المقاسة العديدة إلى عدد قليل من المتغيرات الكامنة، كما يمكن استخدامها في الدراسات الاستكشافية التي لا تمتلك إطار نظري.

2-2-2- طريقة تحليل التباين المشترك (Common Factor Analysis (CFA): تستعمل هذه الطريقة التباين المشترك في التحليل، أي تصفي الفقرات أو المتغيرات من تباين الخطأ والتباين الخاص، ويتضمن هذا النوع العديد من الطرق لكن أهم هذه الطرق تتمثل فيما يلي:

2-2-1- طريقة المحاور الأساسية Principal Axis Factoring: تقوم هذه الطريقة على التقدير الأولي للاشتراكيات في الخلايا القطرية لمصفوفة الارتباطات القائمة على مربعات الارتباط، وتشبه هذه الطريقة طريقة المكونات الأساسية في آلية استخراج العوامل، إذ تنطلق طريقة المحاور الأساسية من وضع قيم الشيوع الأولية التي هي معاملات الارتباط المتعدد في الخلايا القطرية للمصفوفة، ثم تقوم هذه الطريقة بتقدير قيم شيوع جديدة تحل محل قيم الشيوع السابقة الأولية، وتستمر عملية تقدير الشيوع الجديدة إلى أن يصل البرنامج إلى أقصى تقارب بين قيم الشيوع الجديدة وقيم الشيوع القديمة، بحيث لا يتعدى هذا الفرق عند استعمال حزمة SPSS مقدار (0.001).

2-2-2- طريقة الاحتمال الأقصى Maximum Likelihood (ML): وظيفة هذه الطريقة في استخراج العوامل وحساب تشعباتها (المعاملات)، إيجاد قيم عددية لهذه المعلمات الحرة في النموذج بحيث إن مصفوفة البيانات المشتقة من النموذج قريبة جداً من بيانات العينة، إلا أن هذه الطريقة تحتاج إلى محاولات عدة للوصول إلى قيم تقديرية مناسبة للمعاملات، أي لاستخراج العوامل وتقدير التشعبات، إذ تبدأ بقيم أولية للمعاملات، التي تكون غالباً غير مناسبة لتقليص الفرق بين مصفوفة البيانات للعوامل التي يراد استخراجها، ومصفوفة البيانات للعينة (البيانات الأصلية)، إلى أن تصل لقيم معاملات تحقق أقصى تقارب ممكن بين المصفوفتين، فتتوقف محاولة البحث عن قيم المعلمات عند تحقيق هذا المستوى من التشابه أو التقارب بين بيانات النموذج والنموذج الأصلي. وتستخدم هذه الطريقة في حال افتراض التوزيع الطبيعي لأنها تفترض أن كل أخطاء العينة العشوائية بناء على نظرية التوزيع الطبيعي، والنموذج يفترض أن يكون صحيحاً (خالياً من الأخطاء) في المجتمع، كما أن الارتباطات الأكبر بين المتغيرات المقاسة ستكون أقل تأثراً بالخطأ، بينما الارتباطات الصغيرة ستقود إلى أثر أكبر للخطأ.

3- محكات تحديد عدد العوامل

من المعلوم بأن التحليل العاملي يؤدي إلى استخراج عدد من العوامل مساوٍ لعدد المتغيرات الداخلة في عمل الباحث، ولا توجد قاعدة كافية ومرضية ومقبولة من الجميع للتوقف عن استخلاص العوامل، بالرغم

من هذا الاختلاف إلا أنه يوجد عدد من المحكات التي يمكن استخدامها لهذا الغرض، والواقع أنها تؤدي في الغالب إلى نتائج متقاربة، إلا أنه من أكثر المحكات شيوعاً واستخداماً هو محك كايزر Kaiser Criterion والذي تعتمد فكرته على حجم التباين الذي يعبر عنه العامل ومن أجل أن يكون العامل بمثابة فئة تصنيفية فلا بد أن يكون تباينه أو جذره الكامن أكبر أو مساو على الأقل لحجم التباين الأصلي للمتغير، وبما أننا لا نستطيع نظرياً استخلاص كل تباين المتغير في عامل واحد فإن حصولنا على عامل جذره الكامن لا يقل عن واحد صحيح لا بد أن يكون مصدر تباينه أكثر من متغير، وبالتالي يكون عاملاً معبراً عن تباين مشترك بين متغيرات متعددة¹.

4- تدوير العوامل

بعد التوصل إلى العوامل وتشبعاتها، تأتي عملية تدوير العوامل إلى مكان آخر يساعد في تفسيرها، فالهدف الأساسي من تدوير العوامل هو التوصل إلى تشكيلة مناسبة للعوامل يمكن تفسيرها، وبالتالي فإن تدوير العوامل يساعد في تفسير العوامل تفسيراً منطقياً²، وهناك طريقتان لتدوير العوامل:

4-1- التدوير المتعامد Orthogonal: يفترض التدوير المتعامد أن العوامل غير مترابطة وبالتالي فهو يتميز بالبساطة حيث أنه يكون من السهل نسبياً التعامل مع العوامل المتعامدة من حيث حسابها ورسمها، فالعوامل المتعامدة مستقلة عن بعضها والارتباط بينها يكون معدوماً³. ومن أهم الطرق المستخدمة في التدوير المتعامد، طريقة Quartimax، طريقة Equamax، و طريقة Varimax والتي تعتبر الأكثر شيوعاً واستخداماً في الأساليب المتعامدة، حيث تحاول هذه الطريقة جعل التشبعات إما كبيرة أو صغيرة مما يسهل عملية التفسير، فهي تركز على تبسيط تشبعات الفقرات أو المتغيرات على كل عامل، إذ تلجأ إلى تبسيط أعمدة التشبعات (التشبعات داخل كل عامل) بدلاً من تبسيط تشبعات الصفوف (التشبعات بين أو عبر العوامل). أي يؤدي إلى تعظيم تباين التشبعات داخل العامل، وتوسيع التفاوت بين التشبعات المرتفعة والتشبعات المنخفضة على ذات العامل، الأمر الذي ينسجم مع خاصية البنية البسيطة لتشبعات العوامل، ويُسهل من عملية تأويلها¹.

¹- نائر داود سلمان، التحليل العاملي الاستكشافي: النظرية والتطبيق في SPSS، دار الكتب والوثائق، بغداد، 2015، ص 53، 54.

²- محفوظ جودة، التحليل الإحصائي المتقدم باستخدام SPSS، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008، ص 161.

³- المرجع نفسه، ص 161.

¹- منور أحمد رمضان، مرجع سابق، ص 52.

4-2- التدوير المائل Oblique: يعتبر التدوير المائل ملائمًا للحياة العملية وذلك بسبب تداخل وارتباط المتغيرات في الموضوع الواحد وعدم إمكانية تفسيره بعوامل مستقلة عن بعضها استقلالاً تاماً¹. وللتدوير المائل العديد من الطرق والأساليب أهمها طريقة Promax، حيث تعكس هذه الأخيرة وضع المتغيرات في الواقع التي تكون عادة مرتبطة وغير مستقلة، فافتراض ارتباط العوامل هو افتراض أكثر واقعية من افتراض استقلال العوامل، ولذلك يتوقع المستعمل من استخراج العوامل بعد التدوير أن ينسجم مع تصور العلاقات التي تربط بين الأبعاد أو العوامل التي نادراً ما تكون مستقلة، ولذلك لاحظ بيدهيزر وشمولكين (Pedhazur & Schmelkin, 1991) بأن التدوير المتعامد للعوامل عملية في الغالب ساذجة وتعكس تمثيلاً غير واقعي لطبيعة الظواهر النفسية الاجتماعية².

المطلب الثالث: التحليل العاملي التوكيدي

يعتبر التحليل العاملي التوكيدي من أهم الأساليب الإحصائية القوية التي تختبر طبيعة العلاقات بين البنى الكامنة المختلفة، حيث يُعد أحد أهم تطبيقات وصور النمذجة بالمعادلة البنائية Structural Equation Modeling (SEM)، ذلك لأنه يؤدي دوراً مهماً في التحقق من صدق النموذج وتحليلات المسار، فقد شهد اهتماماً واضحاً منذ نهاية التسعينات ضمن مختلف التطبيقات في مجال تطوير المقاييس خاصة في المجال النفسي والاجتماعي³.

أولاً: مفهوم النمذجة بالمعادلة البنائية

لقد أصبحت المعادلة البنائية Structural Equation Modeling (SEM) كنموذج، مكوناً رئيسياً في التحليلات الإحصائية متعددة المتغيرات وتستخدم بصورة متزايدة في العلوم التربوية والنفسية والاجتماعية والسلوكية. وعلى الرغم من ظهورها في بداية سبعينيات القرن الماضي، إلا أنها أصبحت أكثر انتشاراً لدى الباحثين منذ أواخر القرن الماضي، ولعل من أهم أسباب شهرتها وجود برامج حاسوب متخصصة لإجرائها مثل: MPLUS، LISREL، AMOS وغيرها، وتوافر مراجع وكتابات متخصصة¹. حيث تتمثل النمذجة بالمعادلات البنائية في مجموعة الأدوات التي تقوم بتحليل العلاقات بين المفاهيم المختلفة في الحالات التي

¹ - محفوظ جودة، مرجع سابق، ص 161.

² - أحمد بوزيان تيغزة، مرجع سابق، ص ص 71، 72.

³ - رنا ثاني ضامن المومني، التكامل بين التحليل العاملي الاستكشافي والتوكيدي كطريقتين للتحقق من البنية العاملية لمقياس مكنزي للكفاءات المتعددة (الصورة السعودية)، مجلة العلوم التربوية والنفسية، البحرين، المجلد 18، العدد 4، 2017، ص 514.

¹ - عطية لعون، صباح عايش، استخدام التحليل العاملي الاستكشافي والتوكيدي في تقنين المقاييس النفسية والتربوية، مجلة العلوم النفسية والتربوية، الجزائر، المجلد 2، العدد 3، 2016، ص 97.

تكون فيها تلك العلاقات ذات صلة إما بتوسيع نطاق معرفتنا العامة أو بحل مشكلة أو مسألة معينة، فالنمذجة بالمعادلات البنائية طريقة توكيدية بدلاً من كونها طريقة استكشافية¹، ذلك أن الهدف الأساسي من استخدامها يتمثل في محاولة التحقق من البنية المقترحة لنظام الظاهرة المدروسة كما تم تصوره بأبعاده المختلفة، والكشف عن العلاقات فيما بينها أو بينها وبين بقية الظواهر، وتحديدًا فإن استخدام النمذجة يهدف إلى²:

- التحقق من صدق البنية المكونة لعناصر الموضوع كما تم تصورها؛
- دراسة العلاقات والارتباطات بين مكونات الظاهرة بينها وبين بقية الظواهر المرتبطة بها؛
- إمكانية دراسة تأثير متغير الدور الوسيط بين المتغيرات التابعة والمستقلة في النموذج المفترض؛
- إمكانية تعديل النموذج المفترض وفقًا للحاجة العلمية لذلك؛
- التحكم في أخطاء القياس.

فتحقيق هذه الأهداف يستلزم استخدام إحدى تطبيقات النمذجة بالمعادلات البنائية والتي يتم اختيارها حسب الهدف المراد تحقيقه، حيث حدد Raykov & Marcoulides أربعة أنواع من تطبيقات النمذجة والتي تتمثل فيما يلي³:

1- نموذج تحليل المسارات بين المتغيرات المقاسة Path Analysis Model: ويهدف إلى دراسة التأثيرات السببية بين المتغيرات المقاسة (الدرجة الكلية)، ولا يعده بعض الباحثين من أنواع SEM، ولكنه في الحقيقة هو جزء مهم من التطور التاريخي لنشأة SEM، وكذلك يستخدم نفس مبادئها وإجراءات تقدير ومطابقة النموذج.

2- نموذج التحليل العاملي التوكيدي Confirmatory Factor Analysis Model: يهدف إلى تحديد طبيعة العلاقات الداخلية الارتباطية بين المتغيرات الكامنة (عوامل) بعضها مع بعض من ناحية، وبين المتغيرات المقاسة (المفردات) والكامنة من ناحية أخرى، ويتحدد كل متغير كامن بواسطة مجموعة من المتغيرات المقاسة (المؤشرات)، ولا توجد تأثيرات سببية بين المتغيرات الكامنة، ويستخدم في التأكد من مصداقية المقاييس المحددة سلفًا في ضوء أسس نظرية قوية.

¹ - نيلز جيه. بلنتش، مقدمة في نمذجة المعادلات البنائية باستخدام IBM SPSS STATISTICS AND AMOS، ترجمة: سعد بن سعيد القحطاني، معهد الإدارة العامة، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2018، ص 20.

² - عبد الله صحراوي، عبد الحكيم بوصلب، النمذجة البنائية (SEM) ومعالجة صدق المقاييس في البحوث النفسية والتربوية - نموذج البناء العاملي لعلاقات كفاءات التسيير الإداري بالمؤسسة التعليمية، مجلة العلوم النفسية والتربوية، المجلد 2، العدد 3، 2016، ص 68.

³ - عبد الناصر السيد عامر، نمذجة المعادلة البنائية للعلوم النفسية والاجتماعية - الأسس والتطبيقات والقضايا، الجزء الأول، دار جامعة نايف للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2018، ص 26-28.

3- نموذج المعادلة البنائية أو تحليل المسار بين المتغيرات الكامنة Structural Equation Model:

يشبه التحليل العاملي التوكيدي، ولكنه يفترض وجود تأثيرات سببية بين المتغيرات الكامنة، ويستخدم في عدة أغراض؛ أهمها اختبار علاقات تفسيرية (سببية) بين مجموعة من الأبنية التحتية (المتغيرات الكامنة) أو اختبار نظريات معينة.

4- نموذج التغيرات الكامنة Latent Change Model: هي منهجية تمدنا بإطار لدراسة التغيرات للأفراد أو

المجموعات خلال الزمن للمتغيرات الكامنة، وتستخدم في الدراسات الطولية، وتأخذ تسميات عديدة مثل: النمذجة النهائية الكامنة Latent Growth Modeling، ونموذج المنحنى الكامن Latent Curve Model.

ثانياً: مؤشرات جودة مطابقة النموذج

يعتبر التحقق من البنية المقترحة لموضوع الدراسة من الأهداف الرئيسية للنمذجة بالمعادلات البنائية، ويكون ذلك من خلال العديد من مؤشرات المطابقة التي يتم مقارنة حدودها مع القيم الخاصة بمؤشرات الدراسة، ونظرًا لوجود العديد من مؤشرات المطابقة سنقوم في هذه الدراسة بأخذ أهم هذه المؤشرات من أجل التعريف بها وتحديد درجات القطع الخاصة بكل مؤشر، حيث سوف يتم تلخيص جميع هذه المؤشرات ومحاكاتها في الجدول التالي:

الجدول رقم (03-03): مؤشرات جودة المطابقة ومحاكاتها

المؤشرات	التسمية المختصرة	محاكات قبول المطابقة
مؤشرات المطابقة المطلقة		
مربع كاي	Chi-Square X^2	غير دالة
درجات الحرية	Df	/
مستوى الدلالة	P-value	المستوى المقبول ≤ 0.05
النسبة الاحتمالية لمربع كاي	X^2/DF	أقل من 3 أو 5
مؤشر جودة المطابقة	GFI	المستوى المقبول ≤ 0.90
مؤشر حسن المطابقة المصحح	AGFI	المستوى المقبول ≤ 0.85
جذر متوسط مربعات الخطأ التقريبي	RMSEA	المستوى المقبول ≥ 0.08
مؤشرات المطابقة المتزايدة		
مؤشر توكر-لويس	TLI	المستوى المقبول ≤ 0.90
مؤشر المطابقة المعياري	NFI	المستوى المقبول ≤ 0.90
مؤشر المطابقة المقارن	CFI	المستوى المقبول ≤ 0.90

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على عبد الناصر السيد عامر، نمذجة المعادلة البنائية للعلوم النفسية والاجتماعية- الأسس والتطبيقات والقضايا، الجزء الأول، مرجع سابق.

1- مؤشرات المطابقة المطلقة

تجيب هذه الفئة من المؤشرات على التساؤل: هل البواقي أو التباين غير المفسر في مصفوفة البواقي بعد مطابقة النموذج يؤخذ في الحسبان، أي أنها مؤشرات تعتمد على الفروق بين مصفوفة التباين للعينة ومصفوفة التباين المشتقة أو المستهلكة من النموذج¹، وتتمثل هذه المؤشرات فيما يلي:

1-1- مؤشر كاي مربع Chi-Square: وهو أعرق مقياس لتقدير مدى حسن المطابقة بين مصفوفة التباين والتباين غير المقيدة للعينة وبين مصفوفة التباين والتباين للنموذج المفترض أو المتوقع (النموذج الذي تختبر حسن مطابقتها)، بحيث يستهدف هذا المؤشر اختبار الدلالة الإحصائية للفرضية الصفرية التي مفادها أنه لا يوجد فرق بين النموذج المفترض أو المتوقع والنموذج الحقيقي المناظر له في المجتمع والتي تتحقق في حال كانت قيمة مربع كاي غير دالة إحصائياً أي أكبر من 0.05 وهو ما يتطلع الباحث لتحقيقه². وفي محاولة للتغلب على الحساسية الشديدة لمؤشر مربع كاي لحجم العينة، اقترح بعض الباحثين أن يكون هذا المؤشر مقروناً بدرجات الحرية من أجل أن يصبح حساس بدرجة أقل لحجم العينة، ذلك ما نتج عنه مؤشر X^2/DF الذي تكون حدود قطعه في العموم محصورة بين [1-5]، لكن من المستحسن أن تكون هذه القيمة أقل من 3 من أجل الحصول على مطابقة جيدة³.

1-2- مؤشر جودة المطابقة GFI: يدل هذا المؤشر على نسبة التباين والتباين التي يستطيع النموذج الذي يفترض الباحث تفسيره (إلى أي حد يتمكن النموذج المفترض من تزويدنا بمعلومات عن علاقات أو وضع النموذج النظير له في المجتمع). ولتوضيح دلالة هذا المؤشر، يمكن القول أنه يرادف دور معامل الارتباط المتعدد (معامل التحديد المتعدد R^2) في معادلات الانحدار المتعدد؛ إذ تدل R^2 على نسبة التباين في المتغير التابع التي تفسرها المتغيرات المستقلة¹.

1-3- مؤشر حسن المطابقة المصحح AGFI: هذا المؤشر طوره (Joreskog & Sorbom 1989) من أجل تجنب تحيز مؤشر GFI الناتج عن تعقيد النموذج، وتتراوح قيمته بين الصفر والواحد الصحيح، لكن من

¹ - المرجع نفسه، ص 244.

² - أحمد بوزيان تيغزة، مرجع سابق، ص 233.

³ - عبد الناصر السيد عامر، نمذجة المعادلة البنائية للعلوم النفسية والاجتماعية - الأسس والتطبيقات والقضايا، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 250.

¹ - أحمد بوزيان تيغزة، مرجع سابق، ص 235.

أجل تحقيق مطابقة مقبولة يجب أن تكون قيمة هذا المؤشر أعلى من 0.85، أما بالنسبة لدرجة تأثر هذا العامل بحجم العينة ودرجة تعقيد النموذج فتكون أقل من درجة تأثر مؤشر جودة المطابقة¹.

1-4- جذر متوسط مربعات الخطأ التقريبي RMSEA: يتم من خلال هذا المؤشر تقييم مدى قبول ونجاح قرب النموذج من النموذج الحقيقي أو النموذج المتكامل للفرضية التي تم فرضها من خلال استخدام نموذج ممثل بعوامل تعكس الصورة الحقيقية الكاملة، فكلما قل حجم هذا المؤشر زاد النموذج المستخدم أو المفروض من القرب من النموذج المتكامل².

2- مؤشرات المطابقة المتزايدة

تعتمد هذه المؤشرات في تقديرها على مقارنة النموذج المقترح مع النموذج الصفري والذي يفترض فيه وجود عامل واحد تنتشعب عليه كل المتغيرات المقاسة³، وتشمل هذه الفئة المؤشرات التالية:

1-2- مؤشر تاكر- لويس TLI: يدعى هذا المؤشر أيضًا بمؤشر المطابقة غير المعياري، وينطوي هذا المؤشر فضلاً عن منطوق المقارنة بنموذج قاعدي (النموذج المستقل أو نموذج العدم) على دالة عقابية عند تعقيد النموذج بإضافة بارامترات حرة (التقدير قيمتها في النموذج المفترض) بدون جدوى، أي بدون أن تؤدي هذه الإضافات إلى أي تحسن في مستوى المطابقة للنموذج المفترض، وذلك لتعويض أثر تعقيد النموذج المفترض⁴.

2-2- مؤشر المطابقة المعياري NFI: يعكس هذا المؤشر نسبة التباين المفسر للمتغيرات المقاسة عن طريق النموذج المستهدف عند استخدام النموذج الصفري كنموذج أساسي للمقارنة، ويأخذ هذا المؤشر القيم ما بين [0-1] لكن القيمة المرتفعة تشير إلى مطابقة أفضل، ومن محددات هذا النموذج تأثره الواضح بحجم العينة وكذلك غير حساس لسوء تحديد النموذج¹.

¹ عبد الناصر السيد عامر، نمذجة المعادلة البنائية للعلوم النفسية والاجتماعية- الأسس والتطبيقات والقضايا، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 256.

² عباس البرق وآخرون، دليل المبتدئين في استخدام التحليل الإحصائي باستخدام برنامج أموس Amos، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، ص 139.

³ أروى عيسى عبد الحواري، التحليل العاملي التوكيدي بين النظرية والتطبيق، انظر <https://www.kutub-pdf.net/reading/kENqiv.html>، ص 43.

⁴ -أحمد بوزيان تيغزة، مرجع سابق، ص 232.

¹ عبد الناصر السيد عامر، نمذجة المعادلة البنائية للعلوم النفسية والاجتماعية- الأسس والتطبيقات والقضايا، الجزء الأول، مرجع سابق، ص ص 258، 259.

2-3- مؤشر المطابقة المقارن CFI: تتراوح قيمة هذا المؤشر بين [0-1] وتشير القيمة المرتفعة بين هذا المدى إلى تطابق أفضل للنموذج مع بيانات العينة، وغالبًا ما تكون قيمة CFI أكبر من قيمة TLI، لارتباط هذين المؤشرين معًا بصورة كبيرة¹.

المبحث الثاني: المعالجة الإحصائية لبيانات الدراسة

قمنا في المبحث الأول بالتعرف على كل من مجتمع وعينة الدراسة وكذلك على الأساليب الإحصائية الوصفية والاستكشافية التي سيتم استخدامها في هذه الدراسة، حيث يتم في هذا المبحث عرض نتائج المعالجة الإحصائية لهذه الأساليب وتحليلها وتقديم وجهات النظر بخصوصها.

المطلب الأول: اختبار اعتدالية وثبات محاور الدراسة

سنقوم بتقسيم هذا المطلب إلى فرعين، حيث سيتضمن الفرع الأول اختبار ثبات وصدق أداة الدراسة والذي يعتبر من أهم الخطوات لبداية التحليل، ويقابله في الفرع الثاني التحليل الإحصائي للخصائص الديموغرافية لأفراد عينة الدراسة.

أولاً: اختبار ثبات وصدق أداة الدراسة

نقصد بصدق أداة الدراسة التأكد من أن الاستبيان الذي صمم لهذه الدراسة سيقاس ما أُعد فعليًا لقياسه، وأنه سيقوم بجمع البيانات اللازمة لتحقيق أهداف هذه الدراسة، وقمنا بالتأكد من هذا الاختبار من خلال عرض أداة الدراسة لعملية التحكيم من قبل أساتذة مختصين في العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، وذلك من أجل التأكد من أن فقرات الاستبيان واضحة ومفهومة وتحقق الأهداف التي وضعت لأجلها، حيث قمنا بضبط الاستبانة على شكلها النهائي استنادًا للملاحظات والتوجيهات التي قدمها المحكمين، وأيضًا قمنا بالاعتماد على الملاحظات التي تم استخلاصها من العينة الاستطلاعية التي شملت 30 فرد، ومن أهم الملاحظات المستنتجة طول الاستبانة أي كثرة فقرات المحاور لذلك قمنا بتقليص عدد الفقرات قدر المستطاع وبما لا يؤثر على الأهداف.

أما بخصوص اختبار ثبات الاستبانة فقد قمنا بالتحقق منه في هذه الدراسة من خلال طريقة ألفا كرونباخ، فعلى الرغم من المشاكل التي تعاني منها هذه الطريقة إلى أنها تعتبر من الطرق الشائعة الاستخدام في دراسة ثبات واتساق عبارات الاستبانة، حيث سيتم تلخيص نتائج هذه الاختبارات والمتواجدة في الملاحق رقم (03-04-05-06) في الجدول التالي:

¹- أروى عيسى عبد الحواري، مرجع سابق، ص 45.

الجدول رقم (03-04): اختبار مقياس ثبات الدراسة

Alpha Cronbach	عدد العبارات	عدد الحالات	محاور الدراسة
0.870	14	218	البعد الأخلاقي
0.874	12	218	القرارات المالية
0.911	12	218	التعثر المالي
0.919	41	218	ألفا كرونباخ الإجمالية

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن قيمة معامل الثبات لكافة محاور الاستبانة كانت جيدة، حيث بلغت قيمة ألفا كرونباخ لمحور الأبعاد الأخلاقية 0.870، هذا وبلغت قيمتها لمحور القرارات المالية 0.874، أما محور التعثر المالي فقد قدرت بـ 0.911، كما قدرت أيضاً القيمة الإجمالية لجميع عبارات الاستبانة 0.919، فجميع هذه القيم كانت أكبر من 0.6 وهذا ما يشير إلى وجود اتساق وتجانس داخلي بين عبارات هذا الاستبانة.

ثانياً: الخصائص الديموغرافية لعينة الدراسة

سنقوم باستخدام الإحصاء الوصفي لتحليل الجزء الأول من الاستبانة الذي يتضمن المعلومات الديموغرافية وذلك بهدف التعرف على الخصائص الشخصية لأفراد عينة الدراسة، حيث سيتم استخراج التكرارات والنسب المئوية لكل متغير مع تمثيلها بيانياً بواسطة الدائرة البيانية.

1- الجنس

يساهم هذا المتغير بالتعرف على الفئة الغالبة التي تتخذ القرارات المالية والتي تحتل المناصب العليا في الإدارات الجزائرية، وكذلك التعرف إذا ما كان بإمكان المرأة الالتزام بالأخلاق عند اتخاذ القرارات وتحملها لمسؤولياتها وعدم اختلاف مبادئها عن الجنس الآخر في القضايا الأخلاقية للجوانب المالية، حيث سيتم تلخيص النتائج التي تم استخراجها من البيانات الواقعية في الجدول التالي:

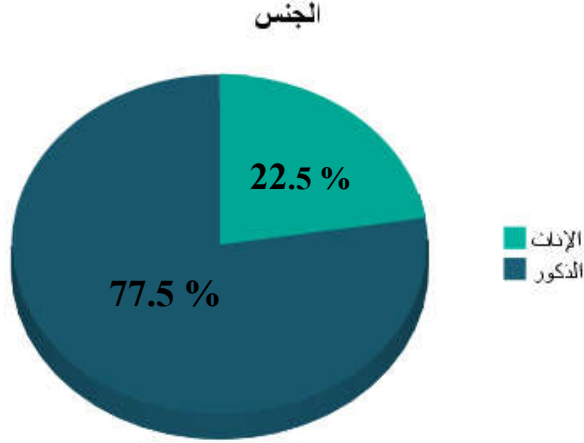
الجدول رقم (03-05): توزيع أفراد العينة حسب الجنس

الجنس	التكرار	النسبة المئوية
الذكور	169	77.5%
الإناث	49	22.5%
المجموع	218	100%

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

لتقديم توضيحات أكثر عن توزيع أفراد العينة قمنا بتمثيل النتائج التي تم تلخيصها في الجدول أعلاه بالدائرة البيانية التالية:

الشكل رقم (03-02): التمثيل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب الجنس



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول والشكل البياني أعلاه أن معظم أفراد عينة الدراسة من فئة الذكور، حيث بلغ عددهم 169 فرد بنسبة 77.5% أما عدد الإناث فبلغ 49 بنسبة 22.5%، وهذا ما يدل على أن معظم القرارات المالية التي يتم اتخاذها تكون من قبل الذكور وهو ما يؤكد أيضًا أقلية اتخاذ المرأة لهذه القرارات، بالإضافة إلى أقلية تواجدها في المناصب العليا في الإدارات الجزائرية، والذي من الممكن أن يرجع للتخوف من عدم إمكانية نجاح المرأة في إدارة مثل هذه المناصب.

2- الفئة العمرية

قمنا بتقسيم هذا المتغير إلى خمس فئات، حيث تم تضمين جميع الأعمار التي من الممكن أن تتواجد ضمن عينة الدراسة في هذه الفئات، وذلك بهدف التعرف على الأعمار التي تشغل المناصب العليا في المؤسسات محل الدراسة، وإلى أي فئة تنتمي غالبية هذه الأعمار، وفي الجدول التالي تم توزيع أفراد العينة على حسب هذه الفئات.

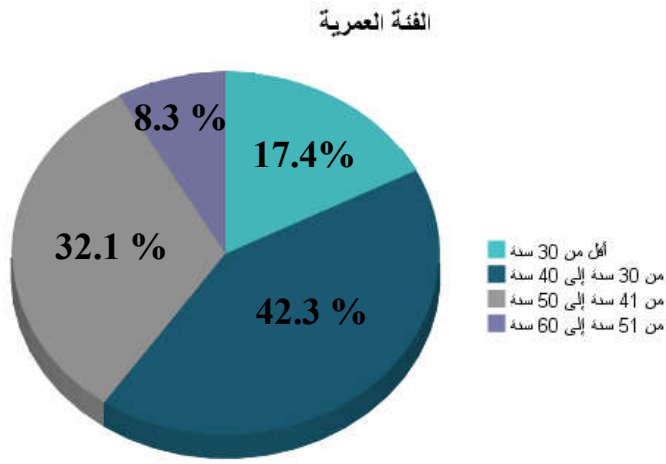
الجدول رقم (03-06): توزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية

النسبة المئوية	التكرار	الفئة العمرية
30.1%	38	أقل من 30 سنة
43.7%	92	من 30 سنة إلى 40 سنة
18.4%	70	من 41 سنة إلى 50 سنة
7.8%	18	من 51 سنة إلى 60 سنة
0%	0	أكبر من 60 سنة
100%	218	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

ولتقديم توضيح أكثر لهذه الفئات قمنا بتمثيل هذه النسب المئوية في الدائرة البيانية التالية:

الشكل رقم (03-03): التمثيل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول والتمثيل البياني أعلاه أن غالبية أفراد العينة كانت تنتمي لمرحلة الشباب، حيث كانت أعمار معظم الذين ينتمون لهذه المرحلة تتراوح ما بين 30 سنة إلى 40 سنة وذلك بنسبة 42.3%، لتليها فئة الكهولة فكانت أغلبية الأعمار تتراوح ما بين 41 سنة إلى 50 سنة بنسبة 32.1%، كما قدرت نسبة فئة الأفراد الذين تقل أعمارهم عن 30 سنة بـ 17.4%، أما النسبة المتبقية والتي قدرت بـ 8.3% فقد كانت للأفراد الذين تتراوح أعمارهم ما بين 51 إلى 60 سنة، أما بخصوص الفئة العمرية التي تضم الأفراد أكبر من 60 سنة فكانت ذات نسبة معدومة لأننا لم نجد أي فرد من أفراد العينة ينتمي لهذه الفئة.

3- الخبرة المهنية

قمنا بدراسة هذا المتغير بهدف التعرف على إذا ما كانت سنوات العمل الطويلة تساهم في اكتساب مهارات التعامل الفعالة مع القضايا الأخلاقية التي تواجه أفراد العينة عند اتخاذ القرارات، حيث تم تقسيم هذا المتغير إلى أربع فئات وفيما يلي سيتم توضيح توزيع أفراد العينة على هذه الفئات.

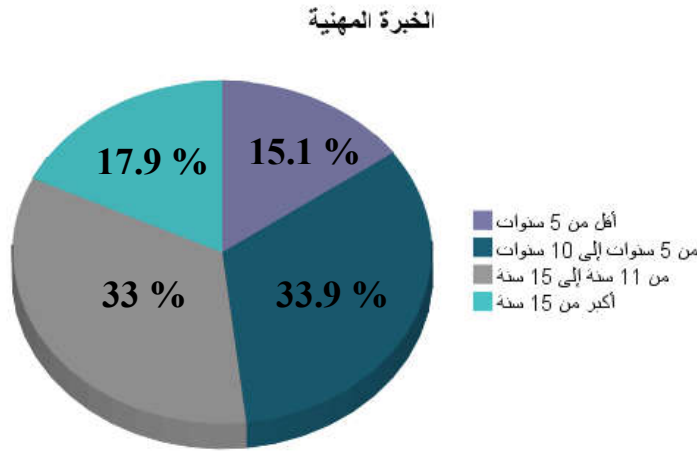
الجدول رقم (03-07): توزيع أفراد العينة حسب الخبرة المهنية

الخبرة المهنية	التكرار	النسبة المئوية
أقل من 5 سنوات	33	15.1%
من 5 سنوات إلى 10 سنوات	72	33%
من 11 سنة إلى 15 سنة	74	33.9%
أكبر من 16 سنة	39	17.9%
المجموع	218	100%

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

سنقوم بتوضيح النسب المئوية للخبرة المهنية بالتمثيل البياني التالي:

الشكل رقم (03-04): التمثيل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب الخبرة المهنية



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول والتمثيل البياني أعلاه أن غالبية سنوات الخبرة لأفراد العينة تركزت في المجال من 11 سنة إلى 15 سنة وذلك بنسبة 33.9% وهو ما يمكن أن يتوافق مع الفئة العمرية التي تضم الأعمار من 30 سنة إلى 40 سنة، تليها الفئة التي تكون فيها سنوات الخبرة من 5 سنوات إلى 10 سنوات بنسبة 33%، فيما بلغ عدد الأفراد الذين كانت خبرتهم أكبر من 16 سنة بـ 39 فرد بنسبة 17.9%، وفي الأخير الفئة التي تشمل الأفراد الذين كانت خبرتهم أقل من 5 سنوات حيث ضمت ما تبقى من أفراد العينة، ومن خلال التحليل السابق يمكن استخلاص أن غالبية المناصب العليا الشاغلة كانت لأفراد ذوي خبرات تفوق 5 سنوات وهي كافية وكفيلة بأن تجعلهم من ذوي الكفاءات في التعامل مع القضايا الأخلاقية عند اتخاذ القرارات.

4- المؤهل العلمي

قمنا بدراسة هذا المتغير بهدف التعرف على ما إذا كان أفراد العينة اللذين يتخذون القرارات ويتعاملون مع القضايا الأخلاقية ينتمون للفئة المتعلمة أو أن هذه القرارات تُتخذ من قبل تجاربهم السابقة وحدهم فقط بدون تواجد المعلومات الأكاديمية، وفيما يلي سيتم تلخيص توزيع أفراد العينة حسب هذا المتغير.

الجدول رقم (03-08): توزيع أفراد العينة حسب المؤهل العلمي

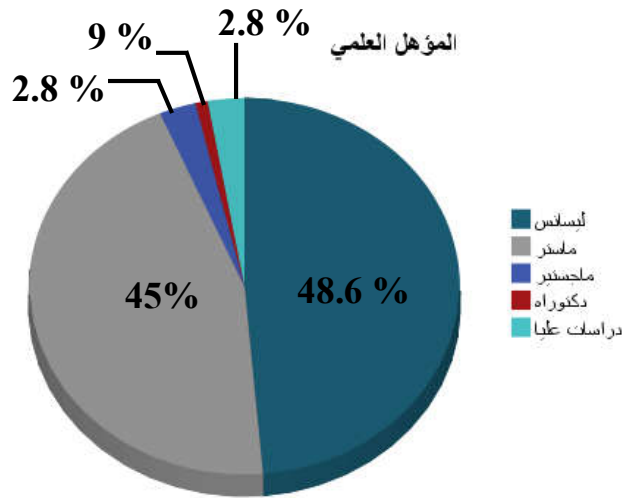
المؤهل العلمي	التكرار	النسبة المئوية
ليسانس	106	48.6%
ماستر	98	45%

2.8%	6	ماجستير
9%	2	دكتوراه
2.8%	6	دراسات العليا
0%	0	مؤهل آخر
100%	218	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

سنقوم بتمثيل هذه النتائج في التمثيل البياني التالي:

الشكل رقم (03-05): التمثيل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب المؤهل العلمي



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال النتائج أعلاه أن جميع أفراد العينة كانوا ينتمون للفئة المتعلمة لكن بمستويات مختلفة، حيث كانت أعلى نسبة من الأفراد والتي بلغت 48.6% حاملي لشهادة الليسانس، تليها نسبة 45% وتضم الأفراد الحاملين لشهادة الماجستير، أما بالنسبة للفئتين اللتين لديهما نفس النسبة والتي تساوي 2.8% فكانت إحدهما لحملة شهادة الماجستير والأخرى للدراسات العليا، أما بخصوص شهادة الدكتوراه فكانت تضم فردين فقط من عينة الدراسة، فهذه النتائج تؤكد أن المناصب الإدارية العليا تتطلب المؤهلات العلمية وذلك يعود لحساسية هذه المناصب وللقرارات التي يتم اتخاذها في هذه المناصب.

5- الفئة الوظيفية

نظراً لحساسية موضوع الدراسة قمنا باختيار فئات محددة من المناصب مع التأكيد على إمكانية اتخاذ أصحاب هذه المناصب للقرارات، حيث قمنا باستهداف ثلاث فئات من الوظائف داخل المؤسسات محل الدراسة، والتي تم توضيحها في الجدول التالي مع تلخيص توزيع أفراد العينة على هذه الفئات.

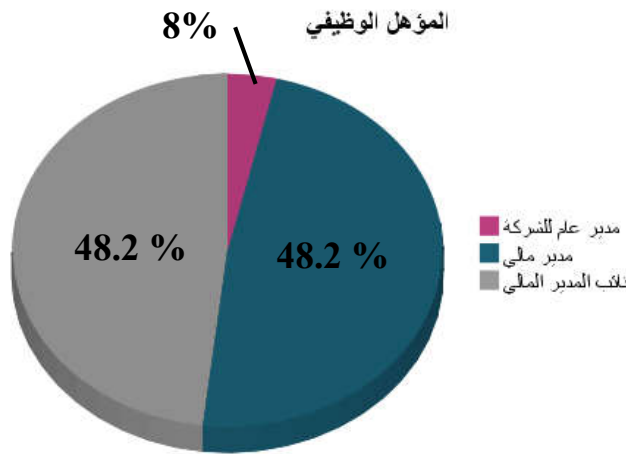
الجدول رقم (03-09): توزيع أفراد العينة حسب الفئة الوظيفية

النسبة المئوية	التكرار	الفئة الوظيفية
3.7%	8	المدير العام للشركة
48.2%	105	المدير المالي
48.2%	105	نائب المدير المالي
100%	218	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

ومن أجل توضيح النسب المئوية لهذه الفئات الوظيفية قمنا بتمثيل بالدائرة البيانية التالية:

الشكل رقم (03-06): التمثيل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب الفئة الوظيفية



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال النتائج أن غالبية الأفراد يشغلون مناصب لمديرين ماليين أو نوابهم، حيث بلغت نسبة هذه الفئات 48.2%، أما بالنسبة لفئة المدراء فقد حققت أقل نسبة والتي قدرت بـ 8% وهذا راجع لحساسية المناصب التي يشغلونها.

المطلب الثاني: التحليل الوصفي لمحاو الدراسة

سنقوم في هذا المطلب بتحليل اتجاه إجابات أفراد العينة على العبارات المكونة لمحاو الدراسة وذلك من خلال استخراج كل من التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات والانحرافات المعيارية لكل عبارة من عبارات المحاور، حيث يُقسم هذا المطلب إلى ثلاث فروع ليضم كل فرع من هذه الفروع محور من محاور الدراسة.

أولاً: تحليل إجابات أفراد العينة على المحور الخاص بالبعد الأخلاقي

يتعلق المحور الأول من الجزء الثاني من الاستبانة بالبعد الأخلاقي، ويشتمل هذا المحور على أربعة عشرة فقرة بحيث تعبر كل فقرة عن مبدأ أو قيمة أخلاقية معينة، وفيما يلي سيتم تحليل كل فقرة على حدة، وذلك باستخدام التحليل الوصفي لاستخراج التكرارات والنسب المئوية لكل العبارات.

الجدول رقم (03-10): اتجاهات إجابات أفراد العينة على المحور الخاص بالأبعاد الأخلاقية

الاتجاه	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	التكرارات والنسب المئوية					عبارات الأبعاد الأخلاقية	
			موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة		المقياس
موافق بشدة	0.612	4.38	95	114	6	3	0	التكرارات	العبرة 01
			43.6	52.3	2.8	1.4	0	النسبة %	
موافق بشدة	0.600	4.45	111	95	12	0	0	التكرارات	العبرة 02
			50.9	43.6	5.5	0	0	النسبة %	
موافق بشدة	0.574	4.44	104	105	9	0	0	التكرارات	العبرة 03
			47.7	48.2	4.1	0	0	النسبة %	
موافق بشدة	0.553	4.47	109	103	6	0	0	التكرارات	العبرة 04
			50	47.2	2.8	0	0	النسبة %	
موافق بشدة	0.569	4.33	83	124	11	0	0	التكرارات	العبرة 05
			38.1	56.9	5	0	0	النسبة %	
موافق بشدة	0.584	4.45	106	106	4	2	0	التكرارات	العبرة 06
			48.6	48.6	1.8	0.9	0	النسبة %	
موافق بشدة	0.553	4.48	111	101	6	0	0	التكرارات	العبرة 07
			50.9	46.3	2.8	0	0	النسبة %	
موافق بشدة	0.554	4.50	115	97	6	0	0	التكرارات	العبرة 08
			52.8	44.5	2.8	0	0	النسبة %	
موافق بشدة	0.565	4.43	101	109	8	0	0	التكرارات	العبرة 09
			46.3	50	3.7	0	0	النسبة %	
موافق بشدة	0.616	4.48	117	91	8	2	0	التكرارات	العبرة 10
			53.7	41.7	3.7	0.9	0	النسبة %	

العبارة 11	التكرارات	0	2	10	96	110	4.44	0.629	موافق بشدة
	النسبة %	0	0.9	4.6	44	50.5			
العبارة 12	التكرارات	0	3	6	106	103	4.42	0.619	موافق بشدة
	النسبة %	0	1.4	2.8	48.6	47.2			
العبارة 13	التكرارات	0	10	15	100	93	4.27	0.782	موافق بشدة
	النسبة %	0	4.6	6.9	45.9	42.7			
العبارة 14	التكرارات	0	3	18	82	115	4.42	0.702	موافق بشدة
	النسبة %	0	1.4	8.3	37.6	52.8			

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن المتوسط الحسابي لجميع عبارات البعد الأخلاقي كانت تفوق 4.27 وهذا ما يقابله مستوى قبول مرتفع جدا (موافق بشدة)، وهذا مع انحراف معياري منخفض مما يشير لتناسق وانسجام إجابات أفراد العينة على عبارات هذا المحور. حيث تعكس كل من العبارة الأولى والرابعة من الاستبانة إلى مبدأ الشفافية والنزاهة في تعامل متخذ القرار مع المعلومات المالية سواءً من ناحية عرضها في التقارير المالية أو من ناحية الإفصاح عنها للإدارة العليا في مؤسساتهم، أما فيما يتعلق بكل من العبارات الثانية والثالثة والخامسة فكانت توضح المبادئ الأخلاقية المتمثلة في المساواة والمسؤولية والمساءلة، حيث تشير العبارة الثانية إلى ضرورة تحمل مسؤولية جمع المعلومات المالية المتعلقة باتخاذ القرارات وذلك لحساسيتها وأهميتها في تأثيرها على القرارات المتخذة، كما يجب أيضاً على متخذ القرار متابعة ومراقبة فريقه من أجل التمكن من مساءلتهم في حالة حدوث أي خطأ، أما العبارة الثالثة فتشير إلى تحمل متخذي القرارات مسؤولية أخطائهم وقبولهم للمساءلة من قبل الإدارة العليا، أما العبارة الخامسة فكانت تدل على مساواة متخذي القرارات في المؤسسات في تعاملاتهم بين كل من العملاء والمودين والدائنين.

كما تشير العبارة السادسة إلى ولاء متخذي القرارات من خلال السعي لتحقيق مصالح المؤسسة عند تعاملهم مع العملاء والموردين، وعدم السماح لمصالحهم الشخصية بالتأثير على هذا الهدف، هذا وتشير أيضاً العبارة السابعة على ولاء ووفاء أفراد العينة لمؤسساتهم وذلك من خلال أولويتهم عند اتخاذ قراراتهم والمتمثلة في خدمة مصالح المؤسسة ككل بالدرجة الأولى، أما فيما يتعلق بكل من العبارتين الثامنة والتاسعة فكانت توضحان أيضاً كل من مبدأ الولاء مع النزاهة، فينعكس المبدأ الأول من خلال وفاء متخذي القرارات بوعودهم وهذا ما يدل بدوره على التزامهم وتمسكهم بهذا المبدأ، أما النزاهة فكانت تنعكس من خلال عدم قبولهم تحقيق أهداف المؤسسة بطرق غير شرعية أو غير سليمة، أما العبارة العاشرة فكانت تشير إلى تجنب

متخذي القرارات التهرب من المسؤولية بالرغم من اختيارهم لأشخاص موثوق فيهم لتنفيذ القرارات التي قاموا باتخاذها، وأيضا عدم تقادي متابعتهم ومراقبتهم وذلك لأنهم سيكونون أهل لهذه الثقة.

أما العبارة الحادية عشرة فتشير إلى مبدأ النزاهة وذلك لأن متخذ القرارات بإمكانه استغلال الثغرات القانونية من أجل كسب الوقت وإصلاح الوضع المالي لمؤسسته، لكن بالرغم من أن هذه العملية قانونية إلى أن هناك من يرى أنها لا تتوافق مع نزاهته، لكن هناك أيضًا من الأفراد من يرى بأنه طالما أن العملية في إطار قانونية فهي مقبولة ولا تتعارض مع المبادئ الأخلاقية، لهذا نجد أن هناك تفاوت قليل بين إجابات أفراد العينة لكن تشير غالبيتهم إلى القبول القاطع لأفراد العينة، لأنه من الممكن أن يروا أن هذه الوضعية تعتبر من مهارات متخذي القرارات ومن الاستراتيجيات الجيدة التي يمكن أن يتبناها، أما العبارة الثانية عشرة فتوضح أن متخذي القرارات يتجنبون قدر المستطاع هدر وتضييع موارد المؤسسة على عمليات لا تعود بالمنفعة عليها، وهذا ما يعكس مدى أمانتهم ونزاهتهم في اتخاذ هذه القرارات وعلى ولائهم لمؤسساتهم، أما العبارة الثالثة عشرة فتشير إلى أن متخذي القرارات يتحلون بالأمانة ويتحملون المسؤولية عند اتخاذهم أو تنفيذهم لأي قرار متخذ كما أنهم يفضلون تحسين مستوى الجودة، أما العبارة الأخيرة فكانت تشير لمبدئي المساواة والمساءلة، فكان الأول بخصوص تقديم نفس الفرص للبدائل من أجل اتخاذ القرار بشأنهم، أما المبدأ الثاني فكان بشأن محاسبتهم على ارتكابهم لهذا الخطأ وهذا من شأنه أن يحفزهم على عدم إهمال مثل هذه الأخطاء في المستقبل.

ثانيا: تحليل إجابات أفراد العينة على المحور الخاص بالقرارات المالية

يعرض الجدول التالي نتائج إجابات أفراد العينة على المحور الثاني للاستبانة والذي يتمثل في القرارات المالية، حيث سيتم استخراج التكرارات والنسب المئوية لكل عبارة من العبارات المكونة لهذا المحور .

الجدول رقم (03-11): اتجاهات إجابات أفراد العينة على المحور الخاص بالقرارات المالية

الاتجاه	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	التكرارات والنسب المئوية					عبارات القرارات المالية
			موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة	
موافق بشدة	0.577	4.46	110	99	9	0	0	العبارة 01
			50.5	45.4	4.1	0	0	
موافق	0.731	4.14	69	116	27	6	0	العبارة 02
			31.7	53.2	12.4	2.8	0	
موافق	0.575	4.44	106	103	9	0	0	العبارة 03

بشدة			48.6	47.2	4.1	0	0	النسبة%	
موافق	0.623	4.36	95	106	17	0	0	التكرارات	العبارة 04
بشدة			43.6	48.6	7.8	0	0	النسبة%	
موافق	0.759	4.42	120	78	12	8	0	التكرارات	العبارة 05
بشدة			55	38.8	5.5	3.7	0	النسبة%	
موافق	0.603	4.29	80	121	17	0	0	التكرارات	العبارة 06
بشدة			36.7	55.5	7.8	0	0	النسبة%	
موافق	0.579	4.29	74	136	5	3	0	التكرارات	العبارة 07
بشدة			33.9	62.4	2.3	1.4	0	النسبة%	
موافق	0.579	4.37	91	116	11	0	0	التكرارات	العبارة 08
بشدة			41.7	53.2	5	0	0	النسبة%	
موافق	0.627	4.42	108	94	16	0	0	التكرارات	العبارة 09
بشدة			49.5	43.1	7.3	0	0	النسبة%	
موافق	0.627	4.42	107	97	13	1	0	التكرارات	العبارة 10
بشدة			49.1	44.5	6	0.5	0	النسبة%	
موافق	0.563	4.37	90	119	9	0	0	التكرارات	العبارة 11
بشدة			41.3	54.6	4.1	0	0	النسبة%	
موافق	0.596	4.32	84	119	15	0	0	التكرارات	العبارة 12
بشدة			38.5	54.6	6.9	0	0	النسبة%	
موافق	0.575	4.56	128	87	0	3	0	التكرارات	العبارة 13
بشدة			58.7	39.9	0	1.4	0	النسبة%	
موافق	0.621	4.35	91	116	8	3	0	التكرارات	العبارة 14
بشدة			41.7	53.2	3.7	1.4	0	النسبة%	
موافق	0.618	4.41	102	107	6	3	0	التكرارات	العبارة 15
بشدة			46.8	49.1	2.8	1.4	0	النسبة%	

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول السابق أن اتجاه إجابات أفراد العينة كانت غالبيتها تتجه نحو القبول بشدة، وهذا ما يثبتته تقارب متوسطاتها الحسابية وانحارفاتهم المعيارية التي كانت متفاوتة لكن منخفضة، فهي لم تتعدى 0.759 وهذا ما يشير إلى لتناسق وانسجام إجابات أفراد العينة على عبارات هذا المحور.

توضح اتجاه إجابات أفراد العينة على الخمس عبارات الأولى والتي كانت غالبيتها تشير للقبول بنسب مئوية متفاوتة، أن هؤلاء الأفراد يتفقون على أنه يجب اتخاذ القرارات الاستثمارية التي تحقق أكبر العوائد وبأقل التكاليف وبمخاطر متناسبة مع العائد المحقق، وأيضًا يتفقون في أن اتخاذ مثل هذه القرارات تستلزم أشخاص ذو كفاءات وخبرات عالية من أجل التحكم والسيطرة على أي انحرافات من الممكن أن تحدث مستقبلًا، علاوةً على أن هذه القرارات يجب أن تُتخذ وفقًا لمجموعة من المبادئ والأسس العلمية وأن يتم القيام بعدة دراسات قبل تقريرها.

أما فيما يخص الخمس العبارات التي تليها والمكونة من العبارة السادسة لغاية العبارة العاشرة، فتشير غالبية اتجاه إجاباتها والتي كانت تتجه نحو القبول وبنسب مرتفعة ومتفاوتة أيضًا إلى أن القرارات التمويلية الرشيدة هي تلك القرارات التي تخدم مصالح المؤسسة وتكون متوفرة لدى المؤسسة في الوقت المناسب وبالتكلفة المناسبة وأيضًا بما لا يؤثر على استقلاليتها، كما تشير أيضًا إلى أن الوضع الجيد للمؤسسة يؤدي لزيادة البدائل المتاحة أمامها والتي تجعل بدورها عملية اتخاذ القرارات أكثر مرونة.

وفيما يتعلق بالخمس العبارات الأخيرة فكانت تشير غالبية اتجاه أفراد العينة إلى القبول لكن بنسبة مئوية متفاوتة لكن متقاربة، حيث وضحت هذه العبارات أهمية الأرباح المحتجزة لدى المؤسسة والتي يمكن لها استخدامها كمصدر تمويل داخلي في حالة ارتفاع مصادر التمويل الخارجية، هذا إضافةً لتأثيرها الإيجابي على قيمة المؤسسة في حالة إتباعها لسياسة توزيع مستقرة فهذا سيجذب المساهمين لهذه المؤسسات وبالتالي ارتفاع قيمتها.

ثالثًا: تحليل إجابات أفراد العينة على المحور الخاص بالتعثر المالي

سنقوم بتخليص التكرارات والنسب المئوية لإجابات أفراد العينة على العبارات الخاصة بمحور التعثر المالي في الجدول التالي:

الجدول رقم (03-12): اتجاهات إجابات أفراد العينة على المحور الخاص بالتعثر المالي

الاتجاه	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	التكرارات والنسب المئوية					عبارات التعثر المالي
			موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة	
موافق بشدة	0.652	4.33	89	117	7	5	0	العبارة 01
			40.8	53.7	3.2	2.3	0	
موافق	0.619	4.42	104	103	9	2	0	العبارة 02

بشدة			47.7	47.2	4.1	0.9	0	النسبة%	
موافق	0.684	4.32	92	109	12	5	0	التكرارات	العبارة 03
بشدة			42.2	50	5.5	2.3	0	النسبة%	
موافق	0579	4.37	91	116	11	0	0	التكرارات	العبارة 04
بشدة			41.7	53.2	5	0	0	النسبة%	
موافق	0.594	4.40	100	106	12	0	0	التكرارات	العبارة 05
بشدة			45.9	48.6	5.5	0	0	النسبة%	
موافق	0.609	4.40	102	102	14	0	0	التكرارات	العبارة 06
بشدة			46.8	46.8	6.4	0	0	النسبة%	
موافق	0.684	4.32	92	109	12	5	0	التكرارات	العبارة 07
بشدة			42.2	50	5.5	2.3	0	النسبة%	
موافق	0.654	4.37	98	107	9	4	0	التكرارات	العبارة 08
بشدة			45	49.1	4.1	1.8	0	النسبة%	
موافق	0.655	4.34	94	108	13	3	0	التكرارات	العبارة 09
بشدة			43.1	49.5	6	1.4	0	النسبة%	
موافق	0.622	4.39	98	110	7	3	0	التكرارات	العبارة 10
بشدة			45	50.5	3.2	1.4	0	النسبة%	
موافق	0.616	4.40	97	116	0	5	0	التكرارات	العبارة 11
بشدة			44.5	53.2	0	2.3	0	النسبة%	
موافق	0.661	4.31	88	114	12	4	0	التكرارات	العبارة 12
بشدة			40.4	52.3	5.5	1.8	0	النسبة%	

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

تختلف إجابات الأفراد على هذا المحور من عبارة لأخرى لكن عموماً كانت غالبيتها عند مستوى قبول مرتفع، وهذا ما يثبتته تقارب كل من متوسطاتها الحسابية وانحرافاتها المعيارية المنخفضة التي تشير لاتساق وانسجام إجابات أفراد العينة على عبارات هذا المحور، حيث وضحت هذه العبارات كفاءة إدارة المؤسسة في استخدام أصولها بطريقة مثالية تؤدي بها لزيادة حجم مبيعاتها وبالتالي زيادة ربحيتها، هذا إضافة لكفاءتها في إدارات الحسابات المدينة التي تمكنها من الحفاظ الدائم على مستوى مقبول من السيولة لمواجهة التزاماتها، وأيضاً كفاءتها في تخصيص مواردها المالية، فعدم قدرت المؤسسة على تحقيق هذه الشروط قد يؤدي بها لمواجهة مخاطر التعثر المالي والتي تعرف بأنها عدم قدرت المؤسسة على الوفاء

بالتزاماتها وهذا ينجم عن عدم احتفاظها بالسيولة اللازمة لذلك أو عدم تحقيقها لأرباح كافية وهذا من الممكن أن يرجع لعدم كفاءتها في استغلال أصولها أو تخصيص مواردها أو إدارة حساباتها المدينة، هذا إضافةً لسبب الرئيسي وهو توسع المؤسسة في نسبة الاستدانة.

المطلب الثالث: اختبار الفرضيات الخاصة بتحليل التباين

يقتضي هذا المطلب أن تكون الانطلاقة من خلال اختبار التوزيع الطبيعي للبيانات للتأكد من أنها قابلة للمعالجة الإحصائية باستخدام الأساليب المعيارية والتي تتمثل في هذا المطلب في اختبار T-test، واختبار تحليل التباين، بحيث سيتم عرض هذه الاختبار في ثلاثة فروع من هذا المطلب.

أولاً: اختبار اعتدالية بيانات الدراسة

سنقوم باختبار التوزيع الطبيعي من خلال اختبار Kolmogrov- Smirnov، وذلك كون أن عدد العينة يفوق 50 فرد، حيث يقوم هذا الاختبار على أساس مستوى الدلالة الإحصائية (Sig) الذي يجب أن تكون أكبر من 0.05، وبالتالي تحقق شرط التوزيع الطبيعي لبيانات المدروسة، وفي الجدول التالي سوف نقوم بتلخيص النتائج المتحصل عليها والتي قمنا بعرضها في الملاحق (07- 08- 09).

الجدول رقم (03-13): نتائج اختبار Kolmogrov- Smirnov للتوزيع الطبيعي

Kolmogrov- Smirnov			المؤشرات
القيمة الإحصائية Sig	درجة الحرية	الإحصاء	
0.200	218	0.058	البعد الأخلاقي
0.062	218	0.085	القرارات المالية
0.053	218	0.060	التعثر المالي

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يوضح الجدول أعلاه قيم نتائج اختبار Kolmogrov- Smirnov لكل محور من محاور الدراسة، حيث يتبين من خلال مستوى الدلالة لمحور البعد الأخلاقي والقرارات المالية والتعثر المالي الذي كان يفوق 0.05، إلى أن بيانات هذه المحاور الثلاثة تتبع التوزيع الطبيعي، وعليه يمكن استخدام الأساليب الإحصائية المعلمية على هذه المحاور.

ثانياً: اختبار T-test بين عينتين مستقلتين

سنقوم من خلال هذا الاختبار بالتحقق من الفرضيات التي مفادها أنه من الممكن وجود فروق جوهرية بين الذكور والإناث في التزامهم بالمبادئ الأخلاقية وأيضاً في اتخاذهم للقرارات المالية، واختبار هاتين الفرضيتين يجب تقسيمهما إلى جزئين، حيث يقوم الجزء الأول بدراسة تساوي تباين المجتمعين من

خلال اختبار Levene's Test for Equality of Variances، أما الجزء الثاني فيكون للتحقق من وجود الفروق بين المجتمعين وذلك من خلال مستوى الدلالة لـ T، وفيما يلي سيتم تلخيص نتائج هذه الاختبار من الملاحق (10-11).

الجدول رقم (03-14): اختبار T-test بين عينتين مستقلتين لمحور البعد الأخلاقي والقرارات المالية

البيان	قيمة F	مستوى الدلالة لـ F (sig)	قيمة T	درجة الحرية	مستوى الدلالة لـ T (sig)
البعد الأخلاقي	1.775	0.184	-0.576	216	0.565
القرارات المالية	1.278	0.260	0.239	216	0.811

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن قيمة F لمحور البعد الأخلاقي قد بلغت 1.775 بمستوى دلالة يساوي 0.184 وهذه القيمة أعلى من 0.05، وهو ما يثبت أن هذان المجتمعان متجانسان وذلك لأن تباين كل منهما متساوي، في حين أن قيمة T قد بلغت (-0.576) بدرجة حرية 216 وبمستوى دلالة 0.565، ونظراً لأن مستوى الدلالة يفوق 0.05 يمكن القول أنه لا توجد فروق جوهرية في الالتزام بالمبادئ الأخلاقية تعزى لمتغير الجنس، أما بخصوص المحور الثاني والمتمثل في القرارات المالية فكان مستوى الدلالة أكبر من 0.05 حيث بلغ 0.260، أما قيمة F لهذا المحور فكانت 1.278 وعليه يمكن القول أن تباين هذان المجتمعان متساوي أي أنهما متجانسان، بعدها يمكننا الانتقال للجزء الثاني من الفرضية وذلك بالتحقق من قيمة T التي بلغت 0.239 بدرجة حرية 216 وبمستوى دلالة 0.811، وبما أن هذا الأخير أكبر من 0.05 فذلك يشير إلى أنه لا توجد فروق جوهرية بين الذكور والإناث في اتخاذ القرارات المالية، ومن خلال دراسة هاتين الفرضيتين يمكن استخلاص أنه يمكن التخلي عن التخوف بشأن عدم نجاح المرأة في اتخاذ القرارات المالية أو في كون أنه من الممكن أن تكون هذه القرارات غير أخلاقية.

ثالثاً: اختبار تحليل التباين الأحادي F-test

سنقوم في هذا الفرع باختبار إذا ما كانت الخبرة المهنية تؤثر في المبادئ الأخلاقية للأفراد، وباعتبار أن هذا المتغير يحتوي على أكثر من مجموعة سنختار اختبار تحليل التباين الأحادي F-test للتحقق من الفرضيات التي تنص على أن هناك فروق جوهرية في التزام الأفراد بالمبادئ الأخلاقية تعزى لمتغير الخبرة المهنية، حيث سنقوم بهذا الاختبار من خلال عدة خطوات، تتمثل الخطوة الأولى في التأكد من وجود فروق جوهرية للخبرة المهنية في الالتزام بالمبادئ الأخلاقية وذلك من خلال مستوى الدلالة لاختبار تحليل التباين الأحادي الذي يجب أن يكون أقل من 0.05، أما الخطوة التي تليها فنقوم بالتحقق من تجانس تباين

المجموعات قبل معرفة الفرق بينها ويتم ذلك من خلال مستوى الدلالة لاختبار Levene test الذي يجب أن يكون أكبر من 0.05، وكخطوة أخيرة سنقوم بالمقارنات البعدية التي ستحدد لنا مصدر هذه الفروق. وفيما يلي يمكن تلخيص نتائج الخطوة الأولى التي قمنا بعرضها في الملحق (12) في الجدول التالي:

الجدول رقم (03-15): اختبار تحليل التباين الأحادي للبعد الأخلاقي تبعاً للخبرة المهنية

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجة الحرية	متوسط المربعات	قيمة F	مستوى الدلالة
بين المجموعات	1.138	3	0.379	2.598	0.053
داخل المجموعات	31.256	214	0.146		
المجموع	32.395	217			

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن قيمة F قد بلغت 2.598 وبمستوى دلالة أكبر من 0.05، وهو ما يشير لعدم وجود دور مهم للخبرة المهنية في خلق الفروق الجوهرية للبعد الأخلاقي، وهذا من الممكن أن يعود لكون أن الخبرة المهنية تزيد من الوعي الأخلاقي لدى متخذي القرارات وهو ما يُمكنهم من التعرف على القضية الأخلاقية، لكن وفقاً لخطوات اتخاذ القرار لـ Rest فإن الوعي الأخلاقي بدون الخطوات الأخرى غير كافي لاتخاذ قرار أخلاقي، فبالرغم من معرفة متخذ القرار بالبعد الأخلاقي في عملية اتخاذ القرار إلا أنه من الممكن ألا يكون ملتزم بالمبادئ الأخلاقية بالقدر الكافي لاستخدامها في هذه العملية، ومن خلال هذه النتائج نتوصل لعدم وجود فروق جوهرية للخبرة المهنية في التزام الأفراد بالمبادئ الأخلاقية وهذا ما يشير إلى ضرورة رفض الفرضية بدون إكمال الخطوات الأخرى والتي تقوم على هذا الاختبار.

المبحث الثالث: التحليل العاملي الاستكشافي

سنقوم بالاعتماد على التحليل العاملي الاستكشافي كأساس لاختبار الفرضيات المتعلقة بالبنية المفاهيمية لمحاور الدراسة، وذلك باستخراج أبعاد هذه المحاور وتسميتها، لكن هذا سيتم بعد التأكد من تحقق الفرضيات التي يقوم عليها التحليل العاملي، حيث سيتم عرض النتائج فيما يلي:

- **حجم عينة الدراسة:** أشرنا سابقاً للاختلافات حول حجم العينة المناسب للتحليل، لكن بالرغم من هذه الاختلافات إلى أن هناك اتفاق على أن الحجم الكافي والمقبول للتحليل يجب أن يكون 100 فرد فأكثر، وبالاعتماد على ما تم الاتفاق عليه نقوم بالحكم على أن حجم العينة لهذه الدراسة يعتبر مقبول ويمكن إجراء التحليل العاملي الاستكشافي.
- **البيانات المفقودة:** قمنا عند توزيع الاستبانة على أفراد العينة بالتأكيد على أنه من المهم الإجابة على جميع الأسئلة وبدون تجاهل أي سؤال، لكن بالرغم من ذلك تم إيجاد بعض الاستبانات التي تفتقد لبعض

الإجابات، حيث بلغ عددهم 07 استبانات، لكننا قمنا باستبعاد جميع هذه الاستبانات من أجل القيام بالتحليل.

- **البيانات المتطرفة:** قمنا بالتأكد من تحقق هذا الشرط من خلال استخدام تمثيل Boxplots، والذي يُظهر كل من القيم الشاذة والمتطرفة للبيانات، لكن ما تم التأكد منه أن بيانات هذه الدراسة لم تحتوي على أي من القيم المتطرفة أو الشاذة.
- **اعتدالية البيانات:** قمنا بالتحقق من اعتدالية البيانات في المطلب الثالث من المبحث الثاني وذلك من أجل استخدام التحليل الإحصائي المعلمي، وعليه يمكن القول أن شرط اعتدالية البيانات محقق.

المطلب الأول: التحليل العاملي الاستكشافي لمحور البعد الأخلاقي

قمنا باستخدام التحليل العاملي الاستكشافي لهذا المحور من أجل استكشاف أبعاده وذلك لقلّة النظريات السابقة المتعلقة بهذا المتغير، وطبعًا كان ذلك بعد التحقق من توفر شروط استخدام هذا التحليل، حيث قمنا بإتباع خطوات التحليل العاملي الموضحة مسبقًا بالترتيب، كما أننا قمنا بهذه الخطوات لعدة مرات وذلك بعد حذف العبارات التي تؤثر على التحليل، فغالبًا ما كان يتم حذف العبارة بسبب أنها كانت غير دالة أو أنها كانت تمتلك تشعبات أقل من 0.40، وفيما يلي سيتم عرض النتائج النهائية للتحليل.

أولاً: فحص قابلية المصفوفة الارتباط لإجراء التحليل العاملي الاستكشافي

نقوم بالتأكد من قابلية المصفوفة للتحليل من خلال توفرها على عدة شروط والتي سيتم التحقق منها من خلال النتائج التالية:

1- مصفوفة الارتباط: يوضح الجدول Correlation Matrix في نصفه العلوي معاملات الارتباط لفقرات المحور (انظر الملحق رقم 03-13)، بحيث كانت هذه المعاملات مختلفة ما بين ضعيفة ومتوسطة ومرتفعة، لكن جل هذه المعاملات كانت أقل من 0.90، أما بالنسبة للجزء السفلي فتضمن مستوى الدلالة لهذه الفقرات والتي كانت دالة إحصائياً عند المستوى (0.05).

2- المحدد: يظهر من خلال نتائج الملحق رقم (03-13) أن القيمة المطلقة لمحدد المصفوفة قد بلغ 0.007، وهذه القيمة أكبر من القيمة المحددة التي تساوي 0.00001، وهو ما يدل على عدم وجود ارتباط خطي بين الصفوف أو بين الأعمدة للمصفوفة.

3- اختبار برتليت Bartlett's test of Sphericity: نقوم بهذا الاختبار من أجل التأكد من أن مصفوفة الارتباطات تختلف عن مصفوفة الوحدة، ويتحقق ذلك إذا كان هذا الاختبار دالاً إحصائياً، ويتم عرض نتائج هذا الاختبار من الملحق رقم (03-14) في الجدول التالي:

الجدول رقم (03-16): اختبار برتليت Bartlett's test واختبار كايزر-ماير KMO للبعد الأخلاقي

الاختبارات	القيم
اختبار برتليت Bartlett's test of Sphericity	0.000
اختبار كايزر-ماير KMO	0.815

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن قيمة Sig دالة إحصائيًا لأنها أقل من 0.05، لذلك يمكن الحكم على أن مصفوفة الارتباطات لهذا المحور مغايرة ومختلفة عن مصفوفة الوحدة.

4- اختبار كايزر-ماير-أولكين (Kaiser-Meyer-Olkin (KMO test): يوجد هذا الاختبار في الجدول الخاص بالاختبار Bartlett's test، لذلك قمنا بتوضيح قيمة هذا الاختبار في الجدول أعلاه، حيث بلغت 0.815 وهي أكبر من 0.50 لذلك تعتبر نسبة مقبولة، وهذا ما يمكننا من الحكم على أن حجم العينة ملائم للتحليل.

5- مقياس كفاية التعيين (Measures of Sampling Adequacy (MSA): تظهر قيم هذا المقياس في الجزء السفلي من الجدول الخاص بـ Anti-Image Matrices، ومن الضروري أن تكون قيم هذا المقياس أكبر من 0.50 للتحقق من أن مستوى الارتباط بين كل متغير بالمتغيرات الأخرى كافي لإجراء التحليل، وفيما يلي سيتم عرض قيم MSA لكل متغير مع قيم شيوعها وذلك بتلخيصها من الملاحق (15-16).

الجدول رقم (03-17): مقياس كفاية التعيين MSA وقيم شيوع عبارات محور البعد الأخلاقي

العبارات	MSA	قيم الشيوع
العبارة 01	0.815	0.797
العبارة 02	0.803	0.828
العبارة 03	0.799	0.803
العبارة 04	0.866	0.742
العبارة 05	0.827	0.783
العبارة 06	0.847	0.752
العبارة 07	0.860	0.746
العبارة 08	0.771	0.833
العبارة 09	0.769	0.846

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن قيم MSA لجميع العبارات كانت مقبولة فهي أكبر من 0.50، وهذا يعزز النتائج التي حصلنا عليها في اختبار Bartlett، أي أن جميع مستويات الارتباط بين المتغيرات كافية لإجراء التحليل العاملي الاستكشافي.

فيما يخص قيم الشيوخ للمتغيرات فكانت جميعها محصورة ما بين (0.7 - 0.9) وهي تعتبر قيم مقبولة لأنها أكبر من 0.50، حيث بلغت أقصى قيمة 0.846 وكانت للعبارة 09، كما قدرت قيمة الشيوخ للعبارة 04 بـ 0.742 وهي تعتبر الحد الأدنى لهذه القيم.

ثانياً: استخراج العوامل

بعد التأكد من تحقق شروط صلاحية مصفوفة الارتباط لإجراء التحليل ننتقل في الخطوة الثانية من التحليل والمتمثلة في استخراج العوامل، ويكون ذلك بدايةً من اتخاذ القرار حول طريقة تنفيذ هذه الخطوة، حيث قمنا في هذه الدراسة باختيار طريقة تحليل المكونات الأساسية PCA، والتي غالباً ما يتم استخدامها إما لاختزال المتغيرات المقاسة لعدد أقل أو لعدم وفرة الدراسات السابقة في الموضوع، وتعتبر هذه الأخيرة السبب الرئيسي لاختيارها في هذه الدراسة.

يستلزم تحديد عدد العوامل المستخرجة بطريقة تحليل المكونات الأساسية اختيار إحدى المحكات التي تساهم في توضيح النتائج المستخرجة، ومن أكثر المحكات انتشاراً محك كايزر والذي سنقوم باستخدامه في هذه الدراسة، لكن ذلك بعد التحقق من شروط دقته في استخراج العوامل، والتي تتمثل في أنه يجب أن يكون عدد المتغيرات أقل من 30 وفي دراستنا هذه كان عدد المتغيرات 9 عبارات، بالإضافة إلى أنه يجب أن تكون قيم الشيوخ أكبر من 0.70، وبالرجوع للجدول السابق نلاحظ أن جميع قيم الشيوخ للمتغيرات أكبر من 0.70، كما أن متوسط قيم الشيوخ كان أكبر من 0.60 فقد بلغ 0.792، وبالتالي تتوفر الشروط الدالة على دقة استعمال هذا المحك، ومع ذلك سنقوم بتعزيز النتائج المستخرجة بواسطة محك كايزر بالاستعانة بمحكات أخرى، والمتمثلة في محك التباين المفسر الكلي وأيضاً اختبار المنحدر لـ Kattel. والجدول التالي يلخص النتائج المستخرجة من الملحق رقم (03-17).

الجدول رقم (03-18): العوامل المستخرجة للبعد الأخلاقي بطريقة المكونات الأساسية

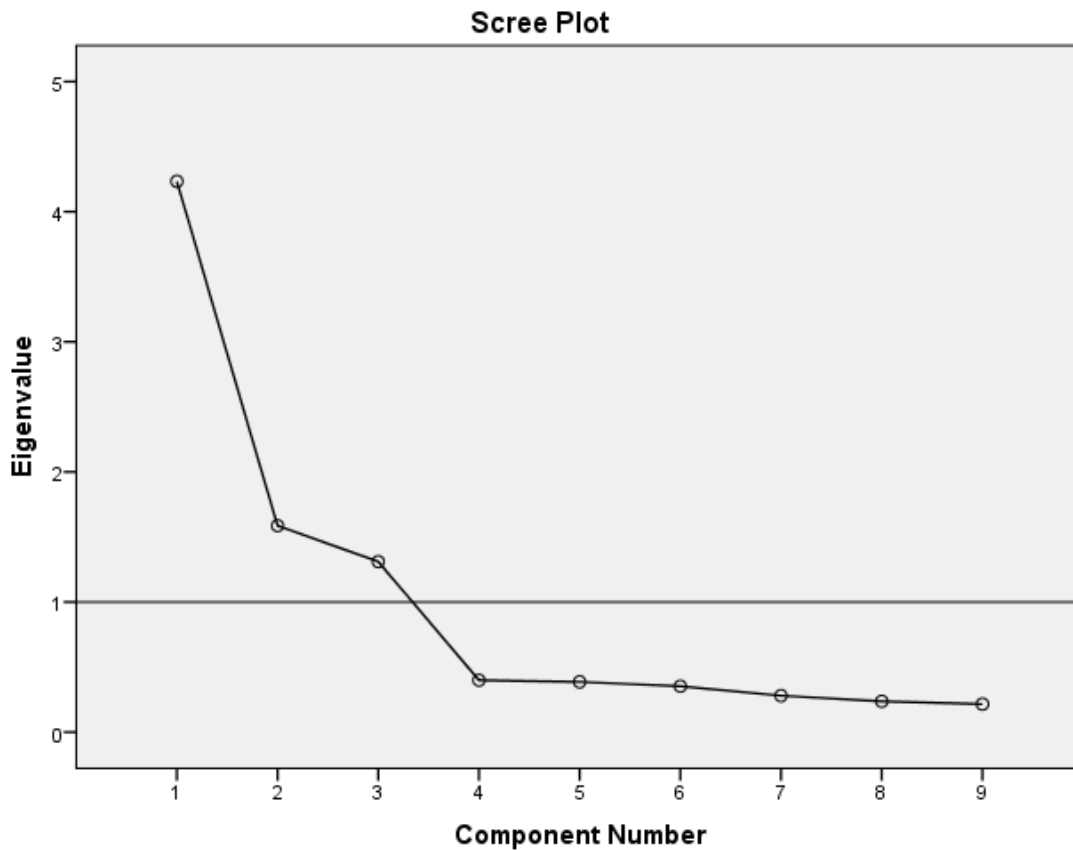
العامل	القيم الكامنة المستخلصة	القيم الكامنة بعد التدوير	نسبة التباين المفسر %	التباين المفسر التراكمي %
01	4.233	2.400	%26.666	%26.666
02	1.587	2.384	%26.492	%53.158
03	1.310	2.346	%26.067	%79.224

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

بالاعتماد على محك كايزر الذي يحدد المتغير الكامن من خلال الحد الأدنى من التباين الذي يفسره والذي يجب أن يكون أكبر من الواحد الصحيح، وبالنظر للنتائج الملخصة في الجدول أعلاه نجد أن هناك ثلاثة عوامل تجاوزت جذورهم الكامنة الواحد الصحيح، فبلغت قيمة أعلى جذر كامن 2.400 وكان يمثل العامل الأول أما العامل الأخير فكان له أقل جذر كامن بقيمة 2.346، ومما سبق يمكن القول أن هناك ثلاثة عوامل مستخلصة حسب محك كايزر، أما بخصوص محك التباين المفسر الكلي فبلغت أيضاً عدد العوامل ثلاثة، حيث بلغت نسبة التباين المفسرة للعامل الأول 26.666%، وكذلك هذه النسبة مرتبة حسب ما يفسره كل عامل من الأكبر إلى الأصغر، حيث قدرت نسبة التباين المفسرة للعامل الأخير بـ 26.067%، أما فيما يتعلق بنسبة التباين المفسر الكلي للعوامل الثلاثة فقد قُدر بـ 79.224%، وحسب تيفزة تعتبر هذه النسبة جيدة بالنسبة للبحوث الاجتماعية.

أما بالنسبة لاختبار المنحنى لكاتيل Kattel فهو أيضاً يقوم على الجذور الكامنة ولكن من خلال تمثيلها بيانياً، حيث يتم رسم المحور السيني الأفقي وتحديد العوامل التي تقع فوق هذا المحور، والمنحني التالي يوضح أن هناك ثلاثة عوامل تقع فوق المنحنى السيني الأفقي والذي يرسم من خلال $X=1$ ، ويدل الواحد الصحيح على الحد الأدنى لقيمة التباين.

الشكل رقم (03-07): العوامل المستخرجة للبعد الأخلاقي وفقاً لمحك المنحنى المنحدر لكاتيل Kattel



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

ثالثاً: تدوير العوامل

بعد الانتهاء من عملية تحديد العوامل نلجأ لتدوير هذه العوامل بهدف تشكيل توليفة مناسبة يمكننا من تقديم تفسير منطقي لها، حيث قمنا في هذه الدراسة باختيار التدوير المتعامد Varimax لتدوير العوامل، وذلك كون أنها تعتبر من الأساليب الأكثر شيوعاً واستخداماً في مثل هذه الدراسات، هذا إضافةً إلى أنها تتمتع بالبساطة في تعاملها مع العوامل، وفيما يلي سيتم تلخيص نتائج هذه العملية من الملحق رقم (03-18).

الجدول رقم (03-19): تشبعات عبارات البعد الأخلاقي على العوامل المستخرجة

العبارات	العامل الأول	العامل الثاني	العامل الثالث
العبارة 09	0.890		
العبارة 01	0.864		
العبارة 04	0.814		
العبارة 05		0.872	
العبارة 03		0.866	
العبارة 02		0.865	
العبارة 08			0.890
العبارة 07			0.821
العبارة 06			0.820

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه وجود ثلاثة عوامل يتضمن كل عامل من هذه العوامل ثلاث عبارات، بحيث كانت تشبعات هذه العبارات على عواملها كلها مقبولة وجيدة فهي تعتبر ذات تشبعات عالية فقد كانت جميعها أكبر من 0.7، فقدرت قيمة أقل تشبع بـ 0.814 وهي تعتبر قيمة جيدة، أما قيمة أكبر تشبع فقد قدر بـ 0.890.

رابعاً: تسمية العوامل

بعد تحديد العوامل وضبط العبارات التي يتضمنها كل عامل سنقوم بتسمية هذه العوامل بما يتلاءم مع محتوى العبارات، حيث سيتم توضيح المبدأ الأخلاقي الذي يدل عليه كل عامل وتسميته وفقاً لهذا المبدأ، ويمكن توضيح دلالات وأسماء العوامل المستخرجة فيما يلي:

1- العامل الأول: يشتمل هذا العامل على ثلاث عبارات، حيث كانت جميع تشبعات هذه العبارات جيدة فقد كانت أكبر من 0.8، أما بالنسبة لمغزى هذه العبارات فكان حول الإفصاح عن المعلومات والوضوح عند تقديم الخدمات، وكذلك عن صدق المديرين في تقديم التقارير وعدم استخدام سلطتهم بطريقة غير سليمة أو لأغراضهم الشخصية، وهو ما يدل بصفة عامة على شفافية الأفراد ونزاهتهم لذلك قمنا بتسمية هذا العامل بالشفافية والنزاهة.

2- العامل الثاني: كان يشتمل هذا العامل أيضًا على ثلاث عبارات، حيث كانت تشبعات جميع هذه العبارات على العامل أكبر من 0.80، وتدل في محتواها على ما إذا كان الفرد يمكنه المساواة بين نفسه والآخرين أو إذا ما كان يتقبل العقاب مثل الآخرين إذا ما قام بأي خطأ، كما يوضح إمكانية إنصافه عند تعامله مع المؤسسات الأخرى التي لها علاقة مع مؤسسته، لذلك قمنا بتسمية هذا العامل بالمساءلة والإنصاف.

3- العامل الثالث: يتضمن هذا العامل كغيره من العوامل الأخرى على ثلاث عبارات، حيث كانت جميع تشبعات هذه العبارات أكبر من 0.80، وتشير هذه العبارات في محتواها إلى ولاء المديرين لمؤسساتهم بالدرجة الأولى ولعملائهم ومورديهم بالدرجة الثانية، وذلك لأن الشخص الذي يكون له ولاء للعملاء والموردين بالضرورة سيكون له ولاء لمؤسسته، ونعني بولاء المديرين تصرفهم بإخلاص ووفاء وانضباط اتجاه مؤسستهم وكذلك اتخاذهم للقرارات بكل استقلالية وموضوعية وبما يخدم مصالح مؤسساتهم. وعليه يمكن تسمية هذا العامل بالولاء.

المطلب الثاني: التحليل العاملي الاستكشافي لمحور القرارات المالية

بداية سنقوم بفحص قابلية مصفوفة الارتباطات لإجراء التحليل العاملي الاستكشافي لهذا المحور، حيث تعتبر هذه المرحلة الخطوة الأولى لإجراء التحليل، بعدها نقوم باستكمال الخطوات المتبقية والتي ستكون نفس الخطوات التي قمنا بها للمحور السابق، لكن يختلف هذا المحور عن المحور السابق في عدد مرات إعادة هذه الخطوات فذلك يتوافق مع عدد العبارات التي تم حذفها، وذلك إما بسبب تشبعها الذي كان أقل من 0.40، أو لكون أن هناك عبارة واحدة تشكل محور، أو لانخفاض MSA للعبارة عن 0.50 وهو ما يحتم حذفها.

أولاً: فحص قابلية مصفوفة الارتباط لإجراء التحليل العاملي الاستكشافي

سنقوم بالتحقق من توفر شروط قابلية مصفوفة الارتباطات لهذا المحور لإجراء التحليل العاملي الاستكشافي، وذلك من خلال النتائج التالية:

1- مصفوفة الارتباط: كانت تتضمن مصفوفة الارتباط لهذا المحور معاملات ارتباط مختلفة، حيث كانت هناك ارتباطات ضعيفة وأخرى متوسطة كما كانت توجد ارتباطات مقبولة لكن أقل من 0.90، أما بالنسبة للدلالة الإحصائية فكانت قيم العبارات دالة إحصائيًا. (انظر الملحق رقم 03-19).

2- المحدد: بالنظر لأسفل جدول Correlation Matrix المستخرج ضمن نتائج SPSS.V23 والموضح في الملحق رقم (03-19)، نجد أن القيمة المطلقة لمحدد مصفوفة الارتباطات قد بلغت 0.002 وهي أكبر من القيمة المحددة والتي تبلغ 0.00001، ويشير هذا إلى عدم وجود اعتماد خطي بين المتغيرات.

3- اختبار برتليت Bartlett's test of Sphericity: ويشترط هذا الاختبار أن يكون مستوى المعنوية الخاص به دالاً إحصائياً ويتحقق ذلك من خلال قيمة الدلالة التي يجب أن تكون أقل من 0.05، وذلك من أجل إثبات أن مصفوفة الارتباطات تختلف عن مصفوفة الوحدة، والجدول التالي يلخص كل من اختبار Bartlett's test واختبار KMO لهذا المحور. (انظر الملحق رقم 03-20).

الجدول رقم (03-20): اختبار برتليت Bartlett's test واختبار كايزر-ماير KMO للقرارات المالية

الاختبارات	القيم
اختبار برتليت Bartlett's test of Sphericity	0.000
اختبار كايزر-ماير KMO	0.827

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن مستوى الدلالة الإحصائية معدوم أي أنه أقل من 0.05، لذلك يمكن التأكيد على أن مصفوفة الارتباطات لهذا المحور تختلف عن مصفوفة الوحدة.

4- اختبار كايزر-ماير-أولكين Kaiser-Meyer-Olkin (KMO test): يعتبر هذا الاختبار مقياس عام لملاءمة التعيين، حيث بلغت قيمة هذا الاختبار 0.827 وهي قيمة جيدة، وتدل على أن مصفوفة الارتباطات تتوفر على الحد الأدنى من معاملات الارتباط.

5- مقياس كفاية التعيين Measures of Sampling Adequacy (MSA): يكون اختبار MSA لكفاءة التعيين مصاحباً لاختبار KMO، وذلك من أجل تعزيز وتأكيد أن حجم عينة الدراسة ملائم لإجراء التحليل العاملي، ويتم التحقق منه من خلال أن تكون قيمة MSA لكل متغير أكبر من 0.50، والتي تم تلخيصها في الجدول التالي مع قيم شيوخها (انظر الملاحق رقم 21-22).

الجدول رقم (03-21): مقياس كفاية التعيين MSA وقيم شيوخ عبارات القرارات المالية

العبارات	MSA	قيم الشيوخ
العبرة 01	0.771	0.890
العبرة 03	0.841	0.822

0.823	0.837	العبارة 04
0.786	0.858	العبارة 06
0.827	0.810	العبارة 08
0.812	0.836	العبارة 09
0.865	0.804	العبارة 11
0.816	0.833	العبارة 14
0.778	0.877	العبارة 15

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن قيم MSA للعبارات كانت جيدة وذلك أن أغلب القيم كانت أكبر من 0.7، حيث بلغت أكبر قيمة 0.877 وكانت للعبارة 15، أما أقل قيمة فكانت للعبارة 01 بمقدار 0.771، وهذا ما يشير إلى أن جميع مستويات الارتباط بين المتغيرات كافية لإجراء التحليل العاملي الاستكشافي. أما بخصوص قيم الشيوخ لهذه العبارات فكانت جميعها أكبر من 0.70، فقدرت أقل قيمة شيوع بـ 0.778 لكنها تعتبر جيدة لأنها أكبر من الحد الأدنى لقيم الشيوخ، أما أكبر قيمة لجميع هذه العبارات فقد قدرت بـ 0.890 وهي تعتبر قيمة ممتازة.

ثانياً: استخراج العوامل

سنقوم بعد تخطي المرحلة الأولى للتحليل والمتمثلة في التحقق من قابلية مصفوفة الارتباط الخاصة بهذا المحور لإجراء التحليل العاملي بالانتقال للمرحلة الثانية والمتمثلة في تحديد عوامل هذا المحور، ويتم ذلك من خلال طريقة تحليل المكونات الأساسية PCA والتي تعتبر من أكثر الطرق شيوعاً واستخداماً، حيث تكون العوامل وفقاً لهذه الطريقة مرتبة حسب أهميتها في تفسير التباين وذلك من أكبر تباين إلى الأصغر. أما بالنسبة للمحكات التي يتم من خلالها تحديد عدد العوامل، فنقوم بدايةً بالتحقق من شروط دقة استخدام محك كايزر أو ما يعرف بقاعدة الجذر الكامن، حيث بلغت عدد عبارات هذا المحور 9 عبارات وهي أقل من 30، أما فيما يخص الشرط الثاني فكانت جميع قيم الشيوخ أكبر من 0.60 وهو ما يثبت تحقق هذا الشرط، أما الشرط الأخير فيتمثل في متوسط قيم الشيوخ الذي يجب أن يكون أكبر من 0.60، والذي قدر في هذا المحور بـ 0.824 وهو أكبر من 0.60، فهذه الشروط محققة لذلك يمكن الاعتماد على هذا المحك في تحديد عدد العوامل، لكن تجدر الإشارة إلى أن دقته ليس عالية بما يكفي، لذلك سيتم استخدام محكات أخرى إضافة لهذا المحك، وهي نفس المحكات التي تم استخدامها في المحور الأول، والمتمثلة في محك التباين المفسر الكلي وأيضاً اختبار المنحدر لـ Kattel. وفيما يلي سيتم تلخيص النتائج المستخرجة من الملحق رقم (03-23).

الجدول رقم (03-22): العوامل المستخرجة للقرارات المالية بطريقة المكونات الأساسية

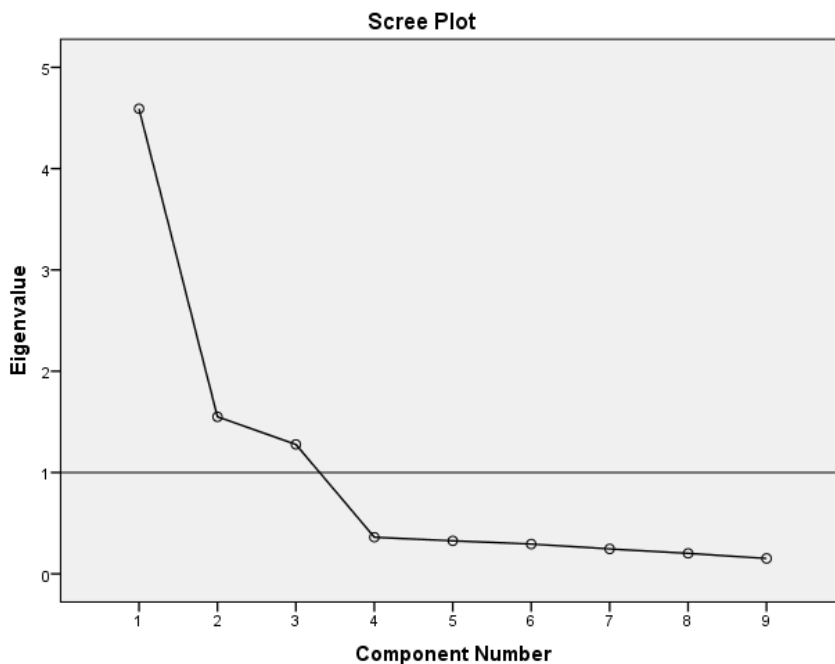
العامل	القيم الكامنة المستخلصة	القيم الكامنة بعد التدوير	نسبة التباين المفسر %	التباين المفسر التراكمي %
01	4.592	2.531	28.125%	28.125%
02	1.550	2.456	27.293%	55.419%
03	1.277	2.432	27.018%	82.437%

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن طريقة المكونات الأساسية استخرجت لنا ثلاث عوامل لمحور القرارات المالية، حيث تم تحديد هذه العوامل من خلال محك كايزر الذي يتطلب أن يكون الجذر الكامن للعامل أكبر من الواحد الصحيح، وعند النظر للنتائج في الجدول أعلاه نلاحظ أن جل العوامل الثلاثة كانت لها جذور كامنة أكبر من الواحد، حيث فسر العامل الأول ما نسبته 28.125% من التباين، أما العامل الثاني فكانت نسبة تباينه المفسرة 27.293%، كما قدرت نسبة التباين المفسرة للعامل الثالث بـ 27.018%، وفيما يتعلق بنسبة التباين الكلي المفسر فقدرت قيمته بـ 82.437% وهي تعتبر نسبة جيدة عند استخدام طريقة المكونات الأساسية وخاصةً في مجال العلوم الاجتماعية.

أما بخصوص اختبار منحنى المنحدر لـ Kattel فيشير أيضًا لوجود ثلاث عوامل كانت جذورهم الكامنة أكبر من الواحد الصحيح، حيث يتم توضيح ذلك من خلال منحنى المنحدر والمحور السيني الأفقي الذي يتم رسم للتأكد من قيم الجذور الكامنة.

الشكل رقم (03-08): العوامل المستخرجة للقرارات المالية وفقًا لمحك المنحنى المنحدر لكاتيل Kattel



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

ثالثاً: تدوير العوامل

نقوم بالتأكد من انتهاء المراحل السابقة عند استخراج وتحديد عدد العوامل، وهو ما يشير لبداية مرحلة جديد والمتمثلة في التعرف على عبارات كل عامل، ومن أجل أن تكون هذه العبارات متسقة ومتجانسة داخل كل عامل توجب علينا اختيار طريقة تدوير ملائمة، حيث قمنا باختيار الأسلوب الأكثر استخداماً لمثل هذه الدراسات والمتمثل في طريقة التدوير المتعامد Varimax، وفيما يلي سيتم التعرف على العبارات التي يتضمنها كل عامل من العوامل المحددة (انظر الملحق رقم 03-24).

الجدول رقم (03-23): تشبعات عبارات القرارات المالية على العوامل المستخرجة

العبارات	العامل الأول	العامل الثاني	العامل الثالث
العبارة 01	0.898		
العبارة 03	0.882		
العبارة 04	0.862		
العبارة 08		0.882	
العبارة 06		0.860	
العبارة 09		0.853	
العبارة 11			0.888
العبارة 14			0.852
العبارة 15			0.837

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن عدد العبارات كان متساوي بين العوامل، حيث كان يحتوي كل عامل على ثلاث عبارات، وكانت جميع تشبعات هذه العبارات على عواملها جيدة فقد كانت أكبر من 0.8، وهي تعتبر قيم مقبولة.

رابعاً: تسمية العوامل

بعد الانتهاء من جميع خطوات التحليل واستخراج العوامل ومعرفة عبارات كل عامل يتبقى تسمية هذه العوامل، ويكون ذلك إما بالاعتماد على الدلالة النظرية لعبارات كل عامل، أو تسمية هذه العوامل حسب الأهداف، أو حتى بتقديم التسميات حسب العبارات التي تمتلك أكبر التشبعات، وفيما يلي سنحاول تقديم تسميات للعوامل وسيكون ذلك حسب الدلالة النظرية للعبارات.

1- العامل الأول: يتضمن هذا العامل ثلاث عبارات، حيث بلغ أكبر تشبع له 0.898 كما كان أدنى تشبع لهذا العامل 0.862، وتشير هذه العبارات إلى أهم قرار من القرارات المالية وهو قرار الاستثمار، لذلك قمنا بتسمية هذا العامل بالقرارات الاستثمارية.

2- العامل الثاني: يتضمن هذا العامل أيضًا ثلاث عبارات، لكن بخلاف العامل الأول فقد بلغت أكبر تشبعات هذا العامل 0.882 وهي تعتبر جيدة، أما أصغر قيمة فقدت بـ 0.853 وهي تعتبر مقبولة، وتدل عبارات هذا العامل على القرارات التمويلية، لذلك قمنا بتسمية هذا العامل بالقرارات التمويلية.

3- العامل الثالث: كانت عدد العبارات مساوية لعبارات العوامل السابقة، حيث كانت ثلاث عبارات أيضًا، فقدت أقصى قيمة لتشبعات هذا العامل بـ 0.888 أما أصغر قيمة فبلغت 0.837، لذلك يمكن القول أن جل تشبعات هذا العامل كانت جيدة، ويوضح هذا العامل إحدى أهم القرارات المالية والذي يتمثل في قرار توزيع الأرباح لذلك سميت بهذا الاسم.

المطلب الثالث: التحليل العاملي الاستكشافي لمحور التعثر المالي

قمنا في هذا المحور أيضًا باستخدام التحليل العاملي الاستكشافي لاستخراج العوامل، لكن يختلف هذا المحور عن المحاور السابقة في أننا لم نقم بنفس عدد تكرارات خطوات هذا التحليل، حيث قمنا بالخطوة الأولى والمتمثلة في التحقق من قابلية مصفوفة الارتباطات لهذا المحور لإجراء التحليل، بعدها انتقلنا للخطوة الثانية والمتمثلة في استخراج العوامل وذلك باستخدام طريقة المكونات الرئيسية، كما استخدمنا محك الجذور الكامنة ومحك التباين المفسر الكلي وأيضًا اختبار المنحدر لـ Kattel، ولكن هذا بعد حذف العبارات اللازمة من التحليل، وذلك كون أنها غير دالة أو تمتلك ارتباطات ضعيفة أو ذات قيم شيوخ منخفضة.

أولاً: فحص قابلية مصفوفة الارتباط لإجراء التحليل العاملي الاستكشافي

سنقوم بالتحقق من صلاحية مصفوفة الارتباط لهذا المحور لإجراء التحليل من خلال خمسة مراحل، حيث تتمثل هذه المراحل فيما يلي:

1- مصفوفة الارتباط: تحتوي مصفوفة الارتباط لهذا المحور على معاملات مختلفة ما بين ضعيفة ومتوسطة ومقبولة، حيث كانت أغلب معاملات الارتباط أصغر من 0.90، كما كانت ذو دلالة إحصائية وذلك كون أن مستوى المعنوية كان أقل من 0.05 (انظر الملحق رقم 03-25).

2- المحدد: بالنظر للنتائج المستخرجة والموضحة في الملحق رقم (03-25) لهذا المحور نجد أن القيمة المطلقة لمحدد مصفوفة الارتباطات قد بلغت 0.001 وهي أكبر من الحد الأدنى والذي قدر بـ 0.00001، وهو ما يشير إلى عدم وجود اعتماد خطي بين المتغيرات.

3- اختبار برتليت **Bartlett's test of Sphericity**: سنقوم من خلال هذا الاختبار بالتحقق إذا ما كانت خلايا المصفوفة مساوية للصفر ما عدا الخلايا القطرية الرئيسية للمصفوفة والتي تكون مساوية للواحد الصحيح، حيث يوضح الجدول التالي النتائج المتعلقة بمصفوفة هذا المحور (انظر الملحق رقم 03- 26).

الجدول رقم (03-24): اختبار برتليت **Bartlett's test** واختبار كايزر-ماير **KMO** للتعثر المالي

الاختبارات	القيم
اختبار برتليت Bartlett's test of Sphericity	0.000
اختبار كايزر-ماير KMO	0.855

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن مستوى المعنوية لاختبار **Bartlett** كان أقل من 0.05، وعليه يمكن القول أن مصفوفة هذا المحور تختلف عن مصفوفة الوحدة.

4- اختبار كايزر-ماير-أولكين **Kaiser-Meyer-Olkin (KMO test)**: نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن قيمة **KMO** قدرت بـ 0.855 وهي تعتبر قيمة ممتازة، وتشير عموماً إلى أن مصفوفة الارتباطات تتوفر على الحد الأدنى من معاملات الارتباط.

5- مقياس كفاية التعيين **Measures of Sampling Adequacy (MSA)**: بخلاف اختبار **KMO** الذي يهدف لتقدير المستوى الكلي لكفاءة التعيين، فإن اختبار **MSA** يهدف لتقدير كفاءة التعيين على مستوى كل متغير، حيث يجب أن تكون قيم هذا الاختبار أكبر من 0.50 وإلا تم حذفها، وفيما يلي سيتم تلخيص نتائج هذه الاختبار والموضحة في الملاحق رقم (27- 28).

الجدول رقم (03-25): مقياس كفاية التعيين **MSA** وقيم شيوخ عبارات التعثر المالي

العبارة	MSA	قيم الشيوخ
العبارة 01	0.854	0.892
العبارة 02	0.821	0.867
العبارة 03	0.875	0.794
العبارة 04	0.871	0.887
العبارة 05	0.852	0.854
العبارة 06	0.891	0.830
العبارة 07	0.791	0.892
العبارة 09	0.864	0.826
العبارة 10	0.890	0.879

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن معظم قيم MSA للعبارات كانت جيدة، فقد كانت جميعها أكبر من 0.50، وعليه يمكن القول أن جميع مستويات الارتباط بين المتغيرات كافية لإجراء التحليل العاملي الاستكشافي.

أما فيما يتعلق بقيم الشيوع فكانت جميع قيم العبارات مقبولة وذلك كونها أكبر من الحد الأدنى لهذه القيم والذي يقدر بـ 0.40، حيث بلغت أصغر قيمة لهذه العبارات بـ 0.794 أما أكبر قيمة فقدرت بـ 0.892، وهو ما جعلنا نقبل بقيم هذه العبارات وذلك لأنها تعتبر جيدة في العموم.

ثانياً: استخراج العوامل

تعتبر هذه المرحلة الخطوة الثانية من خطوات إجراء التحليل، حيث سيتم الانطلاق في هذه الخطوة بعدما تأكدنا في الخطوة الأولى من صلاحية مصفوفة الارتباطات لهذا المحور لإجراء التحليل، ومن أجل استخراج النتائج يجب أولاً اختيار طريقة أو أسلوب استخراجها، لذلك قمنا باختيار طريقة تحليل المكونات الرئيسية PCA من أجل استخراج عوامل هذا المحور.

أما بالنسبة لتحديد عدد العوامل فسنقوم بدايةً بالتحقق من الشروط الثلاثة لدقة محك كايزر، حيث يتمثل الشرط الأول في عدد المتغيرات الذي يجب أن يكون أقل من 30 وفي حالتنا هذه بلغ عدد المتغيرات 09 عبارات وهو عدد مقبول، أم الشرط الثاني فقد كانت جميع قيم الشيوع أكبر من 0.60، وبخصوص الشرط الثالث فقد قدرت قيمة متوسط قيم الشيوع بـ 0.857 وهي أكبر من 0.60، وعليه يمكن الاعتماد على دقة محك كايزر، إلا أننا سنقوم بالاعتماد على محكات أخرى وهي نفس المحكات التي قمنا باستخدامها في المحاور السابقة، وفي الجدول التالي سنقوم بتلخيص النتائج المستخرجة والموضحة في الملحق رقم (03-29).

الجدول رقم (03-26): العوامل المستخرجة للتعثر المالي بطريقة المكونات الأساسية

العامل	القيم الكامنة المستخلصة	القيم الكامنة بعد التدوير	نسبة التباين المفسر %	التباين المفسر التراكمي %
01	5.296	2.660	29.556%	29.556%
02	1.351	2.563	28.477%	58.033%
03	1.076	2.499	27.772%	85.805%

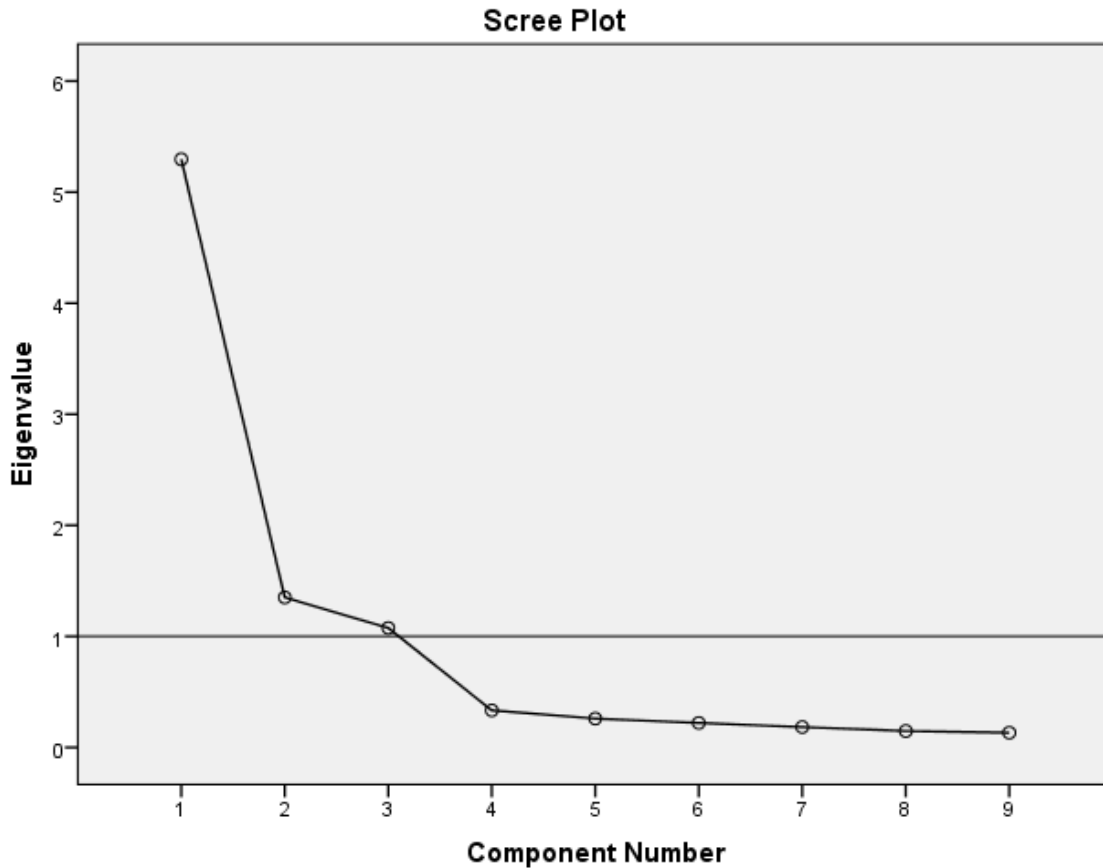
المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن طريقة المكونات الأساسية استخرجت لنا أيضاً ثلاث عوامل، وأيضاً حسب محك كايزر فقد كانت الجذور الكامنة للعوامل الثلاثة أكبر من الواحد الصحيح، حيث بلغ الجذر

الكامن للعامل الأول 2.660 أما الجذر الكامن للعامل الأخير فقدر بـ 2.499، كما بلغت قيمة التباين المفسر للعامل الأول 29.556% وتعتبر أكبر تباين مفسر بالنسبة للعوامل الأخرى، وبخصوص نسبة التباين الكلي المفسرة فقد بلغت قيمتها 85.805% وهي تعتبر نسبة جيدة.

وفيما يتعلق بمنحنى المنحدر لـ Kattel فقد وضح أيضًا وجود ثلاثة عوامل، وذلك من خلال المنحنى والمحور السيني الأفقي، حيث كانت هناك ثلاثة عوامل تفوق الواحد الصحيح ويظهر ذلك في المنحنى التالي:

الشكل رقم (03-09): العوامل المستخرجة للتعثر المالي وفقًا لمحك المنحنى المنحدر لكاتيل Kattel



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

ثالثًا: تدوير العوامل

نستخلص من خلال الخطوة السابقة وجود ثلاثة عوامل تم تحديدها بواسطة المحكات الثلاثة، وللتعرف على عبارات هذه العوامل استوجب منا الانتقال للخطوة الحالية والمتمثلة في تدوير هذه العوامل من أجل الحصول على تشكيلة متجانسة ما بين العبارات، ومن أجل ذلك قمنا باختيار طريقة التدوير المتعامد Varimax، وفيما يلي سنقوم بشرح وتوضيح عبارات كل عامل والتي قمنا بتلخيصها من الملحق رقم (3-30).

الجدول رقم (03-27): تشبعات عبارات التعثر المالي على العوامل المستخرجة

العبارت	العامل الأول	العامل الثاني	العامل الثالث
العبارة 03	0.831		
العبارة 07	0.885		
العبارة 09	0.823		
العبارة 01		0.882	
العبارة 04		0.870	
العبارة 10		0.880	
العبارة 02			0.886
العبارة 05			0.854
العبارة 06			0.870

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه تساوي عدد عبارات العوامل الثلاثة، حيث تضمن كل عامل ثلاث عبارات، كما كانت جميع تشبعات هذه العبارات على عواملها جيدة فقد كانت أكبر من 0.8.

رابعاً: تسمية العوامل

سنقوم في هذه المرحلة بدايةً بتوضيح العبارات التي يتضمنها كل عامل، وتقديم تفسير منطقي لكل حزمة من هذه العبارات وذلك بالاعتماد على الدلالة النظرية لها، لكن بشكل عام ستوضح هذه العوامل الشروط التي يجب على المؤسسة الاهتمام بها من أجل تفاديها لمخاطر التعثر المالي، حيث يمثل كل شرط من هذه الشروط بعامل من العوامل المحددة، والتي يتم توضيحها في الجدول التالي:

1- العامل الأول: يضم هذا العامل ثلاث عبارات، حيث بلغ أكبر تشبع لها 0.885 وهي قيمة جيدة أما أدنى تشبع فكان بقيمة 0.823، أما من الناحية النظرية فكانت تشترك هذه العبارات في محتواها على قدرة المؤسسة في الوفاء بالتزاماتها، وذلك من خلال تأمينها للسيولة اللازمة لمواجهة هذه الالتزامات، وهو ما أدى بنا لتسمية هذا العامل **بالقدرة التمويلية للمؤسسة.**

2- العامل الثاني: ويضم هذا العامل أيضاً ثلاث عبارات، إلا أن هذه العبارات تختلف في تشبعاتها عن العامل الأول، فقد كانت أكبر قيمة لهذه التشبعات 0.882 أما أدنى قيمة فبلغت 0.870 لكن تعتبر هذه القيم في مجملها مقبولة، كما تختلف أيضاً هذه العبارات في دلالاتها عن عبارات العامل الأول، حيث تشير إلى كفاءة إدارة المؤسسة في تسيير العمليات الخاصة بنشاطها، وأيضاً على كفاءتها في خلق الأرباح والتي

من شأنها أن تساهم في مواجهة التزامات المؤسسة، ولذلك قمنا بتسمية هذا العامل بكفاءة المؤسسة في إدارة نشاطها أو يمكن اختصاره بـ (الكفاءة في النشاط).

3- العامل الرابع: ويشتمل هذه العامل على ثلاث عبارات أيضًا، فكانت تشبعت عبارات هذا العامل جيدة فقد كانت أكبر من 0.80، حيث تشير هذه العبارات في مغزاها العام إلى مدى اعتماد المؤسسة على أموال الغير لتمويل احتياجاتها، لذلك قمنا بتسميتها بمديونية المؤسسة.

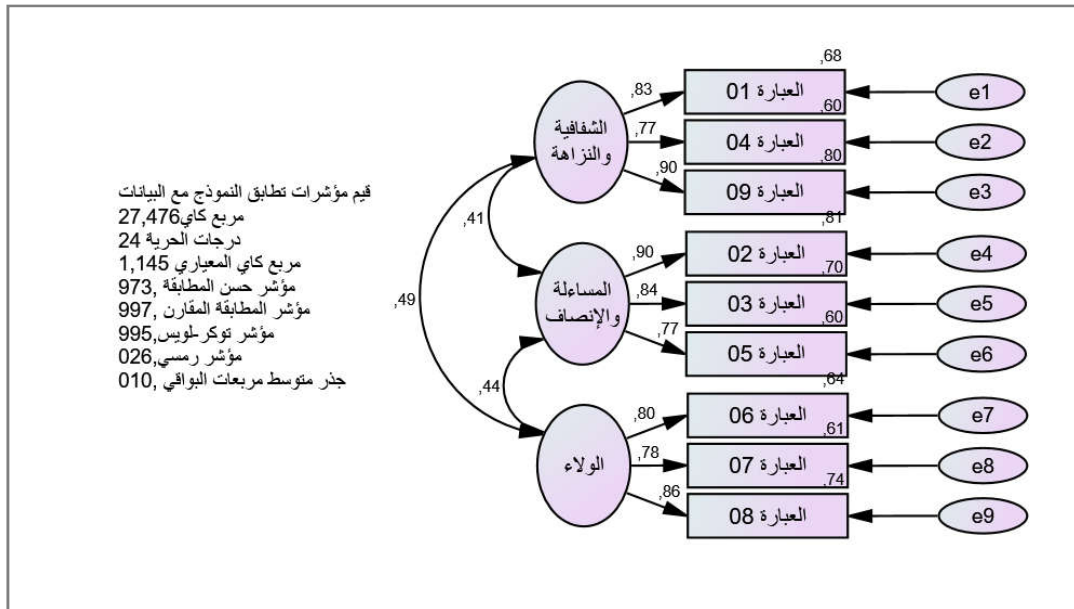
المبحث الرابع: التحليل العاملي التوكيدي

سنقوم بدايةً في هذا المبحث بالتأكد من البنية المفاهيمية للمحاور الثلاثة والتي تم استخراجها من خلال التحليل العاملي الاستكشافي، وكذلك بإثبات مدى صحة النموذج ومطابقته للبيانات، وبعدها سنقوم بدراسة العلاقات الارتباطية السببية لمتغيرات الدراسة.

المطلب الأول: النموذج العاملي التوكيدي لمحور البعد الأخلاقي

سنقوم باختبار الفرضية التي تقوم على أن متغير البعد الأخلاقي يحتوي على بنية مفاهيمية متعددة الأبعاد، ويتم اختبار هذه الفرضية من خلال إثبات أن النموذج العاملي التوكيدي للبعد الأخلاقي ينطوي على مطابقة جيدة للبيانات، وذلك لأن تحليل هذه النماذج يظهر لنا الأبعاد التي تمثل قوام أو بنية المفهوم، والشكل التالي يوضح تشبعت العبارات بالأبعاد أو العوامل وكذلك الارتباطات بين المتغيرات الكامنة.

الشكل رقم (03-10): النموذج العاملي التوكيدي للمتغير الكامن البعد الأخلاقي



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات AMOS.V23

يتضح من خلال الشكل أعلاه أن مفهوم البعد الأخلاقي يتكون من ثلاثة أبعاد والتي يتم تمثيلها بمجموعة من المتغيرات الملاحظة والمتمثلة بالعبارات، والتي كانت قيم تشبعتها المعيارية مع أبعادها مرتفعة

فقد كانت جميع قيمها أكبر من 0.7، حيث بلغت أكبر قيمة تشبع معياري 0.90 وكانت للعبارتين 02-09، أما أدنى تشبع معياري فكان للعبارتين 04-05 بقيمة 0.77، وكون أن جميع تشبعات العبارات على العوامل مقبولة استوجب ذلك منا التحقق من دلالتها الإحصائية من أجل التأكد من ضرورة الاحتفاظ بها، والجدول التالي يبين الدلالة الإحصائية للتشبعات المعيارية للعبارات على عواملها.

الجدول رقم (03-28): نتائج جودة العلاقة بين العبارات وعواملها للنموذج العاملي للبعد الأخلاقي

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
01 العبارة <--- الشفافية والنزاهة	1,000				
04 العبارة <--- الشفافية والنزاهة	,949	,076	12,516	***	par_1
09 العبارة <--- الشفافية والنزاهة	1,123	,080	14,121	***	par_2
02 العبارة <--- المساءلة والإنصاف	1,000				
03 العبارة <--- المساءلة والإنصاف	,892	,062	14,417	***	par_3
05 العبارة <--- المساءلة والإنصاف	,816	,062	13,162	***	par_4
06 العبارة <--- الولاء	1,000				
07 العبارة <--- الولاء	1,006	,085	11,865	***	par_5
08 العبارة <--- الولاء	1,109	,087	12,710	***	par_6

المصدر: من مخرجات AMOS.V23

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن جميع قيم (C.R) للعبارات على عواملها كانت أكبر من 11.865، كما أنها كانت ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.01، هذا إضافة إلى أن جميع تشبعات هذه العبارات على عواملها كانت أكبر من 0.7، وهذا دليل على تمايز مساهمة كل متغير من المتغيرات الكامنة في تفسير التباين الحاصل في عباراته، فجميع هذه المؤشرات تؤدي بنا إلى ضرورة الاحتفاظ بهذه العبارات.

بعد التأكد من ضرورة الاحتفاظ بالعبارات ننتقل للخطوة الثانية والمتمثلة في التحقق من معنوية ارتباطات العلاقات بين العوامل والذي يظهرها الجدول الموضح أدناه:

الجدول رقم (03-29): نتائج جودة العلاقة بين عوامل النموذج العاملي للبعد الأخلاقي

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
المساءلة والإنصاف <--> الشفافية والنزاهة	,099	,020	4,834	***	par_7
الولاء <--> الشفافية والنزاهة	,094	,018	5,356	***	par_8
الولاء <--> المساءلة والإنصاف	,102	,020	5,091	***	par_9

المصدر: من مخرجات AMOS.V23

يتضح من خلال الشكل أعلاه أن جميع العلاقات بين العوامل مقبولة، فكانت أكبر علاقة ما بين الولاء والشفافية والنزاهة بقيمة 0.49 أما أدنى علاقة فكانت ما بين الشفافية والنزاهة والمساءلة والإنصاف بقيمة 0.41، وهذا ما يشير إلى تمايز وعدم تماثل هذه المبادئ الأخلاقية، إضافة إلى أن جميع هذه العلاقات كانت دالة إحصائياً عند مستوى معنوية 0.01.

بعد التحقق من المعنوية الإحصائية لمختلف مقدرات النموذج، حيث لا تتجاوز في حدها الأعلى عتبة 5%، استدعى هذا كخطوة أخيرة إخضاع النموذج لمعايير المطابقة، والتي يتم تلخيصها وتوضيحها في الجدول التالي:

الجدول رقم (03-30): مؤشرات حسن المطابقة للنموذج العامي للمتغير الكامن البعد الأخلاقي

المؤشرات	القيمة المحسوبة	محكات قبول المطابقة
مربع كاي Chi-Square X^2	27.476	غير دالة
درجات الحرية Df	24	/
النسبة الاحتمالية لمربع كاي X^2/DF	1.145	أقل من 3 أو 5
مؤشر جودة المطابقة GFI	0.973	المستوى المقبول ≤ 0.90
جذر متوسط مربعات الخطأ التقريبي RMSEA	0.026	المستوى المقبول ≥ 0.08
جذر متوسط مربعات البواقي RMR	0.010	المستوى المقبول ≥ 0.08
مؤشر توكر-لويس TLI	0.995	المستوى المقبول ≤ 0.90
مؤشر المطابقة المقارن CFI	0.997	المستوى المقبول ≤ 0.90

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات AMOS.V23

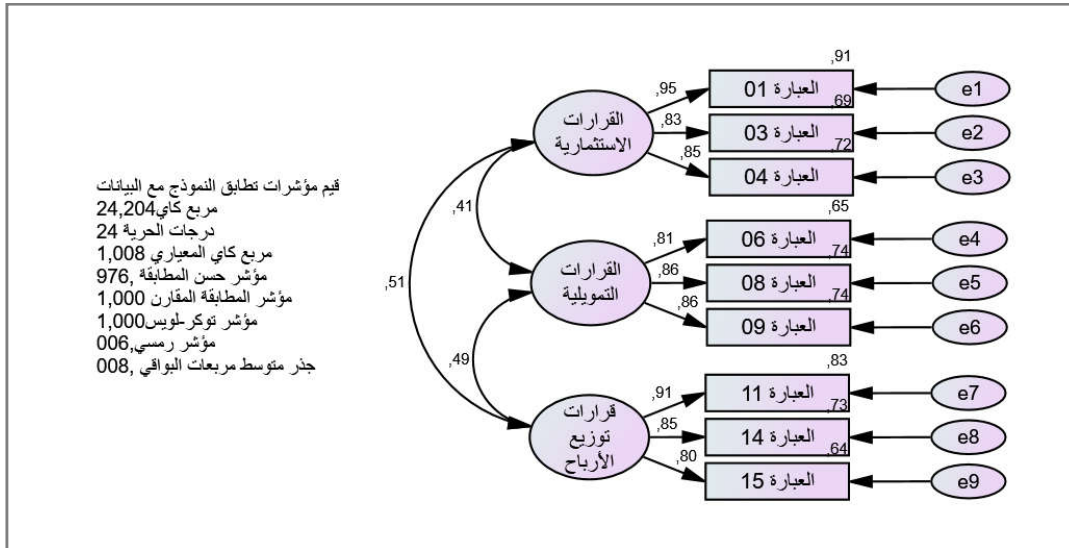
بالنسبة لمؤشرات حسن المطابقة فنلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن أغلب المؤشرات حققت درجات القطع المطلوبة، حيث تشير قيمة مربع كاي المعياري والتي بلغت 1.145 وهي قيمة أكبر من الواحد الصحيح وأصغر من 3 إلى المطابقة الجيدة للنموذج، أما مؤشر المطابقة المقارن فقد بلغت قيمته 0.997 وهي أكبر من محك القبول، كما حقق أيضاً مؤشر توكر-لويس الحد المطلوب فقد كانت قيمته أكبر من 0.90 فبلغت 0.995، أما بالنسبة لمؤشر جذر متوسط الخطأ التقريبي ومؤشر جذر متوسط مربعات البواقي فقد كانت قيمهما أيضاً مقبولة كون أنها أصغر من 0.08 فقد قدرتا على التوالي بـ 0.026، 0.010، في حين بلغت قيمة مؤشر جودة المطابقة 0.973 وهي أكبر من المحك المطلوب لذلك تعتبر قيمة مقبولة، ومن خلال المؤشرات التي قمنا بتحليلها يمكن استخلاص أن النموذج كان يتمتع بمطابقة إجمالية جيدة، تمكننا من تأكيد الصدق العامي لمتغير البعد الأخلاقي.

بعد التحقق من المطابقة المقبولة للنموذج، سنقوم بتحليل وتفسير النتائج المتحصل عليها، حيث نلاحظ من خلال النموذج أن قيمة العلاقة بين الولاء والشفافية والنزاهة قد بلغت 0.51، والتي يتبين من خلالها أن التزام متخذي القرارات المالية بمبدأ الولاء والوفاء والإخلاص اتجاه مؤسستهم سيؤدي بهم إلى اتخاذهم لقرارات تخدم مصالحها، وهذا ما يستلزم اتخاذ هذه القرارات بكل استقلالية وموضوعية واستقامة، وبالتالي تعزيز التزامهم بمبدأ الشفافية والنزاهة عند اتخاذهم لهذه القرارات، كما يساهم أيضاً كل من مبدئي الولاء والشفافية والنزاهة في ترسيخ مبدأ المساءلة والإنصاف، حيث ينجم عن قيام متخذي القرارات بأعمالهم وفقاً لمبدأ الشفافية والنزاهة قبولهم لتحمل المسؤولية ولمحاسبتهم ومساءلتهم عند حدوث أية أخطاء، وهذا ما تعكسه العلاقات الارتباطية الطردية والمتوسطة بين هذه المبادئ الأخلاقية.

المطلب الثاني: النموذج العاملي التوكيدي لمحور القرارات المالية

سنقوم في هذا المطلب باختبار الفرضية التي مفادها أن القرارات المالية بالمؤسسات محل الدراسة تتكون من عدة أبعاد حيث أن هذه الأخيرة تشكل لنا نمودجا عاملياً ينطوي على مطابقة جيدة للبيانات، ويتم اختبار هذه الفرضية من خلال تشكيل نموذج قياسي يحتوي على الأبعاد التي قمنا باستخراجها من نتائج التحليل العاملي الاستكشافي، وفيما يلي سيتم عرض نتائج هذا النموذج.

الشكل رقم (03-11): النموذج العاملي التوكيدي للمتغير الكامن للقرارات المالية



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات AMOS.V23

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه أن جميع تشبعات العبارات على عواملها كانت أكبر من 0.7، حيث كان أعلى تشبع للعبارة 01 بقيمة 0.95 أما أقل تشبع فكان للعبارة 15 على عامل قرارات توزيع الأرباح بقيمة 0.80، فتعتبر جميع تشبعات هذه العبارات على عواملها في مستوى جيد كما أن تباينها يشير إلى

تمايز هذه العبارات وعدم تماثلها في الدلالة على عواملها، أما فيما يتعلق بالدلالة الإحصائية لهذه العبارات فسيتم التأكد منها من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (03-31): نتائج جودة العلاقة بين العبارات وعواملها للنموذج العامي للقرارات المالية

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
القرارات الاستثمارية <--- العبارة 01	1,000				
القرارات الاستثمارية <--- العبارة 03	,869	,051	17,161	***	par_1
القرارات الاستثمارية <--- العبارة 04	,962	,054	17,917	***	par_2
القرارات التمويلية <--- العبارة 06	1,000				
القرارات التمويلية <--- العبارة 08	1,023	,075	13,614	***	par_3
القرارات التمويلية <--- العبارة 09	1,114	,081	13,671	***	par_4
قرارات توزيع الأرباح <--- العبارة 11	1,000				
قرارات توزيع الأرباح <--- العبارة 14	,926	,057	16,128	***	par_5
قرارات توزيع الأرباح <--- العبارة 15	,860	,058	14,764	***	par_6

المصدر: من مخرجات AMOS.V23

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن جميع قيم (C.R) للعبارات على عواملها كانت أكبر من 13.614، كما أنها كانت ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.01، هذا إضافة إلى أن جميع تشبعت هذه العبارات على عواملها كانت أكبر من 0.7، وهذا ما استوجب علينا الاحتفاظ بهذه العبارات، لأن هذا التباين يشير إلى تمايز هذه العبارات وعدم تماثلها في الدلالة على عواملها.

بعد التأكد من الدلالة الإحصائية للعبارات ننتقل للخطوة الثانية والمتمثلة في التحقق من معنوية

ارتباطات العلاقات بين العوامل والذي يظهرها الجدول الموضح أدناه:

الجدول رقم (03-32): نتائج جودة العلاقة بين عوامل النموذج العامي للقرارات المالية

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
القرارات الاستثمارية <--> القرارات التمويلية	,110	,022	5,017	***	par_7
قرارات توزيع الأرباح <--> القرارات الاستثمارية	,142	,023	6,101	***	par_8
قرارات توزيع الأرباح <--> القرارات التمويلية	,122	,022	5,637	***	par_9

المصدر: من مخرجات AMOS.V23

أما فيما يتعلق بالارتباطات بين كل من القرارات الاستثمارية والقرارات التمويلية وقرار توزيع الأرباح فكانت هذه الارتباطات أيضاً مختلفة وغير متماثلة، فقد كان أقل ارتباط بين القرارات الاستثمارية والقرارات التمويلية بقيمة 0.41 بخلاف العلاقة بين القرارات الاستثمارية وقرارات توزيع الأرباح التي حظيت بأعلى ارتباط بقيمة 0.51، أما الارتباط بين القرارات التمويلية وقرارات توزيع الأرباح فكان بقيمة 0.49، أما فيما

يخص الدلالة الإحصائية لهذه العلاقة وبالرجوع للجدول أعلاه نلاحظ أن جميع هذه العلاقات كانت دالة إحصائياً عند مستوى دلالة 0.01.

فتحقيق جميع مقدرات النموذج للمعنوية الإحصائية مكننا من الاتجاه لتحليل معايير المطابقة لهذا النموذج، والتي سنقوم بتلخيصها في الجدول الموضح أدناه.

الجدول رقم (03-33): مؤشرات حسن المطابقة للنموذج العاملي للمتغير الكامن للقرارات المالية

المؤشرات	القيمة المحسوبة	محاكات قبول المطابقة
مربع كاي Chi-Square X^2	24.204	غير دالة
درجات الحرية Df	24	/
النسبة الاحتمالية لمربع كاي X^2/DF	1.008	أقل من 3 أو 5
مؤشر جودة المطابقة GFI	0.976	المستوى المقبول ≤ 0.90
جذر متوسط مربعات الخطأ التقريبي RMSEA	0.006	المستوى المقبول ≥ 0.08
جذر متوسط مربعات البواقي RMR	0.008	المستوى المقبول ≥ 0.08
مؤشر توكر-لويس TLI	1.000	المستوى المقبول ≤ 0.90
مؤشر المطابقة المقارن CFI	1.000	المستوى المقبول ≤ 0.90

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات AMOS.V23

يظهر من خلال الجدول أن النموذج يتمتع بمطابقة جيدة، فقد كانت قيمة مربع كاي 24.204 بدرجات حرية 24 وبنسبة احتمالية قدرت بـ 1.008 أي أنها كانت أكبر من الواحد الصحيح وأصغر من 3، أما مؤشر جودة المطابقة فقد قدرت قيمته بـ 0.976 وهي أكبر من 0.90 لذلك تعتبر قيمة جيدة، أما بالنسبة لمؤشر توكر-لويس ومؤشر المطابقة المقارن فقد حققت قيمهما مطابقة تامة لذلك فهي تعتبر جيدة، أما مؤشر الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب الذي بلغت قيمته 0.006 وهي أصغر من 0.08 فتعتبر أيضاً قيمة جيدة، أما مؤشر جذر متوسط مربعات البواقي المعيارية الذي كانت قيمته قريبة من الصفر حيث قدرت بـ 0.008 فلقد كانت جيدة، فجميع هذه المؤشرات تشير لوجود مطابقة مقبولة، لذلك يمكننا الحكم بصفة عامة على أن جميع هذه المؤشرات تحقق لنا مطابقة إجمالية جيدة للبيانات بحيث تمكنا من إثبات الصدق العاملي لمتغير القرارات المالية.

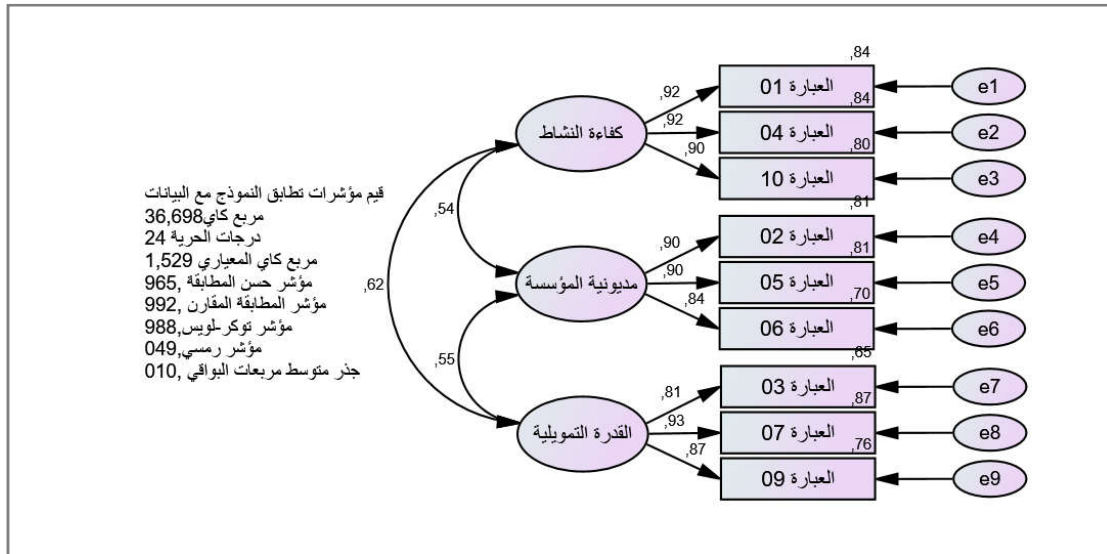
بعد التحقق من المطابقة المقبولة للنموذج، سنقوم بتحليل وتفسير النتائج المتحصل عليها، حيث نلاحظ من خلال النموذج أن قيمة العلاقة بين القرارات الاستثمارية وقرارات توزيع الأرباح قد كانت طردية وقوية فقد بلغت قيمتها 51%، وهذا ما يشير إلى أن ارتفاع قدرت المؤسسة على الانطلاق في مشاريع

استثمارية (أي اتخاذها لقرارات استثمارية أكثر) سيؤدي بالضرورة لاتخاذها لقرارات تمويلية أكثر، وذلك لأنه من غير الممكن لها الانطلاق في تنفيذ مشروع استثماري بدون توفير المصادر التمويلية اللازمة لذلك، حيث عادةً ما تمتلك المؤسسات العديد من المصادر التمويلية التي تقوم بالاختيار منها على حسب ما يتوافق مع وضعيتها المالية، ومن بين هذه المصادر التمويلية نجد قرار احتجاز أو توزيع الأرباح، والتي عادةً ما تلجأ له المؤسسات كونه أقل تكلفة من المصادر التمويلية الخارجية، هذا إضافةً لتحقيقه هدف الاستقلالية لهذه المؤسسات، لكن بالرغم من هذا فإن قرار توزيع أو احتجاز الأرباح يعتبر مصدر من مصادر التمويل الداخلية للمؤسسة لذلك نجد أن العلاقة بين كل من القرارات التمويلية وقرارات توزيع الأرباح قد كانت مقبولة ومعتبرة حيث بلغت قيمتها 0.49، لكن ليس بالضرورة أن اتخاذ المؤسسة لقرار تمويلي يعني احتجازها للأرباح، لذلك نجد أن النسبة المتبقية كانت تمثل مصادر التمويل الأخرى كالاستدانة والتي من الممكن أن تلجأ إليها المؤسسات في مشاريعها الاستثمارية من أجل زيادة الرفع المالي، لكن أيضًا توسعها في الاستدانة وارتفاعها عن العتبة الحرجة سيفقدتها استقلاليتها، وهذا ما توضحه العلاقة بين القرارات الاستثمارية والقرارات التمويلية والتي بلغت قيمتها 0.41.

المطلب الثالث: النموذج العاملي التوكيدي لمحور التعثر المالي

يُقدم هذا المطلب على اختبار الفرضية القائلة بأن مفهوم التعثر المالي يحتوي على عدة عوامل، حيث سيتم اختبار هذه الفرضية من خلال المطابقة الجيدة للنموذج العاملي لهذا المتغير الكامن الذي يتم تشكيله من خلال العوامل المستخرجة من التحليل العاملي الاستكشافي، وسيتم عرض هذا النموذج في الشكل التالي:

الشكل رقم (03-12): النموذج العاملي التوكيدي للمتغير الكامن التعثر المالي



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات AMOS.V23

يُظهر الشكل أعلاه أن جميع قيم تشبعات العبارات على العامل الأول والمتمثل في كفاءة النشاط كانت أكبر من 0.9، أما عبارات عامل مديونية المؤسسة فكانت تشبعاتها محصورة ما بين (0.84-0.90)، بخلاف هذه العوامل كانت قيم عبارات عامل القدرة التمويلية محصورة ما بين (0.81-0.93)، فتعتبر جميع تشبعات هذه العبارات على عواملها في مستوى مقبول، فتباين هذه العبارات يشير إلى تمايزها وعدم تماثلها في الدلالة على عواملها، أما فيما يتعلق بالدلالة الإحصائية لهذه العبارات فسيتم التأكد منها من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (03-34): نتائج جودة العلاقة بين العبارات وعواملها للنموذج العاملي للتعثر المالي

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
كفاءة النشاط <--- العبارة 01	1,000				
كفاءة النشاط <--- العبارة 04	1,054	,048	21,917	***	par_1
كفاءة النشاط <--- العبارة 10	1,060	,051	20,820	***	par_2
مديونية المؤسسة <--- العبارة 02	1,000				
مديونية المؤسسة <--- العبارة 05	1,033	,056	18,359	***	par_3
مديونية المؤسسة <--- العبارة 06	,986	,060	16,388	***	par_4
القدرة التمويلية <--- العبارة 03	1,000				
القدرة التمويلية <--- العبارة 07	1,145	,071	16,068	***	par_5
القدرة التمويلية <--- العبارة 09	1,026	,068	15,098	***	par_6

المصدر: من مخرجات AMOS.V23

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن جميع قيم (C.R) للعبارات على عواملها كانت أكبر من 15.098، كما أنها كانت ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 0.01، هذا إضافة إلى أن جميع تشبعات هذه العبارات على عواملها كانت أكبر من 0.7 لذلك فهي تعتبر جيدة، وهذا ما استوجب علينا الاحتفاظ بجميع هذه العبارات.

بعد التأكد من الدلالة الإحصائية والتحقق بضرورة الاحتفاظ بجميع هذه العبارات، سنقوم كخطوة ثانية بالتحقق من معنوية ارتباطات العلاقات بين عوامل هذه العبارات والذي يظهرها الجدول الموضح أدناه:

الجدول رقم (03-35): نتائج جودة العلاقة بين عوامل النموذج العاملي للتعثر المالي

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
مديونية المؤسسة <--> كفاءة النشاط	,140	,022	6,381	***	par_7
القدرة التمويلية <--> كفاءة النشاط	,173	,025	6,806	***	par_8
القدرة التمويلية <--> مديونية المؤسسة	,157	,025	6,188	***	par_9

المصدر: من مخرجات AMOS.V23

أما فيما يخص العلاقة الارتباطية بين كل من القدرة التمويلية وكفاءة النشاط ومدىونية المؤسسة فقد كانت مقبولة ودالة إحصائياً، حيث يُظهر الجدول الموضح أعلاه الدلالة الإحصائية لهذه العلاقات والتي كانت أقل من مستوى المعنوية 1%، كما كانت قيمة الارتباطات بين هذه العوامل أيضاً مقبولة فقد كانت تتراوح ما بين 0.54، 0.55، 0.62، وهذا ما يشير أيضاً إلى ضرورة الاحتفاظ بهذه الارتباطات. تمكنا من خلال الخطوات السابقة من التحقق من المعنوية الإحصائية لجميع مقدرات النموذج، والتي لا تتجاوز في حدها الأعلى 1%، وهذا ما يتيح لنا التقدم نحو المرحلة الأخيرة والمتمثلة في إخضاع النموذج لمعايير المطابقة، والتي قمنا بعرضها في الجدول التالي:

الجدول رقم (03-36): مؤشرات حسن المطابقة للنموذج العاملي للمتغير الكامن التعثر المالي

المؤشرات	القيمة المحسوبة	محكات قبول المطابقة
مربع كاي Chi-Square X^2	36.698	غير دالة
درجات الحرية Df	24	/
النسبة الاحتمالية لمربع كاي X^2/DF	1.529	أقل من 3 أو 5
مؤشر جودة المطابقة GFI	0.965	المستوى المقبول ≤ 0.90
جذر متوسط مربعات الخطأ التقريبي RMSEA	0.049	المستوى المقبول ≥ 0.08
جذر متوسط مربعات البواقي RMR	0.010	المستوى المقبول ≥ 0.08
مؤشر توكر-لويس TLI	0.988	المستوى المقبول ≤ 0.90
مؤشر المطابقة المقارن CFI	0.992	المستوى المقبول ≤ 0.90

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات AMOS.V23

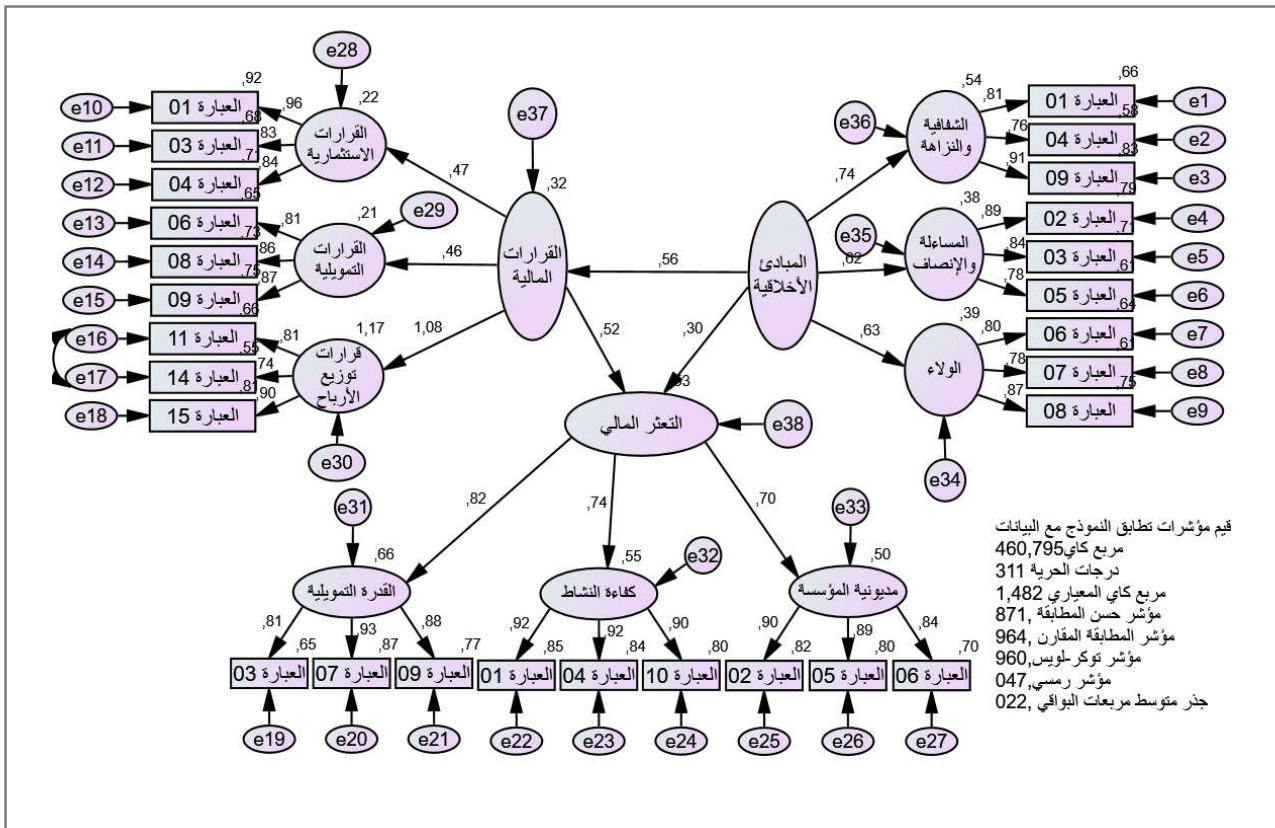
يظهر من خلال الجدول أن النموذج يتمتع بمطابقة جيدة، حيث كانت قيمة مربع كاي 36.698 بدرجات حرية 24 وبنسبة احتمالية قدرت بـ 1.529 والتي كانت أقل من 3 وأكبر من الواحد الصحيح، أما مؤشرات جودة المطابقة فكانت قيمته أكبر من محك القبول فقدرت بـ 0.965، أما مؤشر توكر-لويس ومؤشر المطابقة المقارن والتي بلغت قيمهم على التوالي: 0.988، 0.992، فكانت قيمهم أكبر من محك القبول والذي بلغ 0.9 لذلك يمكن اعتبار أنها قيم مرتفعة، هذا إضافة إلى مؤشرات جذر متوسط مربعات الخطأ التقريبي وجذر متوسط مربعات البواقي المعيارية والتي تعتبر أيضاً قيمه جيدة، فقد كانت أقل من 0.08 وقريبة من الصفر، فجميع هذه المؤشرات تشير لوجود مطابقة جيدة تمكنا من إثبات الصدق العاملي لمتغير التعثر المالي.

بعد التحقق من المطابقة المقبولة للنموذج، سنقوم بتحليل وتفسير النتائج المتحصل عليها، فعند ملاحظة المعنى العام للقدرة التمويلية في هذه الدراسة فتم التعبير عنها بأنها قدرة المؤسسة على الوفاء بالتزاماتها، ومن أهم الالتزامات الواجب على المؤسسة تغطيتها هي النفقات المالية المرتبطة بالاقتراض وخدمة دينها، وهذا ما أدى لوجود العلاقة الطردية بين القدرة التمويلية ومديونية المؤسسة والتي قُدرت بـ 55%، كما نلاحظ وجود أيضًا علاقة طردية وقوية بين كفاءة النشاط وكل من القدرة التمويلية ومديونية المؤسسة، حيث بلغت على التوالي قيمهما 62%، 54%، وهذا ما يشير إلى أن كفاءة إدارة المؤسسة في تسيير نشاطها وفي توزيع مواردها المالية سيؤدي بها إلى خلق توازن بين الأموال التي يتم الاحتفاظ بها كسيولة لمواجهة التزاماتها أو ديونها وبين الأموال المستخدمة في تسيير العمليات الخاصة بنشاطها.

المطلب الرابع: النموذج البنائي المتكامل لأبعاد الدراسة

سنقوم في هذا المطلب بدراسة العلاقات بين المتغيرات الرئيسية والمتمثلة في الأخلاقيات والقرارات المالية والتعثر المالي، وذلك من خلال بناء نموذج هيكلي متكامل لأبعاد الدراسة، وفيما يلي سيتم عرض النموذج البنائي المتحصل عليه.

الشكل رقم (03-13): النموذج البنائي المتكامل لأبعاد الدراسة



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات AMOS.V23

نلاحظ من خلال النموذج الموضح أعلاه أن جميع قيم العبارات على أبعادها كانت جيدة ومرتفعة، فكانت جميعها أكبر من 0.7، أما فيما يخص علاقة أبعاد هذه العبارات مع المحاور الرئيسية فقد كانت أيضاً تتمتع بقيم مقبولة، وأيضاً فيما يتعلق بقيم التأثيرات بين العوامل الرئيسية والمتمثلة في المبادئ الأخلاقية والقرارات المالية والتعثر المالي والتي كانت تتمتع بمستوى مقبول، أما الدلالة الإحصائية لجميع هذه العلاقات والتأثيرات فسيتم التحقق منها من خلال جدول التقديرات والذي قمنا بعرضه في الملحق رقم (3-31)، حيث يوضح أن جميع ارتباطات العبارات مع عواملها وكذلك ارتباط هذه العوامل مع محاورها دالة إحصائياً عند مستوى معنوية 1%، أما فيما يتعلق بالتأثيرات بين العوامل الرئيسية والمتمثلة في المبادئ الأخلاقية والقرارات المالية والتعثر المالي فقد كانت أيضاً دالة إحصائياً عند مستوى معنوية 1%، وهذا ما يستوجب ضرورة الاحتفاظ بجميع هذه العبارات والعوامل والعلاقات.

بعد التحقق من المعنوية الإحصائية لجميع مقدرات النموذج والتي لا تتجاوز في حدها الأعلى 1%، سنقوم بالتقدم نحو المرحلة الأخيرة والمتمثلة في إخضاع النموذج النهائي لمعايير المطابقة، والتي قمنا بعرضها في الجدول التالي:

الجدول رقم (03-37): مؤشرات حسن المطابقة للنموذج البنائي المتكامل لأبعاد الدراسة

المؤشرات	القيمة المحسوبة	محكات قبول المطابقة
مربع كاي Chi-Square X^2	460.795	غير دالة
درجات الحرية Df	311	/
النسبة الاحتمالية لمربع كاي X^2/DF	1.482	أقل من 3 أو 5
مؤشر جودة المطابقة GFI	0.871	المستوى المقبول $0.90 \leq$
جذر متوسط مربعات الخطأ التقريبي RMSEA	0.047	المستوى المقبول $0.08 \geq$
جذر متوسط مربعات البواقي RMR	0.022	المستوى المقبول $0.08 \geq$
مؤشر توكر-لويس TLI	0.960	المستوى المقبول $0.90 \leq$
مؤشر المطابقة المقارن CFI	0.964	المستوى المقبول $0.90 \leq$

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات AMOS.V23

يظهر من خلال نتائج النموذج التي قمنا بتلخيصها في الجدول أعلاه أن قيمة مربع كاي قد بلغت 460.795 بدرجات حرية 311 وبنسبة احتمالية قدرت بـ 1.482، حيث كان هذا الأخير أكبر من الواحد الصحيح وأقل من 3 وهو يدل على المطابقة المقبولة، أما بالنسبة لمؤشر جودة المطابقة GFI فقد بلغت قيمته 0.871، والتي كانت أقل من محك القبول لكن يمكن قبول هذه القيمة وذلك كونها قريبة من 0.9، أما

بخصوص أهم مؤشرات المطابقة والمتمثلة في مؤشر الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب (RMSEA)، ومؤشر جذر متوسط مربعات البواقي المعيارية (SRMR) فقد كانت قيمهم أقل من 0.08 وبذلك فقد حققت هذه القيم المطابقة المطلوبة، أما مؤشر توكر-لوييس ومؤشر المطابقة المقارن فكانت قيمتهما على التوالي: 0.960، 0.964، حيث كانت هذه القيم أكبر من محكات القبول لذلك يمكن اعتبار أنها جيدة، وعليه يمكن القول أن النموذج يتمتع بمطابقة إجمالية مقبولة.

توصلنا من خلال النموذج النهائي الموضح أعلاه إلى وجود تأثير للمبادئ الأخلاقية والتي قمنا بتمثيلها من خلال ثلاثة معايير وهي الولاء، المساءلة والإنصاف، والشفافية والنزاهة، على التعثر المالي للمؤسسات الاقتصادية والممثل بكفاءة النشاط والقدرة التمويلية ومديونية المؤسسة، والذي بلغت قيمته بـ 0.30، وهذا ما يعكس أن الالتزام بالمبادئ الأخلاقية يساهم في ارتفاع احتمالية تجنب الوقوع في مخاطر التعثر المالي بـ 0.409.

كما توصلنا أيضًا إلى وجود تأثير موجب للمبادئ الأخلاقية والتي اعتمدنا في تمثيلها على ثلاث محاور رئيسية وهي الولاء، الشفافية والنزاهة، المساءلة والإنصاف، على القرارات المالية في المؤسسة والمتضمنة القرارات الاستثمارية والقرارات التمويلية وقرارات توزيع الأرباح، حيث قدرت قيمة هذا التأثير بـ 0.56، وهو ما يشير لأهمية وفعالية المبادئ الأخلاقية في ترشيد القرارات المالية، فكلما ارتفع ترسيخ هذه المبادئ لدى الأفراد وذلك من خلال استخدام المؤسسة للمدونات الأخلاقية وكذلك القيام بالتدريبات الأخلاقية كلما ارتفعت عقلانية القرارات المتخذة داخلها بـ 0.447.

هذا إضافةً لوجود تأثير طردي لرشادة القرارات المالية والذي اعتمد على أهم هذه القرارات والتي تمثلت في القرارات الاستثمارية والقرارات التمويلية وقرارات توزيع الأرباح، على مؤشر التعثر المالي والذي قمنا بتمثيله من خلال القدرة التمويلية للمؤسسة وكفاءة نشاطها وأيضًا مديونيتها، حيث بلغت قيمة هذا التأثير 0.52، وهذا ما يشير للتأثير الفعالة لرشادة القرارات المالية في تجنب وقوع المؤسسات في مخاطر التعثر المالي، وللتوضيح أكثر وبالرجوع إلى جدول التقديرات نلاحظ أنه كلما كانت القرارات المالية المتخذة أكثر عقلانية كلما ارتفعت احتمالية المؤسسة في تجنبها لمخاطر التعثر المالي بقيمة 0.9.

خلاصة الفصل

توصلنا من خلال ما تم عرضه في هذا الفصل والذي ينطوي على الجانب الميداني للدراسة إلى توضيح وتعريف عدة جوانب لمتغيرات هذه الدراسة والمتمثلة في البعد الأخلاقي والقرارات المالية والتعثر المالي، حيث استخلصنا من المحور الأول أن غالبية أفراد العينة يؤمنون بضرورة التزامهم بالمبادئ الأخلاقية عند قيامهم بالمهام اليومية في العمل، ويتضح هذا من خلال إجاباتهم على عبارات متغير البعد الأخلاقي والتي تعبر عن مجموعة من المبادئ الأخلاقية والتي تم استخراجها كأبعاد لهذا المحور باستخدام التحليل العاملي الاستكشافي، وبالتأكيد من صحة نتائجها من خلال التحليل العاملي التوكيدي، أما فيما يخص المحور الثاني والثالث فقد تضمننا أيضًا عدة أبعاد، فاشتمل المحور الثاني على أهم ثلاث قرارات كأبعاد وهي القرارات الاستثمارية والتمويلية وقرار توزيع الأرباح، هذا واجتمع أفراد العينة على أنه يتم اتخاذ هذه القرارات بعد القيام بعدة دراسات خاصة الدراسة التفصيلية، كما يتوجب اتخاذها من قبل أفراد ذو كفاءات وخبرات وبعتمادهم على أسس ومبادئ علمية، وبالمقابل تضمن المحور الثالث ثلاث أبعاد والتي اشتملت على المتطلبات الواجب أخذها في الاعتبار لتقادي مخاطر التعثر المالي، هذا بالإضافة إلى استخلاصنا لوجود علاقات بين العوامل الرئيسية، فكانت هذه العلاقات بين المبادئ الأخلاقية وكل من القرارات المالية والتعثر المالي، وبين القرارات المالية والتعثر المالي.

خاتمة

أولاً: ملخص

دعت جميع الديانات السماوية وخاصة القرآن الكريم لتثبيت المبادئ الأخلاقية في السلوك البشري، بحيث تعتبر هذه المبادئ من الشروط الأساسية التي تقوم عليها الحياة البشرية منذ أقدم الحضارات، فقد أصبحت من العادات والتقاليد الممارسة بشكل مستمر في الحياة اليومية للبشرية، لكن بالرغم من الأصول العريقة لهذه المبادئ في الحياة الخاصة للأفراد إلا أن دمجها في الجوانب العملية لم يكن إلا مؤخرًا، وهذا بسبب الفضائح والانتهاكات الأخلاقية المتتالية في جوانب الأعمال والإدارة، التي جعلت موضوع أخلاقيات الأعمال من القضايا الرائدة في هذا العصر، وللإحاطة بجميع جوانب هذه القضية قمنا بالدراسة الحالية التي تعرض أحد أهم الجوانب والمتمثلة في المعضلات الأخلاقية للجوانب المالية في المؤسسات الاقتصادية، والتي تم دراستها من خلال طرح التساؤل حول أهمية البعد الأخلاقي في الحد من مخاطر التعثر المالي وذلك من خلال ترشيد القرارات المالية، والذي قمنا بالإجابة عليه من خلال الإطار النظري والميداني لهذه الدراسة.

فالمؤسسات الاقتصادية معرضة للكثير من الانتهاكات الأخلاقية عند سعيها لتحقيق أهدافها وخاصة تلك المتعلقة بالجوانب المالية، وذلك لاهتمامها الكبير بالربح والربحية دون الاهتمام بالمعايير الأخلاقية في تحقيق هذه الأهداف، وهذا ما أدى إلى زوال أكبر المؤسسات العملاقة في الاقتصاد الأمريكي وذلك لتجاوزاتها الأخلاقية الناجمة عن الاحتيال والتلاعب بالتقارير المالية والرشوة، وأيضًا من الممكن أن تعود هذه التجاوزات لتضارب المصالح الذي ينجم عن الأناية المفرطة التي تعتبر الداعم الرئيسي للجوانب غير الأخلاقية في شخصية الأفراد، فكما وضعنا سابقًا أن جميع هذه الأسباب قد تؤدي لتعثر المؤسسات أو حتى انهيارها لأي اقتصاد كان سواءً للدول النامية أو المتقدمة، ولتقادي هذه المخاطر التي تؤثر على استمرارية المؤسسة وجب عليها توحيد نظامها الداخلي وذلك بتوحيد المبادئ والمعايير الأخلاقية التي وجب الالتزام بها هذا إضافةً للقواعد والقوانين، لكن إنشاء هذه المدونات لم يكن كافيًا إلا من خلال التأكيد على تطبيقها في المهام والقرارات المتخذة في المؤسسة من قبل المديرين التنفيذيين، فيجب أن تكون أهدافهم من ترشيد هذه القرارات المالية تحقيق غاياتهم بوسائل أخلاقية، وللتحقق من أهمية الالتزام بهذا الموضوع قمنا بهذه الدراسة التي توصلنا من خلالها إلى بعض النتائج التي تم استخلاص بعضها من الجوانب النظرية والبعض الآخر من الجوانب الميدانية، وفيما يلي سيتم عرض أهم النتائج لكل جانب من هذه الجوانب على حدة.

ثانياً: نتائج الجانب النظري للدراسة

- توصلنا من خلال الجوانب النظرية لجملة من النتائج، بحيث سيتم عرض أهم هذه النتائج فيما يلي:
- يتوافق اختلاف المبادئ والمعايير الأخلاقية التي يؤمن ويلتزم بها الأفراد مع المصادر المستمدة منها، وهذا الاختلاف من الممكن أن يؤدي إلى تفاقم الانتهاكات الأخلاقية؛
 - التزام المؤسسات بالمبادئ الأخلاقية يجعلها أكثر موثوقية ومصداقية ويكسبها السمعة الجيدة والتي بدورها تجعلها أكثر جاذبية للتعامل معها سواءً من الموردين أو الزبائن أو المساهمين، وهو ما يمكن أن يزيد من ربحيتها؛
 - يعتبر الوعي والتفكير الأخلاقي من الأساسيات لتقديم الحلول المختلفة للمعضلات الأخلاقية في الإدارة المالية، لكن بالرغم من اختلاف هذه الحلول إلا أنها يجب أن تتشارك في أن لا تكون لهذه الحلول آثار غير أخلاقية؛
 - تؤثر القرارات المالية على الوضعية المالية للمؤسسة، ذلك ما استلزم على متخذي القرار استخدام التفكير الأخلاقي لاختيار أفضل البدائل التي تحقق الأهداف المطلوبة وتحافظ لهم على استمرارية المؤسسة؛
 - يوجد ترابط وثيق بين أهم القرارات المالية والمتمثل في قرار الاستثمار وقرار التمويل وقرار توزيع الأرباح، حيث لا يمكن للمؤسسة تحقيق أرباح دون القيام بمشروع استثماري معين والذي يستلزم بدوره توفير الموارد المالية اللازمة لتنفيذه؛
 - تتأثر عملية اتخاذ القرارات المالية بسلوك متخذي القرارات، وهذا يقتضي على المؤسسة اختيار أشخاص من ذوي الكفاءات والخبرات لاتخاذ هذه القرارات ويكون ذلك أيضاً وفقاً لخطوات وأسس علمية؛
 - تعتبر مخاطر التعثر المالي من أهم المخاطر التي تواجهها المؤسسة، ذلك كونها تهدد استمرارها وبقائها إذ لم يتم التعامل معها في الوقت المناسب وبالطريقة الملائمة؛
 - مواجهة المؤسسة لأزمة التعثر المالي لا تؤدي بالضرورة لفشلها أو إفلاسها، وذلك بتعاملها الصحيح مع هذه الأزمة باختيار طريقة تسوية ملائمة لوضعها المالي والتي تتلاءم أيضاً مع درجة التعثر.

ثانياً: نتائج الجانب الميداني للدراسة

- تمثل الإطار الميداني لهذه الدراسة في تطبيق ما تم احتوائه في الجانب النظري على أرض الواقع، حيث تم استخدام الاستبانة كأداة لجمع المعلومات من مجتمع الدراسة المتمثل في الشركات المساهمة الجزائرية، ولأجل تحليل هذه المعلومات تم الاعتماد على مجموعة من البرامج الإحصائية والأساليب المختلفة لاستخراج النتائج، والتي سيتم عرضها فيما يلي:

1- اتجاه إجابات أفراد العينة على محاور الدراسة

- قمنا باستخلاص جملة من النتائج من خلال استخدام التحليل الوصفي لأجزاء ومحاور الاستبانة، والتي سيتم عرض أهمها فيما يلي:
- تعتمد غالبية المؤسسات في اتخاذها للقرارات المالية على المديرين الذين تكون أعمارهم متوسطة وذلك لتمتعهم بالخبرات والكفاءات اللازمة كون أن معظم خبرات أفراد العينة كانت تفوق الخمس سنوات، وأيضاً بسبب أنه يمكن لهذه الفئة مواكبة التطورات والتكنولوجيا والنظم المعلوماتية لهذا العصر؛
 - نستخلص من اتجاه إجابات أفراد العينة على المحور الأول والمتمثل في البعد الأخلاقي أن غالبية هؤلاء الأفراد يحترمون ويلتزمون بالمبادئ والمعايير الأخلاقية، وهذا يشير إلى أن اتخاذ أي قرار له جانب غير أخلاقي ينجم عن قلة الوعي الأخلاقي؛
 - يشير اتجاه إجابات غالبية الأفراد على محور القرارات المالية إلى أن هذه القرارات يجب أن تتخذ من قبل أفراد يتمتعون بالكفاءات والخبرات اللازمة، كما يجب أن تتخذ وفقاً لدراسات سابقة تعتمد على أسس ومبادئ علمية، وتهدف لتحقيق الأهداف المتوافقة مع سياسات المؤسسة؛
 - توضح إجابات أفراد العينة لمحور التعثر المالي على أن تقادي المؤسسات لهذه المخاطر يكون متعلق بكفاءتها في تخصيص مواردها المالية، وفي قدرتها على الرفع من قدرتها على الوفاء بالتزاماتها.

2- نتائج اختبار الفرضيات

- قمنا من خلال نتائج التحليلات الإحصائية بتأكيد صحة بعض الفرضيات مع رفض البعض الآخر منها، وفيما يلي سيتم عرض ما توصلنا إليه عند اختبار هذه الفرضيات.
- الفرضية الأولى: والتي تنص على "وجود فروق جوهرية بين الذكور والإناث في التزامهم بالمبادئ الأخلاقية" والتي تم رفضها بالاعتماد على نتائج اختبار T-test لعينتين مستقلتين، وهذا يشير إلى عدم وجود فروق في الالتزام والتمسك بالمبادئ الأخلاقية بين المرأة والرجل؛
 - الفرضية الثانية: والتي تفيد بـ "وجود فروق جوهرية بين الذكور والإناث عند ترشيدهم للقرارات المالية في المؤسسة الاقتصادية"، حيث توصلنا من خلال النتائج إلى عدم وجود فروق تعزى لمتغير الجنس في ترشيح القرارات المالية، وهذا يدل إلى أنه يمكن توظيف المرأة في المناصب العليا في الإدارات الجزائرية إذا ما كانت تتمتع بالكفاءة اللازمة لذلك، ولا ضرورة للخوف من عدم نجاحها في إدارة هذه المناصب؛
 - الفرضية الثالثة: والتي تقوم على "وجود فروق جوهرية في التزام أفراد عينة الدراسة بالمبادئ الأخلاقية تعزى لمتغير الخبرة المهنية"، حيث تم رفض هذه الفرضية بالاعتماد على نتائج اختبار F-test، والتي

- استخلصنا من خلالها أن التزام الأفراد بالمبادئ والقيم الأخلاقية يعود لشخصيتهم ومدى تمركز الهوية الأخلاقية فيها، أما الخبرة المهنية فينجم عنها زيادة الوعي الأخلاقي الذي يساهم في التعرف على القضية الأخلاقية، وهذا لا يعني بالضرورة مساهمته في اتخاذ قرارات أخلاقية؛
- **الفرضية الرابعة:** والتي تقوم على "تبلور البنية المفاهيمية للبعد الأخلاقي للمؤسسات محل الدراسة على عدة أبعاد"، حيث تم استخراج ثلاثة أبعاد باستخدام التحليل العاملي الاستكشافي والمتمثلة في الولاء والنزاهة والشفافية، المساءلة والإنصاف، والتي قمنا بالتأكد من صحتها باستخدام التحليل العاملي التوكيدي وذلك من خلال الحصول على مطابقة جيدة لبيانات هذا النموذج مع محكات القبول، وهو ما أدى بنا لقبول هذه الفرضية؛
- **الفرضية الخامسة:** والتي تتضمن أن " للقرارات المالية في المؤسسات محل الدراسة عدة أبعاد، بحيث تشكل لنا هذه الأخيرة نموذجًا عمليًا ينطوي على مطابقة جيدة للبيانات" والتي قمنا بقبولها بعد التحقق من صحتها باستخدام البرامج الإحصائية SPSS.V23 و AMOS.V23، حيث تم التوصل إلى أن هذا النموذج يتشكل من ثلاث قرارات رئيسية والمتمثلة في قرار الاستثمار والتمويل وقرار توزيع الأرباح، فهذه القرارات الثلاثة شكلت لنا نموذج عاملي يحتوي على مطابقة جيدة للبيانات؛
- **الفرضية السادسة:** والتي تنص على " تشكل مفهوم التعثر المالي للمؤسسات محل الدراسة من بنية عاملية متعددة الأبعاد"، حيث وجدنا من خلال النتائج أن المؤسسات تقوم بتقادي التعثر المالي بالتركيز على ثلاثة أبعاد رئيسية والمتمثلة في القدرة التمويلية للمؤسسة وكفاءة المؤسسة في إدارة نشاطها وكذلك مديونيتها، والتي شكلت لنا نموذجًا عمليًا قمنا بالتأكد من صحته باستخدام التحليل العاملي التوكيدي، وهذا أدى بنا لقبول هذه الفرضية؛
- **الفرضية السابعة:** والتي تفيد بأنه " توجد علاقة تأثير للمبادئ الأخلاقية في ترشيد القرارات المالية في المؤسسات محل الدراسة"، قمنا بالتأكد من صحة هذه الفرضية من خلال النموذج البنائي المتكامل، حيث توصلنا لوجود تأثير معنوي للمبادئ الأخلاقية في ترشيد القرارات المالية، وهذا أكد صحة الفرضية وبالتالي قبولها؛
- **الفرضية الثامنة:** والتي تقوم على " وجود علاقة تأثير للمبادئ الأخلاقية في الحد من مخاطر التعثر المالي في المؤسسات محل الدراسة"، سنقوم بالتأكد من هذه الفرضية أيضًا باستخدام النموذج البنائي المتكامل، والتي دلت نتائج إلى وجود تأثير دال إحصائيًا للمبادئ الأخلاقية على التعثر المالي، وهذا ما أدى بنا لقبول هذه الفرضية أيضًا؛

- الفرضية التاسعة: والتي تنص على " وجود علاقة تأثير لترشيد القرارات المالية في الحد من مخاطر التعثر المالي في المؤسسات محل الدراسة"، من خلال النتائج المتحصل عليها من النموذج البنائي المتكامل المستخرج من برنامج AMOS ، توصلنا إلى وجود تأثير معنوي وهذا يشير إلى أن ترشيد القرارات المالية في المؤسسات سيرفع من إمكانياتها في تجنب مخاطر التعثر المالي، وعليه سنقوم بقبول الفرضية؛

ثالثاً: الاقتراحات

على ضوء النتائج التي توصلنا إليها من الدراسة الحالية، سنقوم بتقديم جملة من الاقتراحات والتوصيات التي تساهم في تعزيز وترسيخ المبادئ الأخلاقية في سلوكيات الأفراد، وذلك كونها تساهم في ترشيد القرارات المالية والتي تساهم بدورها في الحد من مخاطر التعثر المالي، وتتمثل هذه الاقتراحات فيما يلي:

- ضرورة استنباط البعد الأخلاقي من تعاليم الشريعة الإسلامية كونها تعتبر أساس تعزيز وترسيخ المبادئ الأخلاقية في النفوس البشرية؛
- يقتضي على كل مؤسسة تحديد مفهومها للمبادئ الأخلاقية وفقاً لنظامها الداخلي، وذلك لاختلاف وجهات النظر في فهم الأخلاقيات وبالتالي الاختلاف في تحديد ما هو صحيح وما هو خاطئ، وهذا سيؤدي لكثرة التجاوزات الأخلاقية؛
- ضرورة تبني المؤسسات لمدونات أخلاقية صارمة، حيث يجب أن تشرف وتراقب على تطبيقها لجنة متخصصة تشكلها المؤسسة ضمن نظامها الداخلي؛
- يستلزم على المؤسسات القيام بدورات تدريبية منتظمة توضح وتفسر فيها الحالات الغامضة للمعضلات الأخلاقية التي من الممكن أن يقع فيها متخذ القرار، (مثال ذلك اتخاذ قرار مالي يتضمن الكذب على المنافسين لتحقيق أهداف المؤسسة ومصالح جميع أصحاب المصلحة من مساهمين إلى عملاء وغيرهم، وهو ما ينطبق على الغاية تبرر الوسيلة فهناك من يحكم على أخلاقية القرار من خلال أهدافه ونتائجه) وذلك أن هذه الحالات تتطلب تبريرات وإجماع على الآراء لأنه لا يمكن التمييز فيها بين ما هو صواب وما هو خطأ؛
- يقتضي على المؤسسات تخصيص ميزانيات محددة لتعزيز الجوانب الأخلاقية فيها، وذلك بدايةً من إحضارهم لمتخصصين يوضحون ويشرحون المواقف الأخلاقية الخاصة بهم ويقدمون الموعظة المكتسبة من خلال تجاربهم، إضافةً لتقديمهم توصيات على الطول الممكنة في حال مواجهة لمعضلات أخلاقية شبيهة، وهذا بالضرورة سيؤدي لزيادة الوعي الأخلاقي لديهم؛

- قيام المؤسسات باختبارات لتقييم ومعرفة مستوى النضج الأخلاقي لدى المديرين، ومحاولة الرفع من هذه المستويات لأعلى درجات النضج الأخلاقي؛
- ضرورة مناقشة المؤسسات للقرارات التي تم اتخاذها وكانت لها آثار غير أخلاقية غير مرغوبة، من أجل التعرف على أسباب خلق هذه الآثار ومن أجل معرفة آراء المديرين حول هذه القرارات وأيضًا لتقديم حلول بديلة من الممكن أن تساهم مستقبلًا في تجنب مثل هذه الآثار غير أخلاقية.

رابعاً: آفاق الدراسة

قمنا في هذه الأطروحة بتناول الأبعاد الأخلاقية لإحدى الجوانب المالية للمؤسسة الاقتصادية، وبالرغم من محاولة التعمق في هذا الموضوع سواءً في الإطار النظري أو الميداني إلا أننا لا يمكن احتواء تأثير الأخلاقيات في جميع الجوانب المالية، لهذا السبب سيتم تقديم بعض الاقتراحات التي تساهم في الإلمام بهذه الجوانب، وتتمثل هذه الاقتراحات فيما يلي:

- دراسة مدى تأثير المبادئ الأخلاقية على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية؛
- دراسة مدى تأثير الوعي والتفكير الأخلاقي في اتخاذ القرارات المالية الملائمة؛
- دراسة مدى تأثير المبادئ الأخلاقية في الرفع من الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية؛
- تأثير البعد الأخلاقي على خلق القيمة في المؤسسة الاقتصادية؛
- تأثير البعد الأخلاقي على استقطاب المستثمرين داخل المؤسسة؛
- تأثير البعد الأخلاقي على القيمة السوقية للمؤسسة الاقتصادية.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

الكتب باللغة العربية

- 1- ابتهاج مصطفى عبد الرحمن وآخرون، أساسيات التمويل، جامعة القاهرة: كلية التجارة، القاهرة، 2019.
- 2- أحمد الرفاعي غنيم، نصر محمود صبري، التحليل الإحصائي للبيانات باستخدام SPSS، دار قباء للنشر والطباعة، القاهرة، مصر، 2000.
- 3- أحمد بن عبد الرحمن الشميمري وآخرون، مبادئ إدارة الأعمال: الأساسيات والاتجاهات الحديثة، مكتبة العبيكان للنشر والتوزيع، الطبعة السادسة، 2009.
- 4- أحمد جابر حسنين علي، أخلاقيات العمل بين الدين والمجتمع، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2011.
- 5- أحمد محمود يوسف وآخرون، الجوانب المالية لدراسات جدوى المشروعات الاستثمارية، كلية التجارة- جامعة القاهرة، مصر، 2018.
- 6- أحمد عبد الرحيم زردق، محمد سعيد بسيوني، مبادئ دراسات الجدوى الاقتصادية، 2011.
- 7- إيمان أحمد يوسف، المهارات الإدارية وطرق تنميتها، دار ابن النفيس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2020.
- 8- أكرم محمود الحوراني، دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات، منشورات جامعة دمشق: كلية الاقتصاد، 2018.
- 9- المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني، مبادئ إدارة الأعمال، المملكة العربية السعودية، 2008.
- 10- المجمع الدولي العربي للمحاسبين القانونيين، المحاسبة الإدارية والإدارة المالية، اصدر عن طريق المجمع الدولي العربي للمحاسبين القانونيين، عمان، الأردن، 2014.
- 11- أحمد بوزيان تيغزة، التحليل العاملي الاستكشافي والتوكيدي- مفاهيمها ومنهجيتها بتوظيف حزمة SPSS وليزر LISREL، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012.
- 12- أمين السيد أحمد لطفي، الأصول المنهجية الحديثة لدراسات الجدوى المالية للاستثمار، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1998.
- 13- أمين السيد أحمد لطفي، تقييم المشروعات الاستثمارية باستخدام مونت كارلو للمحاكاة، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، مصر، 2006.

- 14- أمين السيد أحمد لطفي، التحليل المالي لأغراض تقييم ومراجعة الأداء والاستثمار في البورصة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006.
- 15- أسامة عبد الخالق الأنصاري وآخرون، التمويل والإدارة المالية: النظرية والتطبيق، جامعة القاهرة - كلية التجارة، الطبعة الأولى، القاهرة.
- 16- أسامة عبد الخالق الأنصاري، الإدارة المالية، كتب عربية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2006.
- 17- بلال خلف السكارنة، أخلاقيات العمل، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2009.
- 18- بسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، قوانين وأخلاقيات الأعمال والإدارة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2015.
- 19- بسام حسين بني عطا، الجدوى الاقتصادية للمشروع : تحليل ودراسة، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010.
- 20- جمال الدين المرسي، أحمد عبد الله اللوح، الإدارة المالية: مدخل اتخاذ القرارات، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006.
- 21- جمال اليوسف، فواز الحموي، الإدارة المالية، منشورات جامعة دمشق - كلية الاقتصاد، دمشق، سورية، 2016-2017.
- 22- جميل أحمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 1987.
- 23- دريد كامل آل شبيب، إدارة مالية: الشركات المتقدمة، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.
- 24- دريد كامل آل شبيب، مبادئ الإدارة المالية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2018.
- 25- دريد محمد أحمد، الاستثمار - قراءة في المفهوم والأنماط والمحددات، دار أمجد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2015.
- 26- هامبتون للدراسات والتدريب، ترجمة: رشا أكرم العميرة، أخلاقيات الأعمال الإدارية والتجارية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2015.
- 27- وائل رفعت خليل، إبراهيم جابر السيد، التحليل المالي وإدارة المخاطر المالية - التخطيط المالي؛ إعداد الموازنة التقديرية؛ النسب المالية؛ المشتقات المالية، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2017.
- 28- وائل رفعت خليل، أساسيات الإدارة المالية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2018.

- 29- وليد ناجي الحياي، الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي، دار إثراء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2009.
- 30- زياد رشاد الراوي، طرق التحليل الإحصائي متعدد المتغيرات، المعهد العربي للتدريب والبحوث الإحصائية، الطبعة الأولى، الأردن، 2017.
- 31- زينب صالح الاشوح، دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات، المجموعة العربية للتدريب والنشر، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2016.
- 32- حامد سوادي عطية، العملية الإدارية : معارف نظرية ومهارات تطبيقية، دار الغريب للنشر، القاهرة، مصر، 1999.
- 33- حيدر عباس عبد الله الجنابي، الأسواق المالية والفضل المالي، دار الأيام للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2016.
- 34- حمزة محمد دودين، التحليل الإحصائي المتقدم للبيانات باستخدام SPSS، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2010.
- 35- حمزة محمود الزبيدي، الإدارة المالية المتقدمة، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2008.
- 36- حمزة محمود الزبيدي، التحليل المالي لأغراض تقييم الأداء والتنبؤ بالفضل، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2011.
- 37- طلال كداوي، تقييم القرارات الاستثمارية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
- 38- كاظم جاسم العيساوي، دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات: تحليل نظري وتطبيقي، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2004.
- 39- محمد أيمن عبد اللطيف عشوش، دراسات إدارية في اقتصاديات المشروع، كلية التجارة - جامعة القاهرة، مصر، 1993.
- 40- محمد أيمن عبد اللطيف عشوش، الأصول العلمية لدراسات جدوى مشاريع الاستثمار، كلية التجارة، جامعة القاهرة، الطبعة الثالثة، 2017.
- 41- محمد الصيرفي، أخلاقيات الموظف العام، سلسلة إصدارات الإدارة العامة، الجزء 4، دار الكتاب القانوني، 2008.

- 42- محمد مطر، إدارة الاستثمار: الإطار النظري والتطبيقات العملية، دار وائل للنشر، الطبعة الرابعة، عمان، الأردن، 2006.
- 43- محمد نجيب عبد الفتاح وآخرون، التحليل المعمق للبيانات باستخدام حزمة البرامج الجاهزة SPSS، جامعة الدول العربية، قطاع الشؤون الاجتماعية، القاهرة، مصر، 2009.
- 44- محمد عبد الوهاب العزاوي وآخرون، أخلاقيات الإدارة، دار الأيام للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2016.
- 45- محمد عزت اللحام وآخرون، الإدارة المالية المعاصرة، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2016.
- 46- محمد علي أبراهيم العامري، الإدارة المالية المتقدمة، دار إثراء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010.
- 47- محمد صالح الحناوي، جلال إبراهيم العبد، الإدارة المالية: مدخل القيمة واتخاذ القرارات، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002.
- 48- محمد قاسم خصاونة، أساسيات الإدارة المالية، دار الفكر للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2011.
- 49- محفوظ جودة، التحليل الإحصائي المتقدم باستخدام SPSS، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008.
- 50- ميدون إيمان، البعد الأخلاقي في التسويق، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2014.
- 51- مليكاوي مولود، الإستراتيجية والتسيير المالي، دار همه للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر، 2018.
- 52- مليكاوي مولود، إستراتيجيات التمويل في المؤسسات الاقتصادية، دار هومه للنشر والتوزيع، الجزائر، 2019.
- 53- منير إبراهيم هندی، الإدارة المالية: مدخل تحليلي معاصر، المكتبة العربية الحديثة، الطبعة السادسة، الإسكندرية، مصر، 2007.
- 54- منير شاکر محمد وآخرون، التحليل المالي - مدخل صناعة القرارات، مطبعة الطليعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2000.
- 55- معراج هواري وآخرون، القرارات الاستثمارية في ظل عدم التأكد والأزمة المالية، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2013.

- 56- مفلح محمد عقل، مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010.
- 57- مصطفى يوسف كافي، تقنيات دراسة الجدوى الاقتصادية، دار ومؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سورية، 2009.
- 58- مظهر قنطجبي سامر، فقه الإدارة المالية والتحليل المالي، منشورات كاي، الطبعة الأولى، جامعة كاي، 2019.
- 59- نبيل عبد السلام شاكر، الإدارة الفعالة للأموال والمشروعات: منهج تنمية القدرات المعرفية والمهارية، كتب عربية، 2006.
- 60- نبيل عبد السلام شاكر، الفشل المالي للمشروعات، كتب عربية للنشر، 2006.
- 61- نجم عبود نجم، أخلاقيات الإدارة ومسؤولية الأعمال في شركات الأعمال، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2006.
- 62- نجم عبود نجم، المسؤولية البيئية في منظمات الأعمال الحديثة، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012.
- 63- نور الدين أبو الرب وآخرون، مدخل إلى علم التمويل، عمادة البحث العلمي - جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2002.
- 64- نيلز جيه. بلنتش، مقدمة في نمذجة المعادلات البنائية باستخدام IBM SPSS STATISTICS AND AMOS، ترجمة: سعد بن سعيد القحطاني، معهد الإدارة العامة، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2018.
- 65- نسيم الصمادي، أخلاق العمل: الشخصية والمؤسسة وتطبيقاتها العملية، قنديل للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الإمارات العربية المتحدة، 2017.
- 66- سالم صلاح الحسيناوي، أساسيات الإدارة المالية، دار المدينة الفاضلة للطباعة والنشر، 2014.
- 67- سيد عليوة، الهندسة المالية، مكتبة جزيرة الورد للنشر، الطبعة الأولى، 2002.
- 68- سلمان حسين الحكيم، تحليل القوائم المالية - مدخل صناعة القرارات الاستثمارية والائتمانية، دار ومؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2017.
- 69- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، الطبعة الأولى، إسكندرية، مصر، 2001.

- 70- عادل طه فايد، دراسات الجدوى: التقويم المحاسبي والاقتصادي للمشروعات، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2011.
- 71- عاطف جابر طه عبد الرحيم، أساسيات التمويل والإدارة المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2010.
- 72- عاطف وليم أندراوس، التمويل والإدارة المالية للمؤسسات، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2006.
- 73- عايد كريم عبدعون الكناني، مقدمة في الإحصاء وتطبيقات SPSS، دار اليازوري العلمية، الأردن، 2014.
- 74- عباس البرق وآخرون، دليل المبتدئين في استخدام التحليل الإحصائي باستخدام برنامج أموس Amos، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن.
- 75- عبد الوهاب يوسف أحمد، التمويل وإدارة المؤسسات المالية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008.
- 76- عبد الحميد عبد المجيد البلداوي، الأساليب التطبيقية لتحليل وإعداد البحوث العلمية، دار الشروق للنشر والتوزيع، 2009.
- 77- عبد الله عبد الله السنفي، الإدارة المالية، دار الكتاب الجامعي، الطبعة الثانية، صنعاء، 2013.
- 78- عبد المطلب عبد الحميد، دراسات الجدوى الاقتصادية لاتخاذ القرارات الاستثمارية، الدار الجامعية، مصر، 2012.
- 79- عبد الناصر السيد عامر، نمذجة المعادلة البنائية للعلوم النفسية والاجتماعية- الأسس والتطبيقات والقضايا، الجزء الأول، دار جامعة نايف للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2018.
- 80- عبد الناصر السيد عامر، نمذجة المعادلة البنائية للعلوم النفسية والاجتماعية- الأسس والتطبيقات والقضايا، الجزء الثاني، دار جامعة نايف للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2018.
- 81- عبد العزيز النجار، أساسيات الإدارة المالية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2007.
- 82- عبد العزيز محمد المخلافي، أساسيات الإدارة المالية، كلية التجارة والاقتصاد- جامعة صنعاء.
- 83- عبد القادر محمد أحمد عبد الله، خالد بن عبد العزيز السهلاوي، الإدارة المالية، مطابع السروات للطباعة والنشر، الطبعة الخامسة، 2017.
- 84- عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية: مدخل اتخاذ القرارات، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2002.

- 85- عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل والإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2002.
- 86- عبد الغفار حنفي، أساسيات الإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2003.
- 87- عبير الصفدي الطوال، التأجير التمويلي: مستقبل صناعة التمويل، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015.
- 88- عدنان تايه النعيمي وآخرون، الإدارة المالية: النظرية والتطبيق، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الرابعة، عمان، الأردن، 2011.
- 89- عدنان تايه النعيمي، أرشد فؤاد التميمي، الإدارة المالية المتقدمة، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.
- 90- عدنان تايه النعيمي، ياسين كاسب الخرشة، أساسيات في الإدارة المالية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2015.
- 91- على محمد عبد الوهاب، مقدمة في الإدارة، معهد الإدارة العامة للنشر، 1982.
- 92- علوان ثامر المصلح، تقييم قرارات الاستثمار، دار الأيام للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2015.
- 93- فهمي مصطفى الشيخ، التحليل المالي، الناشر SME Financial، الطبعة الأولى، رام الله، فلسطين، 2008.
- 94- فيصل محمود الشواورة، مبادئ الإدارة المالية: إطار نظري ومحتوى عملي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012.
- 95- صافي فلوح وآخرون، تحليل القوائم المالية، منشورات جامعة دمشق - كلية الاقتصاد، دمشق، سورية، 2009.
- 96- صلاح الدين حسن السيسى، دراسات الجدوى وتقييم المشروعات: دراسات نظرية وتطبيقية، دار الفكر العربي، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2003.
- 97- قاسم محسن الحبيطي، زياد هاشم يحيى، تحليل ومناقشة القوائم المالية، الدار النموذجية للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، 2011.
- 98- رجاء محمود أبو علام، التحليل الإحصائي للبيانات باستخدام برنامج SPSS، دار النشر للجامعات، الطبعة الثالثة، القاهرة، مصر، 2009.

- 99- شعيب شنوف، التحليل المالي الحديث طبقاً للمعايير الدولية للإبلاغ المالي، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012.
- 100- شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات الاستثمارية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2011.
- 101- ثائر داود سلمان، التحليل العملي الاستكشافي - النظرية والتطبيق في SPSS، دار الكتب والوثائق، بغداد، 2015.
- 102- خالد بن عبد الرحمن الجريسي، أخلاقيات الإدارة من المنظور الإسلامي والإداري، مكتبة الملك فهد الوطنية للنشر، الطبعة الأولى، الرياض، السعودية، 2012.
- 103- خبراء المجموعة العربية للتدريب والنشر، صناعة القرارات الإدارية بين النظرية والتطبيق، المجموعة العربية للتدريب والنشر، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2013.
- 104- خيرى علي الجزيري، إدارة مالية، جامعة القاهرة، القاهرة، مصر، 1993.
- 105- خيرى الجزيري، التمويل الإداري : المفاهيم، الأدوات، الإطار العام لاتخاذ القرارات المالية، كلية التجارة - جامعة القاهرة، مصر، 2003.
- 106- خليل محمد خليل عطية، دراسات الجدوى الاقتصادية، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2008.
- المقالات باللغة العربية**
- 1- أبكر محمد عبيد كافي، أثر المخاطر المالية على القرارات التمويلية بالمصارف التجارية السعودية: دراسة ميدانية على المصارف العاملة بمدينة عفيف، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 4، 2016، جامعة الزعيم الأزهرى، السودان.
- 2- إبراهيم علي يونس، مع إدراك المتعاملين مع المنظمات لأخلاقيات المهنة بالتطبيق على شركات تسويق الأدوية بالمدينة المنورة، مجلة التجارة والتمويل، العدد 2، 2010، جامعة طنطا - كلية التجارة.
- 3- آدم حسابو أحمد حسابو، مدى استخدام أدوات التحليل المالي في التنبؤ بالتعثر المالي المصرفي بالتطبيق على فروع البنك الزراعي قطاع ولاية النيل الأبيض، المجلة العلمية لجامعة الإمام المهدي، العدد 7، 2016، جامعة الإمام المهدي.
- 4- البطي أحمد على مسعود، الأخلاقيات التنظيمية وأثرها على الولاء التنظيمي في الجامعات الليبية، المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية، المجلد 6، العدد 1، 2015، جامعة قناة السويس - كلية التجارة بالاسماعيلية.

- 5- الحاج خليفة، زقاي وليد، دراسة تطبيقية لأسلوب التمييز بين المؤسسات الفاشلة والمؤسسات السليمة باستخدام التحليل الإحصائي العاملي AFD- حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مجلة رؤى اقتصادية، العدد 10، 2016، جامعة الوادي، الجزائر.
- 6- الحنيطي هناء محمد هلال، أخلاقيات الأعمال في العمل المصرفي الإسلامي، المجلة العالمية للتسويق الإسلامي، المجلد 5، العدد 3، 2016، الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي.
- 7- المقروس عبد الحميد علي، الفرجاني إبراهيم مسعود، نظم المعلومات المحاسبية وأثرها على صناعة القرارات الإدارية والمالية، مجلة دراسات الاقتصاد والأعمال، العدد 1، 2014.
- 8- النعاس صديقي، دور المسؤولية الاجتماعية في دعم أخلاقيات الأعمال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 11، 2018، جامعة زيان عشور، الجلفة، الجزائر.
- 9- السيد عبد السلام عوض خير، حسين أسعد مبارك، دور المشتقات المالية في ترشيد القرارات الاستثمارية: دراسة ميدانية على عينة من شركات الوساطة بسوق الخرطوم للأوراق المالية، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، المجلد 3، العدد 4، 2019، المركز القومي للبحوث، غزة.
- 10- القافي محمد بهاء الدين بديع، استخدام نظم الخبرة لدعم القرارات في ترشيد القرارات المالية لمشروعات قطاع الأعمال العام، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، العدد 1، 1993، جامعة عين شمس - كلية التجارة.
- 11- القحطاني أماني بنت باني بن باني، أخلاقيات العمل الأكاديمي لدى أعضاء هيئة التدريس في الجامعات: دراسة ميدانية على جامعة الملك سعود، المجلة العربية للإدارة، المجلد 39، العدد 4، 2019، المنظمة العربية للتنمية الإدارية.
- 12- الشهيري نورة بنت عبد الله بن متعب، أخلاقيات الأعمال في الإسلام، المجلة العالمية للتسويق الإسلامي، المجلد 1، العدد 2، 2012، الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي.
- 13- الخوجا ماجد عبد العزيز، أخلاقيات الوظيفة مقارنة مفاهيمية: الدور الملتبس لمنظمات ما وراء الإدارة في الألفية الثالثة في المنظمة العربية، مجلة جرش للبحوث والدراسات، المجلد 17، العدد 2، 2020، جامعة جرش.
- 14- بوطرفة صورية، الطاوس غريب، التغيير الثقافي ودوره في ترسيخ أخلاقيات الأعمال في منظمات الأعمال: دراسة حالة اتصالات الجزائر، مجلة حكمة للدراسات الاقتصادية، العدد 11، 2018، مؤسسة كنوز الحكمة للنشر والتوزيع.

- 15- بومدين يوسف، أخلاقيات الأعمال وارتباطها بالممارسات السليمة للحوكمة في منظمات الأعمال المعاصرة من منظور إداري إسلامي، مجلة الاقتصاد والمالية، 2015، جامعة حسيبة بن علي، الشلف، الجزائر.
- 16- بن نامة فاطمة الزهراء، العشعاشي وسيلة ثابت أول، أخلاقيات الأعمال كميزة تنافسية لمنظمات الأعمال: دراسة حالة المطاحن الكبرى للظهرة بمستغانم، مجلة الاستراتيجية والتنمية، العدد 3، 2012، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، الجزائر.
- 17- بن عمر محمد البشير، نصير أحمد، مساهمة مبادئ حوكمة المؤسسات في ترشيد القرارات المالية: حالة المجمع الصناعي صيدال، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، المجلد 10، العدد 3، 2017، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، الجزائر.
- 18- بن صغير عبد العظيم، بحاش وفاء، أخلاقيات الأعمال كمحدد لتحقيق فعالية التسيير في المؤسسات، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 42، 2015، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر.
- 19- بن رحمون سليم، القرارات الاستثمارية والإفصاح عنها في القوائم المالية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية: قائمة المركز المالي كنموذج- دراسة حالة مؤسسة كشرود علي بولاية خنشلة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 48، 2017، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر.
- 20- براهيمى زرزور، دور أخلاقيات الأعمال في تعزيز مقومات التنمية من منظور إسلامي، المجلة العالمية للتسويق الإسلامي، المجلد 9، العدد 2، 2020، الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي.
- 21- جمام محمود، دباش أميرة، أثر قائمة التدفقات النقدية على اتخاذ القرارات المالية: دراسة حالة البنوك التجارية بولاية جيجل، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، العدد 4، 2015، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، الجزائر.
- 22- جمام محمود، دباش أميرة، أثر عدالة الإفصاح المحاسبي في ترشيد القرارات الاستثمارية: دراسة حالة عينة من المستثمرين ببورصة الجزائر، مجلة دراسات وأبحاث، العدد 26، 2017، جامعة الجلفة، الجزائر.
- 23- جمعة عبد الرحمن عبيد، عبد أياد حماد، استخدام نموذج الانحدار البروبيتي في التنبؤ بفشل الشركات- سوق العراق المالي نموذجا، مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 8، العدد 15، 2016، جامعة الأنبار- كلية الإدارة والاقتصاد.
- 24- زهواني رضا وآخرون، دور الإدارة المالية في صنع القرارات المالية: قرار التمويل، قرار الاستثمار وتوزيع الأرباح، مجلة العلوم الإدارية والمالية، المجلد 1، العدد 1، 2017، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، الجزائر.

- 25- لطرش محمد، آليات تنمية الالتزام بالأخلاقيات الأعمال، مجلة آفاق للعلوم، العدد 8، 2017، جامعة زيان عشور، الجلفة، الجزائر.
- 26- مداحي عثمان، أهمية ودور المعلومات في اتخاذ القرارات، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، العدد 13، 2018، الجزائر، ص ص 238، 239.
- 27- مهديد فاطمة الزهراء، ترسيخ أخلاقيات الأعمال كآلية لتفعيل عملية صنع القرار بالمؤسسات الاقتصادية: دراسة ميدانية لمجموعة من مؤسسات بن حمادي بولاية برج بوعرييج، أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 21، 2017، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ص 255.
- 28- محمد مديحة فخري محمود، تصور مقترح لترسيخ أخلاقيات الأعمال لرفع القدرة التنافسية للجامعات المصرية، المجلة التربوية، المجلد 61، 2019، جامعة سوهاج- كلية التربية، ص 617.
- 29- مطر محمد عطية، عبيدات أحمد نواف، دور النسب المالية المشتقة من قائمة التدفقات النقدية في تحسين دقة النماذج المبنية على نسب الاستحقاق وذلك في التنبؤ بالفشل المالي للشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، المجلد 3، العدد 4، 2007، الجامعة الأردنية- عمادة البحث العلمي، ص 443.
- 30- نجم عبود نجم، باسم المبيضين، أخلاقيات الإدارة : دراسة ميدانية في عينة من المنظمات الأردنية، مجلة دراسات العلوم الإدارية، المجلد 37، العدد 1، 2010، الجامعة الأردنية، الأردن.
- 31- نذير عانية، دور الحوكمة في تعزيز أخلاقيات الأعمال كمكون أساسي للمواطنة التنظيمية في البنوك التجارية الجزائرية، مجلة التنمية الاقتصادية، العدد 2، 2016، جامعة الشهيد محمد لخضر، الوادي، الجزائر.
- 32- سلام عبد الرزاق، دور أخلاقيات الأعمال في تحسين أداء العاملين: دراسة حالة مستشفى بني سليمان بولاية المدية، مجلة دراسات، العدد 70، 2018، جامعة عمار ثلجي، الأغواط، الجزائر.
- 33- سعد مرزق، مصطفى يونس، الالتزام بأخلاقيات التسويق كآلية لترسيخ أبعاد المسؤولية الاجتماعية في المؤسسة الجزائرية: دراسة على عينة من المستهلكين، مجلة العلوم التجارية، المجلد 18، العدد 2، ديسمبر 2019، الجزائر.
- 34- عبد الله صحراوي، عبد الحكيم بوصلب، النمذجة البنائية (SEM) ومعالجة صدق المقاييس في البحوث النفسية والتربوية- نموذج البناء العاملي لعلاقات كفاءات التسيير الإداري بالمؤسسة التعليمية، مجلة العلوم النفسية والتربوية، المجلد 2، العدد 3، 2016.
- 35- عجيلة محمد، غزيل محمد مولود، أخلاقيات وثقافة الجودة في منظمات الأعمال: رؤية مستقبلية، مجلة التنمية الاقتصادية، العدد 2، 2016، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر.

- 36- عطية لعون، صباح عايش، استخدام التحليل العاملي الاستكشافي والتوكيدي في تقنين المقاييس النفسية والتربوية، مجلة العلوم النفسية والتربوية، الجزائر، المجلد 2، العدد 3، 2016.
- 37- عميش مبارك عبد الله هادي، رأس المال المعرفي ودوره في تعزيز عملية اتخاذ القرارات المالية الإستراتيجية، مجلة البحوث المالية والتجارية، العدد 1، 2015، جامعة بوسعيد- كلية التجارة.
- 38- رنا ثاني ضامن المومني، التكامل بين التحليل العاملي الاستكشافي والتوكيدي كطريقتين للتحقق من البنية العاملية لمقياس مكنزي للذكاءات المتعددة (الصورة السعودية)، مجلة العلوم التربوية والنفسية، البحرين، المجلد 18، العدد 4، 2017.
- 39- خليل علي محمد مصطفى، تحليل العلاقة بين مدى الالتزام بأخلاقيات الأعمال وجودة التقارير المالية في ضوء المبادرة العالمية لإعداد التقارير G4 GRI: دراسة تطبيقية، مجلة الفكر المحاسبي، المجلد 23، العدد 2، 2019، جامعة عين الشمس- كلية التجارة.
- الأطروحات والرسائل الجامعية**
- 1- محمد البشير بن عمر، دور حوكمة المؤسسات في ترشيد القرارات المالية لتحسين الأداء المالي للمؤسسة: دراسة حالة المجمع الصناعي صيدال في الفترة الزمنية 2008-2013، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، قسم علوم التسيير، تخصص مالية مؤسسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2017.
- 2- منور أحمد رمضان، البناء العاملي لرائز القدرات المعرفية "CogAt" باستخدام التحليل العاملي التوكيدي والاستكشافي، رسالة لنيل شهادة ماجستير، قسم القياس والتقويم النفسي والتربوي، جامعة دمشق، سورية، 2014، ص ص 37-40.
- 3- نسيم خدير، أخلاقيات الأعمال وتأثيرها على رضا الزبون: دراسة حالة شركة الخطوط الجوية الجزائرية، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أمجد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2011، ص ص 29، 30.

المواقع

- 1- أروى عيسى عبد الحواري، التحليل العاملي التوكيدي بين النظرية والتطبيق، انظر <https://www.kutub-pdf.net/reading/kENqiv.html>
- 2- Ethics, from <https://en.wikipedia.org/wiki/Ethics>, At 4 PM, In 22th September 2020.
- 3- Fieser James, & Dowden Bradley. Ed, Ethics, Internet Encyclopedia of philosophy, from <https://iep.utm.edu/ethics/#SH1a> , At 5:30 PM, In 22th September 2020.
- 4- Helvey Laura, Ethical climate vs ethical culture, management, 2013, from [http://mba--management.blogspot.com/2013/08/ethical-climate-vs-ethical-culture.html#:~:text=Ethical%20culture%20is%20aimed%20at,and%20outsiders%20\(Ethics%20%26%20Compliance%20Officer](http://mba--management.blogspot.com/2013/08/ethical-climate-vs-ethical-culture.html#:~:text=Ethical%20culture%20is%20aimed%20at,and%20outsiders%20(Ethics%20%26%20Compliance%20Officer), At 03 PM, In 14th September 2020.

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

Books

- 1- Agostini Marisa, Corporate Financial Distress: Going Concern Evaluation in Both International and US Contexts, Palgrave Macmillan, 2018.
- 2- Antonio Argandoña. Ed, The ethical dimension of financial institutions and markets, Springer, 1st edition, 1995.
- 3- Ateljević Javo, & Budak Jelena. Eds, Entrepreneurship in Post-Communist Countries: New Drivers Towards a Market Economy, Springer, Switzerland, 2018.
- 4- Bartels Daniel M et al. Ed, Moral judgment and decision making, Academic Press is an imprint of Elsevier, 2009.
- 5- Brady Neil F. Ed, Ethical universals in international business, Springer Science & Business Media, 1996.
- 6- Bryant Roger, Accountancy: Banking and finance series, Graham & Trotman, 1st Edition, 1985.
- 7- Conrad Christian A, Business Ethics-A Philosophical and Behavioral Approach, Springer, 2018.
- 8- Dembinski Paul H et al. Eds, Enron and world finance, Palgrave Macmillan, 1st Edition, 2006.
- 9- Dominici Gandolfo et al, Governing Business Systems, Springer, 2018.
- 10- Drescher Frederik, Insolvency timing and managerial decision-making, Springer Science & Business Media, 2013.
- 11- Frederick Robert E. Ed, A companion to business ethics, Blackwell publishers, 1st edition, 1999.
- 12- Gaffikin Michael, Accounting theory and practice: the ethical dimension, University of Wollongong, Australia, 2007.
- 13- Goldstein Sam, Naglieri Jack A, Encyclopedia of Child Behavior and Development, Springer Science & Business Media, 2011.
- 14- Handy Femida, & Russell Allison R, Ethics for Social Impact, Palgrave Macmillan, 2018.
- 15- Herst Arthur CC, Lease or purchase: Theory and practice, Kluwer- Nijhoff Publishing, 1st Edition, 1984.
- 16- Kizza Joseph Migga, Ethics in Computing: A Concise Module, Springer International Publishing, Switzerland, 2016.
- 17- Klikauer Thomas, Critical management ethics, Palgrave Macmillan, 2010.
- 18- Lapsley Daniel K, & Narvaez Darcia. Ed, Moral development, self, and identity, Lawrence Erlbaum Associates, London, 2004.
- 19- Lessambo Felix, The international corporate governance system: Audit roles and board oversight, Palgrave Macmillan, 2014.
- 20- Lütge Christoph, Handbook of the philosophical foundations of business ethics, Springer, New York, London, 2013.
- 21- Masri Hatem et al, Financial decision aid using multiple criteria: Recent models and applications, Springer, 2018.
- 22- Melé Domènec, Management ethics: Placing ethics at the core of good management, Palgrave Macmillan, 1st Edition, 2012.

- 23- Menzel Donald C, Ethics management for public administrators: building organizations of integrity, ME Sharpe, Armonk, New York, 2007.
- 24- Michalos Alex C, & Poff Deborah C, Citation classics from the journal of business ethics: Celebrating the first thirty years of publication, Vol 2, Springer Science & Business Media, 2013.
- 25- Oberlechner Thomas, & Charlottesville CFA Institute, The psychology of ethics in the finance and investment industry, Charlottesville: Research Foundation of CFA Institute, 2007.
- 26- Phillips Robert, Stakeholder theory and organizational ethics, Berrett-Koehler Publishers, 1st edition, 2003.
- 27- Rest James R, Development in judging moral issues, University of Minnesota Press, 1979.
- 28- Reynolds John N, & Newell Edmund, Ethics in investment banking, Palgrave Macmillan, 1st Edition, 2013.
- 29- Reynolds John N, Sharing Profits: The ethics of Remuneration, Tax and Shareholder Returns, Palgrave Macmillan, 1st edition, UK, 2015.
- 30- Ryder Nic. Ed, White collar crime and risk: Financial crime, corruption and the financial crisis, Palgrave Macmillan, 2018.
- 31- Said Roshima et al, State-of-the-Art Theories and Empirical Evidence, Springer, 2018.
- 32- Schanz Deborah, & Schanz Sebastian, Business taxation and financial decisions, Springer Science & Business Media, 2010.
- 33- Thomas Klikauer, Seven moralities of human resource management, Palgrave Macmillan, 1st edition, London, 2014.
- 34- Vance David E, Financial analysis and decision making: Tools and techniques to solve financial problems and make effective business decisions, McGraw-Hill Companies, 2003.
- 35- Wulf Katharina, Ethics and compliance programs in multinational organizations, Springer Science & Business Media, 2012.

Articles

- 1- Adelstein Jennifer, & Clegg Stewart, Code of ethics: A stratified vehicle for compliance, Journal of Business Ethics, Vol 138, No 1, 2016.
- 2- Albizri Abdullah et al, Evaluation of financial statements fraud detection research: a multi-disciplinary analysis, International Journal of Disclosure and Governance, Vol 16, No 4, 2019.
- 3- Alslehat Zaher Abdelfattah, & Altahtamouni Farouq Rafiq, The causal relationship between financial decisions and their impact on financial performance, International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences, Vol 4, No 2, 2014.
- 4- Amiram Dan et al, Financial reporting fraud and other forms of misconduct: a multidisciplinary review of the literature, Review of Accounting Studies, Vol 23, No 2, 2018.
- 5- Anderson Stephen E, & Burchell Jodine M, The Effects of Spirituality and Moral Intensity on Ethical Business Decisions: A Cross-Sectional Study, Journal of Business Ethics, 2019.
- 6- Aquino Karl, & Reed Americus II, The self-importance of moral identity, Journal of personality and social psychology, Vol 83, No 6, 2002.
- 7- Baxter Gerald D, & Rarick Charles A, Education for the moral development of managers: Kohlberg's stages of moral development and integrative education, Journal of Business Ethics, Vol 6, No 3, 1987.
- 8- Beasley Mark S, An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud, Accounting review, Vol 71, No 4, 1996.

- 9- Bowie Norman E, Business ethics in the 21st century, Vol 39, Springer Netherlands, 2013.
- 10- Brower Holly Henderson, & Shrader Charles B, Moral reasoning and ethical climate: Not-for-profit vs. for-profit boards of directors, Journal of Business Ethics, Vol 26, No 2, 2000.
- 11- Carpenter Tina D, & Reimers Jane L, Unethical and fraudulent financial reporting: Applying the theory of planned behavior, Journal of Business Ethics, Vol 60, No 2, 2005.
- 12- Casali Gian Luca, Developing a multidimensional scale for ethical decision making, Journal of Business Ethics, Vol 104, No 4.
- 13- Cassell Cathy et al, Opening the black box: Corporate codes of ethics in their organizational context, Journal of Business ethics, Vol 16, No 10, 1997.
- 14- Chadegani Arezoo Aghaei, & Jari Azam, Corporate ethical culture: Review of literature and introducing PP model, Procedia Economics and Finance, Vol 36, 2016.
- 15- Chen Chu et al, Corporate codes of ethics, national culture, and earnings discretion: International evidence, Journal of Business Ethics, Vol 151, No 1, 2018.
- 16- Cleveland Margot et al, Trends in the international fight against bribery and corruption, Journal of Business Ethics, Vol 90, No 2, 2009.
- 17- Cohen Jeffrey et al, Corporate Fraud and Managers' Behavior: Evidence from the Press, Journal of Business Ethics, Vol 95, 2010.
- 18- Craft Jana L, A review of the empirical ethical decision-making literature: 2004–2011, Journal of business ethics, Vol 117, No 2, 2013.
- 19- Cragg Wesley, Business ethics and stakeholder theory, Business Ethics Quarterly, Vol 12, No 2, 2002.
- 20- Dien Dora Shu-Fang, A Chinese perspective on Kohlberg's theory of moral development, Developmental Review, Vol 2, No 4, 1982.
- 21- Dion Michel et al Eds, Financial Crimes: Psychological, Technological, and Ethical Issues, Vol 68, Springer, 2016.
- 22- Duh Mojca et al, Core values, culture and ethical climate as constitutional elements of ethical behaviour: Exploring differences between family and non-family enterprises, Journal of business ethics, Vol 97, No 3, 2010.
- 23- Ewelt-Knauer Corinna et al, Fraud characteristics and their effects on shareholder wealth, Journal of Business Economics, Vol 85, No 9, 2015.
- 24- Feng Ming, & Yali Guo, Ethical characteristics of human resources management in Chinese enterprises: An empirical study based on content analysis of employee manuals, Frontiers of Business Research in China, Vol 4, No 4, 2010.
- 25- Fraedrich John et al, Assessing the application of cognitive moral development theory to business ethics, Journal of Business Ethics, Vol 13, No 10, 1994.
- 26- Gao Yanmin et al, Go before the whistle blows: An empirical analysis of director turnover and financial fraud, Review of Accounting Studies, Vol 22, No 1, 2017.
- 27- Gaudine Alice, & Thorne Linda, Emotion and ethical decision-making in organizations, Journal of Business Ethics, Vol 31, No 2, 2001.
- 28- Geng Ruibin et al, Prediction of financial distress: An empirical study of listed Chinese companies using data mining, European Journal of Operational Research, Vol 241, No 1, 2015.
- 29- Gibson Kevin, The moral basis of stakeholder theory, Journal of business ethics, Vol 26, No 3, 2000.
- 30- Gordon Kathryn, & Miyake Maiko, Business approaches to combating bribery: A study of codes of conduct, Journal of Business Ethics, Vol 34, 2001.

- 31- Hua Zhongsheng et al, Predicting corporate financial distress based on integration of support vector machine and logistic regression, *Expert Systems with Applications*, Vol 33, No 2, 2007.
- 32- Huang Shaio Yan et al, Fraud detection using fraud triangle risk factors, *Information Systems Frontiers*, Vol 19, No 6, 2017.
- 33- Huhtala Mari et al, Ethical managers in ethical organisations? The leadership-culture connection among Finnish managers, *Leadership & Organization Development Journal*, Vol 34, No 3, 2013.
- 34- Jensen Michael C, & Meckling William H, Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of financial economics*, Vol 3, No 4, 1976.
- 35- Jondle Douglas et al, Modeling ethical business culture: Development of the ethical business culture survey and its use to validate the CEBC model of ethical business culture, *Journal of business ethics*, Vol 119, No 1, 2014.
- 36- Jones Thomas M, Ethical decision making by individuals in organizations: An issue-contingent model, *Academy of management review*, Vol 16, No 2, 1991.
- 37- Jones Thomas M, Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics, *Academy of management review*, Vol 20, No 2, 1995.
- 38- Jones Thomas M, & Wicks Andrew C, Convergent stakeholder theory, *Academy of management review*, Vol 24, No 2, 1999.
- 39- Kaptein Muel, & Schwartz Mark S, The effectiveness of business codes: A critical examination of existing studies and the development of an integrated research model, *Journal of Business Ethics*, Vol 77, No 2, 2008.
- 40- Khalil Samer et al, Disclosure standards, auditing infrastructure, and bribery mitigation, *Journal of Business Ethics*, Vol 132, No 2, 2015.
- 41- Klikauer Thomas, Human resource management and Kohlberg's scale of moral development, *Philosophy of Management*, Vol 13, No 1, 2014.
- 42- Kohlberg Lawrence, Stages and aging in moral development-Some speculations, *The Gerontologist*, Vol 13, No 4, 1973.
- 43- Lapsley Daniel, Moral identity and developmental theory, *Human Development*, Vol 58, No 3, 2015.
- 44- Lemmergaard Jeanette, & Lauridsen Jorgen, The ethical climate of Danish firms: A discussion and enhancement of the ethical-climate model, *Journal of Business Ethics*, Vol 80, No 4, 2008.
- 45- Liu, Xiaotao Kelvin et al, Managers' unethical fraudulent financial reporting: The effect of control strength and control framing, *Journal of Business Ethics*, Vol 129, No 2, 2015.
- 46- Marta Janet et al, Personal characteristics underlying ethical decisions in marketing situations: A survey of small business managers, *Journal of Small Business Management*, Vol 46, No 4.
- 47- Martin Kelly D, & Cullen John B, Continuities and extensions of ethical climate theory: A meta-analytic review, *Journal of business ethics*, Vol 69, No 2, 2006.
- 48- Martin Kelly D et al, Deciding to bribe: A cross-level analysis of firm and home country influences on bribery activity, *Academy of Management Journal*, Vol 50, No 6, 2007.
- 49- McMahon Joan M, & Harvey Robert J, The effect of moral intensity on ethical judgment, *Journal of Business Ethics*, Vol 72, No 4, 2007.
- 50- Neubaum Donald et al, Firm newness, entrepreneurial orientation, and ethical climate, *Journal of business ethics*, Vol 52, No 4, 2004.

- 51- Pacini Carl et al, The OECD convention on combating bribery of foreign public officials in international business transactions: A new tool to promote transparency in financial reporting, *Advances in International Accounting*, Vol 15, 2002.
- 52- Paik Yongsun et al, Convergence in international business ethics? A comparative study of ethical philosophies, thinking style, and ethical decision-making between US and Korean managers, *Journal of Business Ethics*, Vol 156, No 3, 2019.
- 53- Persons Obeua S, Audit committee characteristics and earlier voluntary ethics disclosure among fraud and no-fraud firms, *International journal of disclosure and governance*, Vol 6, No 4, 2009.
- 54- Petrick Joseph A, & Quinn John F, The integrity capacity construct and moral progress in business, *Journal of Business Ethics*, Vol 23, No 1, 2000.
- 55- Purnanandam Amiyatosh, Financial distress and corporate risk management: Theory and evidence, *Journal of Financial Economics*, Vol 87, No 3, 2008.
- 56- Raiborn Cecily A, & Payne Dinah, Corporate codes of conduct: A collective conscience and continuum, *Journal of business Ethics*, Vol 9, No 11, 1990.
- 57- Rausch Alexandra, Reconstruction of decision-making behavior in shareholder and stakeholder theory: implications for management accounting systems, *Review of managerial science*, Vol 5, No 2-3, 2011.
- 58- Richardson Grant et al, Financial distress, outside directors and corporate tax aggressiveness spanning the global financial crisis: An empirical analysis, *Journal of Banking & Finance*, Vol 52, 2015.
- 59- Riivari Elina et al, The ethical culture of organisations and organisational innovativeness, *European Journal of Innovation Management*, Vol 15, No 3, 2012.
- 60- Sampath Vijay S et al, Corporate reputation's invisible hand: Bribery, rational choice, and market penalties, *Journal of Business Ethics*, Vol 151, No 3, 2018.
- 61- Schwartz Mark S, A code of ethics for corporate code of ethics, *Journal of Business Ethics*, Vol 42, 2002.
- 62- Schwartz Mark S et al, Tone at the top: An ethics code for directors?, *Journal of Business Ethics*, Vol 58, 2005.
- 63- Schwartz Mark S, Ethical decision-making theory: An integrated approach, *Journal of Business Ethics*, Vol 139, No 4, 2016.
- 64- Sijtsma Klaas, On the use, the misuse, and the very limited usefulness of Cronbach's alpha, *Psychometrika*, Vol 74, No 1.
- 65- Sijtsma Klaas, Reliability beyond theory and into practice, *Psychometrika*, Vol 74, No 1.
- 66- Skubinn Rebekka, & Herzog Lisa, Internalized moral identity in ethical leadership, *Journal of Business Ethics*, Vol 133, No 2, 2016.
- 67- Steidlmeier Paul, Gift giving, bribery and corruption: Ethical management of business relationships in China, *Journal of business ethics*, Vol 20, 1999.
- 68- Stets Jan E, Carter Michael J, The moral self: Applying identity theory, *Social Psychology Quarterly*, Vol 74, No 2, 2011.
- 69- Tenbrunsel Ann E, & Smith-Crowe Kristin, 13 ethical decision making: where We've been and where We're going, *Academy of management Annals*, Vol 2. No 1, 2008.
- 70- Tinoco Mario Hernandez, & Wilson Nick, Financial distress and bankruptcy prediction among listed companies using accounting, market and macroeconomic variables, *International Review of Financial Analysis*, Vol 30, 2013.

- 71- Treviño Linda K et al, Behavioral ethics in organizations: A review, *Journal of management*, Vol 32, No 6, December 2006.
- 72- Tsai Wen-Hsien et al, An integrated group decision making support model for corporate financing decisions, *Group Decision and Negotiation*, Vol 22, No 6, 2013.
- 73- Turetsky Howard F, & MCEWEN Ruth Ann, An empirical investigation of firm longevity: A model of the ex ante predictors of financial distress, *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Vol 16, No 4, 2001.
- 74- Victor Bart, & Cullen John B, The organizational bases of ethical work climates, *Administrative science quarterly*, Vol 33, 1988.
- 75- Wated Guillermo, & Sanchez Juan I, The effects of attitudes, subjective norms, attributions, and individualism–collectivism on managers' responses to bribery in organizations: Evidence from a developing nation, *Journal of Business Ethics*, Vol 61, No 2, 2005.
- 76- Weaver Gary R, & Treviño Linda Klebe, Compliance and values oriented ethics programs: Influences on employees' attitudes and behavior, *Business Ethics Quarterly*, Vol 9, No 2, 1999.
- 77- Weber James, & Wasieleski David M, Corporate ethics and compliance programs: A report, analysis and critique, *Journal of business ethics*, Vol 12, No 4, 2013.
- 78- Whitaker Richard B, The early stages of financial distress, *Journal of Economics and Finance*, Vol 23, No 2, 1999.
- 79- Wimbush James C, & Shepard Jon M, Toward an understanding of ethical climate: Its relationship to ethical behavior and supervisory influence, *Journal of Business ethics*, Vol 13, No 8, 1994.
- 80- Wimbush James et al, An empirical examination of the relationship between ethical climate and ethical behavior from multiple levels of analysis, *Journal of Business Ethics*, Vol 16, No 16, 1997.
- 81- Wu Xun, Determinants of bribery in Asian firms: Evidence from the world business environment survey, *Journal of Business Ethics*, Vol 87, No 1, 2009.
- 82- Yan Yu, & Qi Shusen, I Know What I Need: Optimization of Bribery, *Journal of Business Ethics*, 2020.
- 83- Zaal Raymond OS et al, Organizational architecture, ethical culture, and perceived unethical behavior towards customers: Evidence from wholesale banking, *Journal of Business Ethics*, Vol 158, No 3, 2019.

الملاحق

الملحق رقم (03 - 01): الاستبانة



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد البشير الإبراهيمي - برج بوعريش

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

مخبر دراسات اقتصادية حول المناطق الصناعية في ظل الدور الجديد للجامعة



استبيان حول موضوع:

أهمية البعد الأخلاقي في ترشيد القرارات المالية كآلية للحد من مخاطر التعثر المالي

تجري الطالبة دراسة علمية لنيل شهادة الدكتوراه حول " أهمية البعد الأخلاقي في ترشيد القرارات المالية كآلية للحد من مخاطر التعثر المالي"، نرجو منكم التكرم بالإجابة على ما تضمنته الاستمارة من تساؤلات وذلك للتعبير بحرية عن آرائكم الخاصة وتجاربكم، بالإضافة إلى أن هذه الإجابات ستبقى سرية ولن تطلع عليها سوى الطالبة، ولن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي فقط.

أرجو من سيادتكم أن تتكرموا بالإجابة على أسئلة هذه الاستبانة بدقة وموضوعية، حتى تتمكن الطالبة من الوصول إلى تقييم أفضل لموضوع الدراسة، مع الإشارة إلى أنه:

-وضع علامة (x) تحت الإجابة المختارة؛

-لا توجد إجابة صحيحة أو خاطئة، فنحن نطلب رأيك الخاص فقط للبحث والتحليل، المهم أن تكون إجابتك معبرة عن سلوكك الحقيقي ورأيك الخاص بك الصادق؛

-نرجو منكم الإجابة على جميع العبارات والأسئلة دون استثناء لأن هذا يؤثر على نتائج بحثنا.

شكرا لتعاونكم وتقبلوا منا فائق الاحترام والتقدير

المشرف

الطالبة

د. مليكاوي مولود، جامعة البليدة 02

قوادر نسرين

يرجى التكرم بوضع الإشارة (x) أمام الإجابة المناسبة.

الجزء الأول: المعلومات الشخصية

الجنس	ذكر <input type="checkbox"/>	أنثى <input type="checkbox"/>
العمر	أقل من 30 سنة	<input type="checkbox"/>
	من 31 سنة إلى 40 سنة	<input type="checkbox"/>
	من 41 سنة إلى 50 سنة	<input type="checkbox"/>
	من 51 سنة إلى 60 سنة	<input type="checkbox"/>
	أكبر من 60 سنة	<input type="checkbox"/>

	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	أقل من 5 سنوات من 5 سنوات إلى 10 سنة من 11 سنة إلى 15 سنة أكبر من 15 سنة	الخبرة
	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	ليسانس ماستر ماجستير دكتوراه دراسات عليا مؤهل آخر (أذكره)	المستوى الدراسي
	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	مدير عام للشركة مدير مالي نائب مدير مالي	المركز الوظيفي

الجزء الثاني: محاور الدراسة

المحور الأول: الأبعاد الأخلاقية

موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة	الفقرات
					1- في رأيك المعلومات المالية التي تقوم المؤسسات بعرضها ضمن تقاريرها المالية تتصف بالدقة والموثوقية
					2- القيام بمراقبة ومساءلة الأفراد المسؤولين عن جميع المعلومات المالية المتعلقة بالبيدائل المتاحة لدى المؤسسة
					3- يعترف متخذي القرارات بأخطائهم المتعلقة بإعداد التقارير المالية وتحملهم للمسؤولية الكاملة
					4- يقوم متخذي القرارات بالإفصاح عن جميع المعلومات السرية المتعلقة بالمؤسسة للإدارة العليا
					5- يلتزم متخذي القرارات بالمساواة عند تعاملهم مع كل من العملاء والموردين والدائنين
					6- يجب أن يتجنب متخذي القرارات المنافع المالية الشخصية عند تعاملهم مع الموردين والعملاء
					7- يتوجب اتخاذ القرارات التي تخدم مصالح المؤسسة وهذا لا يعني بالضرورة خدمة مصالح المساهم الذي يمتلك أكبر نسبة
					8- وفاء متخذي القرارات بوعودهم خاصة تلك المتعلقة بتسديد القروض يجعل المؤسسة أكثر ثقة في تعاملاتها

				9- من اجل اتخاذ قرار يخدم مصالح المؤسسة، يجب على متخذي القرارات استخدام جميع المعلومات المتحصل عليها حتى بالطرق غير الشرعية
				10- من الضروري متابعة ومراقبة تنفيذ القرارات المتخذة حتى إن كان تنفيذ هذه القرارات من قبل أشخاص موثوقين
				11- يقوم متخذ القرار الجيد باستغلال الثغرات القانونية ووفقاً لمعايير المحاسبة القانونية المقبولة من أجل تقديم الوقت الكافي لمؤسسته بإصلاح وضعها المالي
				12- يجب على متخذي القرارات تجنب القرارات التي تساهم في هدر موارد المؤسسة على أطراف خارجية
				13- للحصول على صفقة استثمارية يقوم متخذ القرار بتخفيض التكلفة والمدة مع الحفاظ على المستوى المقبول من الجودة
				14- يقوم متخذ القرار بحكم خبرته السابقة بالتعرف على أن فريقه لم يقم بعرض البدائل بطريقة متساوية لكن بالرغم ذلك تقوم باختيار البديل المناسب مع محاسبتهم

المحور الثاني: القرارات المالية

موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة	الفقرات
					1- تقوم باتخاذ القرارات الاستثمارية الرشيدة من خلال موازنة كل من العائد على الاستثمار والمخاطر الناجمة عنه
					2- تقوم قبل اتخاذك لأي قرار استثماري بتقدير كل من العائد المتوقع واحتمالية تحقق كل مشروع استثماري
					3- تقوم بمجموعة من الدراسات المبدئية والتفصيلية قبل اختيارك للبديل الأفضل من البدائل المتاحة لديك
					4- تقوم القرارات الاستثمارية الرشيدة على مجموعة من الأسس والمبادئ العلمية هذا إضافة لكفاءات وخبرات متخذ هذه القرارات
					5- يقوم متخذ القرار بتقليل المخاطر من خلال تنويع المشاريع الاستثمارية وذلك بما يتوافق مع أهداف المؤسسة
					6- يقوم القرار التمويلي الرشيد على تقدير مصادر الأموال اللازمة للمؤسسة في الوقت المناسب وبالتكلفة المناسبة
					7- تتوسع المؤسسة في الاستدانة من أجل الوفرة الضريبية التي تحققها لكن ذلك بما يتوافق مع هدف استقلاليتها
					8- تقوم المؤسسة بتشكيل تركيبة هيكلها التمويلي بما يتوافق مع خدمة مصالحها
					9- يساهم الوضع المالي الجيد للمؤسسة في حصولها على العديد من المصادر التمويلية وهو ما يمكنها من اختيار الأفضل منها

				10- عند مواجهة المؤسسة حالة عدم الاستقرار في أرباحها فإنه من الأفضل لها تمويل أصولها من خلال التمويل الذاتي
				11- توزيع المؤسسة لجزء من أرباحها بشكل مستقر واحتجاز باقي الأرباح سيؤثر إيجاباً على قيمتها
				12- تقوم المؤسسة في حالة ارتفاع تكلفة مصادر التمويل الخارجية للجوء إلى احتجاز الأرباح من أجل استخدامها كمصدر تمويل داخلي منخفض التكلفة
				13- يفضل المساهمين احتجاز الأرباح في حالة ارتفاع الضريبة على الدخل مع تحقيقها لهم عائد متوقع أكبر من الذي يحققونه عند استثمارها في مشاريع بديلة
				14- يساهم استخدام المؤسسة لأرباحها المحتجزة كمصدر تمويلي داخلي في تحقيق هدف استقلاليتها
				15- تقوم المؤسسة باحتجاز الأرباح من أجل استخدامها في توسيع استثماراتها أو إنشاء مشاريع استثمارية جديدة

المحور الثالث: التعثر المالي

موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة	الفقرات
					1- تظهر كفاءة المؤسسة من خلال زيادة مبيعاتها الناجمة عن الرفع في جودتها والتي تتحقق من خلال استخدامها الأمثل لأصولها الثابتة
					2- تقوم المؤسسة بتوسيع ديونها إذا كانت قادرة على تحقيق معدل عائد أكبر من فوائد هذه الديون
					3- تستخدم المؤسسة الاستثمارات قصيرة الأجل لمواجهة التزاماتها في حالة عدم قدرتها على التسديد
					4- تظهر كفاءة المؤسسة في إدارة حساباتها المدينة من خلال تحصيل ذممها المدينة قبل تسديد مستحقاتها مع التشدد في البيع الآجل
					5- تظهر قدرة المؤسسة في تسديد التزاماتها من خلال إجمالي موجوداتها الذي يجب أن يكون أكبر من إجمالي مطلوباتها
					6- زيادة مستوى الاستدانة لدى المؤسسة عن المستوى الحرج يؤدي بها لمواجهة مخاطر التعثر المالي
					7- يشير عدم احتفاظ المؤسسة لمستوى معين من السيولة لمواجهة التزاماتها إلى وضعها غير الجيد
					8- تقوم المؤسسة بالاعتماد على المصادر التمويلية الداخلية عند تحقيقها لأرباح غير مستقرة
					9- طلب المؤسسة بتأخير تسديد الأقساط يدل في رأيك على مواجهتها لخطر التعثر المالي

					10- تظهر قدرة المؤسسة في توليد الأرباح من خلال جودة مبيعاتها التي تساهم في زيادة تسويقها
					11- تظهر قدرة المؤسسة على توليد الأرباح من خلال الموازنة بين أسعار المبيعات وتكاليف هذه المبيعات
					12- تقوم المؤسسة بإجراء الدراسات اللازمة من أجل الرفع في طاقاتها الإنتاجية من خلال زيادة الاستثمار في الأصول الثابتة

الملحق رقم (03 - 02): قائمة المحكمين

المؤسسة	الرتبة	الاسم واللقب
جامعة ورقلة	أستاذ	الحاج عرابية
جامعة الجزائر 03	أستاذ محاضر " أ "	أحمد حنيش

الملحق رقم (03 - 03): اختبار ألفا كرونباخ لمحور البعد الأخلاقي

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,870	14

الملحق رقم (03 - 04): اختبار ألفا كرونباخ لمحور القرارات المالية

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,874	12

الملحق رقم (03 - 05): اختبار ألفا كرونباخ لمحور التعثر المالي

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,911	12

الملحق رقم (03 - 06): اختبار ألفا كرونباخ لكافة محاور الاستبانة

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,919	41

الملحق رقم (03 - 07): اختبار التوزيع الطبيعي لمحور البعد الأخلاقي

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
البعد الأخلاقي	.058	218	.200 [*]	.989	218	.540

a. Lilliefors Significance Correction

الملحق رقم (03 - 08): اختبار التوزيع الطبيعي لمحور القرارات المالية

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
القرارات المالية	.085	218	.062	.972	218	.027

a. Lilliefors Significance Correction

الملحق رقم (03 - 09): اختبار التوزيع الطبيعي لمحور التعثر المالي

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
التعثر المالي	.060	218	.053	.985	218	.024

a. Lilliefors Significance Correction

الملحق رقم (03 - 10): اختبار T-test بين عينتين مستقلتين لمحور البعد الأخلاقي

Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means							
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
								Lower	Upper	
البعد الأخلاقي	Equal variances assumed	1,775	,184	-,576	216	,565	-,03619	,06279	-,15994	,08756
	Equal variances not assumed			-,618	87,108	,538	-,03619	,05855	-,15255	,08018

الملحق رقم (03 - 11): اختبار T-test بين عينتين مستقلتين لمحور القرارات المالية

Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means							
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
								Lower	Upper	
القرارات المالية	Equal variances assumed	1,278	,260	,239	216	,811	,01638	,06856	-,11874	,15151
	Equal variances not assumed			,253	85,359	,801	,01638	,06470	-,11225	,14502

الملحق رقم (03 - 12): اختبار تحليل التباين الأحادي للبعد الأخلاقي تبعًا للخبرة المهنية

ANOVA

البعد الأخلاقي

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1,138	3	,379	2,598	,053
Within Groups	31,256	214	,146		
Total	32,395	217			

الملحق رقم (03 - 13): مصفوفة الارتباط لمحور البعد الأخلاقي

Correlation Matrix^a

		01 العبارة	02 العبارة	03 العبارة	04 العبارة	05 العبارة	06 العبارة	07 العبارة	08 العبارة	09 العبارة
Correlation	01 العبارة	1,000	,318	,282	,625	,246	,355	,368	,282	,747
	02 العبارة	,318	1,000	,747	,309	,693	,355	,324	,354	,337
	03 العبارة	,282	,747	1,000	,277	,658	,354	,294	,297	,262
	04 العبارة	,625	,309	,277	1,000	,220	,371	,398	,369	,694
	05 العبارة	,246	,693	,658	,220	1,000	,252	,210	,220	,291
	06 العبارة	,355	,355	,354	,371	,252	1,000	,604	,699	,359
	07 العبارة	,368	,324	,294	,398	,210	,604	1,000	,685	,357
	08 العبارة	,282	,354	,297	,369	,220	,699	,685	1,000	,302
	09 العبارة	,747	,337	,262	,694	,291	,359	,357	,302	1,000
Sig. (1-tailed)	01 العبارة		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	02 العبارة	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	03 العبارة	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000
	04 العبارة	,000	,000	,000		,001	,000	,000	,000	,000
	05 العبارة	,000	,000	,000	,001		,000	,001	,001	,000
	06 العبارة	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000
	07 العبارة	,000	,000	,000	,000	,001	,000		,000	,000
	08 العبارة	,000	,000	,000	,000	,001	,000	,000		,000
	09 العبارة	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	

a. Determinant = ,007

الملحق رقم (03 - 14): اختبار برتليت Bartlett's test واختبار كايزر-ماير KMO للبعد الأخلاقي

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,815
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1063,151
	df	36
	Sig.	,000

الملحق رقم (03-15): مقياس كفاية التعيين MSA لعبارات البعد الأخلاقي

Anti-image Matrices

	العبارة 01	العبارة 02	العبارة 03	العبارة 04	العبارة 05	العبارة 06	العبارة 07	العبارة 08	العبارة 09	
Anti-image Covariance	العبارة 01	,407	-,008	-,024	-,082	,016	-,028	-,044	,033	-,200
	العبارة 02	-,008	,347	-,183	-,003	-,156	,008	-,007	-,045	-,022
	العبارة 03	-,024	-,183	,389	-,031	-,128	-,054	-,012	,022	,042
	العبارة 04	-,082	-,003	-,031	,463	,031	,004	-,031	-,045	-,167
	العبارة 05	,016	-,156	-,128	,031	,466	,003	,010	,010	-,051
	العبارة 06	-,028	,008	-,054	,004	,003	,452	-,085	-,198	-,025
	العبارة 07	-,044	-,007	-,012	-,031	,010	-,085	,475	-,189	-,003
	العبارة 08	,033	-,045	,022	-,045	,010	-,198	-,189	,391	,010
	العبارة 09	-,200	-,022	,042	-,167	-,051	-,025	-,003	,010	,344
Anti-image Correlation	العبارة 01	,815 ^a	-,021	-,062	-,188	,037	-,065	-,100	,082	-,534
	العبارة 02	-,021	,803 ^a	-,498	-,008	-,388	,021	-,017	-,123	-,062
	العبارة 03	-,062	-,498	,799 ^a	-,074	-,301	-,128	-,029	,056	,115
	العبارة 04	-,188	-,008	-,074	,866 ^a	,067	,009	-,065	-,106	-,418
	العبارة 05	,037	-,388	-,301	,067	,827 ^a	,007	,022	,024	-,127
	العبارة 06	-,065	,021	-,128	,009	,007	,847 ^a	-,183	-,472	-,062
	العبارة 07	-,100	-,017	-,029	-,065	,022	-,183	,860 ^a	-,440	-,007
	العبارة 08	,082	-,123	,056	-,106	,024	-,472	-,440	,771 ^a	,027
	العبارة 09	-,534	-,062	,115	-,418	-,127	-,062	-,007	,027	,769 ^a

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

الملحق رقم (03-16): قيم شيوع عبارات محور البعد الأخلاقي

Communalities

	Initial	Extraction
العبارة 01	1,000	,797
العبارة 02	1,000	,828
العبارة 03	1,000	,803
العبارة 04	1,000	,742
العبارة 05	1,000	,783
العبارة 06	1,000	,752
العبارة 07	1,000	,746
العبارة 08	1,000	,833
العبارة 09	1,000	,846

Extraction Method: Principal Component Analysis.

الملحق رقم (03 - 17): العوامل المستخرجة للبعد الأخلاقي بطريقة المكونات الأساسية

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4,233	47,038	47,038	4,233	47,038	47,038	2,400	26,666	26,666
2	1,587	17,629	64,667	1,587	17,629	64,667	2,384	26,492	53,158
3	1,310	14,558	79,224	1,310	14,558	79,224	2,346	26,067	79,224
4	,399	4,434	83,658						
5	,386	4,290	87,948						
6	,353	3,918	91,865						
7	,280	3,112	94,978						
8	,237	2,631	97,608						
9	,215	2,392	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

الملحق رقم (03 - 18): تشبعات عبارات محور البعد الأخلاقي على العوامل المستخرجة

Rotated Component Matrix^a

	Component		
	1	2	3
العبارة 05	,872		
العبارة 03	,866		
العبارة 02	,865		
العبارة 09		,890	
العبارة 01		,864	
العبارة 04		,814	
العبارة 08			,890
العبارة 07			,821
العبارة 06			,820

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 5 iterations.

الملحق رقم (03 - 19): مصفوفة الارتباط لمحور القرارات المالية

Correlation Matrix^a

		العبارة 01	العبارة 03	العبارة 04	العبارة 06	العبارة 08	العبارة 09	العبارة 11	العبارة 14	العبارة 15
Correlation	العبارة 01	1,000	,792	,807	,316	,344	,324	,404	,424	,429
	العبارة 03	,792	1,000	,699	,279	,269	,295	,341	,375	,339
	العبارة 04	,807	,699	1,000	,288	,337	,332	,381	,456	,372
	العبارة 06	,316	,279	,288	1,000	,699	,689	,361	,316	,337
	العبارة 08	,344	,269	,337	,699	1,000	,740	,343	,322	,330
	العبارة 09	,324	,295	,332	,689	,740	1,000	,415	,396	,394
	العبارة 11	,404	,341	,381	,361	,343	,415	1,000	,780	,733
	العبارة 14	,424	,375	,456	,316	,322	,396	,780	1,000	,668
	العبارة 15	,429	,339	,372	,337	,330	,394	,733	,668	1,000
Sig. (1-tailed)	العبارة 01		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	العبارة 03	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	العبارة 04	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000
	العبارة 06	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000
	العبارة 08	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000
	العبارة 09	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000
	العبارة 11	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000
	العبارة 14	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000
	العبارة 15	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	

a. Determinant = ,002

الملحق رقم (03 - 20): اختبار برتليت Bartlett's test واختبار كايزر-ماير KMO للقرارات المالية

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,827
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square
	1288,201
	df
	36
	Sig.
	,000

الملحق رقم (03 - 21): قيم شيوخ عبارات محور القرارات المالية

Communalities

	Initial	Extraction
العبارة 01	1,000	,890
العبارة 03	1,000	,822
العبارة 04	1,000	,823
العبارة 06	1,000	,786
العبارة 08	1,000	,827
العبارة 09	1,000	,812
العبارة 11	1,000	,865
العبارة 14	1,000	,816
العبارة 15	1,000	,778

Extraction Method: Principal

Component Analysis.

الملحق رقم (03 - 22): مقياس كفاية التعيين MSA لعبارات القرارات المالية

Anti-image Matrices

	العبارة 01	العبارة 03	العبارة 04	العبارة 06	العبارة 08	العبارة 09	العبارة 11	العبارة 14	العبارة 15
العبارة 01	,232	-,154	-,149	-,009	-,027	,023	-,010	,021	-,050
العبارة 03	-,154	,357	-,051	-,019	,034	-,025	-,001	-,013	,017
العبارة 04	-,149	-,051	,319	,017	-,019	-,015	,015	-,066	,026
العبارة 06	-,009	-,019	,017	,438	-,153	-,130	-,025	,014	-,007
العبارة 08	-,027	,034	-,019	-,153	,374	-,178	,003	,003	,002
العبارة 09	,023	-,025	-,015	-,130	-,178	,370	-,015	-,023	-,025
العبارة 11	-,010	-,001	,015	-,025	,003	-,015	,304	-,177	-,149
العبارة 14	,021	-,013	-,066	,014	,003	-,023	-,177	,345	-,075
العبارة 15	-,050	,017	,026	-,007	,002	-,025	-,149	-,075	,418
العبارة 01	,771 ^a	-,533	-,548	-,029	-,090	,079	-,037	,074	-,161
العبارة 03	-,533	,841 ^a	-,150	-,049	,094	-,068	-,002	-,037	,044
العبارة 04	-,548	-,150	,837 ^a	,047	-,056	-,044	,049	-,198	,070
العبارة 06	-,029	-,049	,047	,858 ^a	-,378	-,323	-,067	,037	-,017
العبارة 08	-,090	,094	-,056	-,378	,810 ^a	-,478	,009	,008	,004
العبارة 09	,079	-,068	-,044	-,323	-,478	,836 ^a	-,045	-,063	-,063
العبارة 11	-,037	-,002	,049	-,067	,009	-,045	,804 ^a	-,547	-,418
العبارة 14	,074	-,037	-,198	,037	,008	-,063	-,547	,833 ^a	-,198
العبارة 15	-,161	,044	,070	-,017	,004	-,063	-,418	-,198	,877 ^a

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

الملحق رقم (03 - 23): العوامل المستخرجة للقرارات المالية بطريقة المكونات الأساسية

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4,592	51,017	51,017	4,592	51,017	51,017	2,531	28,125	28,125
2	1,550	17,227	68,244	1,550	17,227	68,244	2,456	27,293	55,419
3	1,277	14,193	82,437	1,277	14,193	82,437	2,432	27,018	82,437
4	,361	4,011	86,447						
5	,326	3,622	90,069						
6	,294	3,265	93,334						
7	,246	2,732	96,066						
8	,202	2,245	98,311						
9	,152	1,689	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

الملحق رقم (03 - 24): تشبغات عبارات محور القرارات المالية على العوامل المستخرجة

Rotated Component Matrix^a

	Component		
	1	2	3
العبارة 01	,898		
العبارة 03	,882		
العبارة 04	,862		
العبارة 11		,888	
العبارة 14		,852	
العبارة 15		,837	
العبارة 08			,882
العبارة 06			,860
العبارة 09			,853

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 5 iterations.

الملحق رقم (03 - 25): مصفوفة الارتباط لمحور التعثر المالي

Correlation Matrix^a

	العبارة 01	العبارة 02	العبارة 03	العبارة 04	العبارة 05	العبارة 06	العبارة 07	العبارة 09	العبارة 10	
Correlation	العبارة 01	1,000	,414	,498	,842	,480	,371	,488	,527	,827
	العبارة 02	,414	1,000	,399	,459	,806	,759	,440	,419	,400
	العبارة 03	,498	,399	1,000	,455	,453	,419	,763	,679	,461
	العبارة 04	,842	,459	,455	1,000	,492	,402	,516	,544	,820
	العبارة 05	,480	,806	,453	,492	1,000	,745	,428	,472	,460
	العبارة 06	,371	,759	,419	,402	,745	1,000	,418	,437	,360
	العبارة 07	,488	,440	,763	,516	,428	,418	1,000	,818	,498
	العبارة 09	,527	,419	,679	,544	,472	,437	,818	1,000	,525
	العبارة 10	,827	,400	,461	,820	,460	,360	,498	,525	1,000
Sig. (1-tailed)	العبارة 01		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	العبارة 02	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	العبارة 03	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000
	العبارة 04	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000
	العبارة 05	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000
	العبارة 06	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000
	العبارة 07	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000
	العبارة 09	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000
	العبارة 10	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	

a. Determinant = ,001

الملحق رقم (03 - 26): اختبار برتليت Bartlett's test واختبار كايزر-ماير KMO للتعثر المالي

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,855
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1608,655
	df	36
	Sig.	,000

الملحق رقم (03 - 27): قيم شيوخ عبارات التعثر المالي

Communalities

	Initial	Extraction
العبارة 01	1,000	,892
العبارة 02	1,000	,867
العبارة 03	1,000	,794
العبارة 04	1,000	,887
العبارة 05	1,000	,854
العبارة 06	1,000	,830
العبارة 07	1,000	,892
العبارة 09	1,000	,826
العبارة 10	1,000	,879

الملحق رقم (03 - 28): مقياس كفاية التعيين MSA لعبارات التعثر المالي

Anti-image Matrices

	العبارة 01	العبارة 02	العبارة 03	العبارة 04	العبارة 05	العبارة 06	العبارة 07	العبارة 09	العبارة 10
العبارة 01	,222	,006	-,053	-,109	-,017	,009	,023	-,011	-,100
العبارة 02	,006	,279	,028	-,025	-,147	-,125	-,047	,035	,010
العبارة 03	-,053	,028	,375	,034	-,040	-,027	-,147	-,023	,004
العبارة 04	-,109	-,025	,034	,227	6,137E-5	-,002	-,021	-,016	-,090
العبارة 05	-,017	-,147	-,040	6,137E-5	,277	-,096	,039	-,038	-,014
العبارة 06	,009	-,125	-,027	-,002	-,096	,364	,007	-,025	,004
العبارة 07	,023	-,047	-,147	-,021	,039	,007	,237	-,157	-,013
العبارة 09	-,011	,035	-,023	-,016	-,038	-,025	-,157	,294	-,008
العبارة 10	-,100	,010	,004	-,090	-,014	,004	-,013	-,008	,259
العبارة 01	,854 ^a	,025	-,184	-,485	-,070	,032	,099	-,041	-,416
العبارة 02	,025	,821 ^a	,087	-,099	-,529	-,392	-,183	,121	,035
العبارة 03	-,184	,087	,875 ^a	,117	-,123	-,072	-,492	-,070	,011
العبارة 04	-,485	-,099	,117	,871 ^a	,000	-,006	-,090	-,063	-,371
العبارة 05	-,070	-,529	-,123	,000	,852 ^a	-,303	,153	-,132	-,054
العبارة 06	,032	-,392	-,072	-,006	-,303	,891 ^a	,024	-,078	,013
العبارة 07	,099	-,183	-,492	-,090	,153	,024	,791 ^a	-,595	-,054
العبارة 09	-,041	,121	-,070	-,063	-,132	-,078	-,595	,864 ^a	-,028
العبارة 10	-,416	,035	,011	-,371	-,054	,013	-,054	-,028	,890 ^a

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

الملحق رقم (03 - 29): العوامل المستخرجة للتعثر المالي بطريقة المكونات الأساسية

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5,296	58,842	58,842	5,296	58,842	58,842	2,660	29,556	29,556
2	1,351	15,010	73,852	1,351	15,010	73,852	2,563	28,477	58,033
3	1,076	11,953	85,805	1,076	11,953	85,805	2,499	27,772	85,805
4	,333	3,706	89,511						
5	,260	2,886	92,397						
6	,221	2,455	94,852						
7	,183	2,033	96,885						
8	,148	1,643	98,528						
9	,132	1,472	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

الملحق رقم (03 - 30): تشبعات عبارات محور التعثر المالي على العوامل المستخرجة

Rotated Component Matrix^a

	Component		
	1	2	3
العبارة 01	,882		
العبارة 10	,880		
العبارة 04	,870		
العبارة 02		,886	
العبارة 06		,870	
العبارة 05		,854	
العبارة 07			,885
العبارة 03			,831
العبارة 09			,823

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 5 iterations.

الملحق رقم (03 - 31): نتائج جودة العلاقة للنموذج البنائي المتكامل

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
المبادئ الأخلاقية <--- القرارات المالية	,447	,109	4,101	***	par_24
المبادئ الأخلاقية <--- التعثر المالي	,409	,160	2,562	,010	par_25
القرارات المالية <--- التعثر المالي	,900	,201	4,477	***	par_26
المبادئ الأخلاقية <--- الشفافية والنزاهة	1,000				
المبادئ الأخلاقية <--- المساءلة والإنصاف	1,004	,173	5,798	***	par_19
المبادئ الأخلاقية <--- الولاء	,824	,146	5,659	***	par_20
القرارات المالية <--- القرارات الاستثمارية	1,000				
القرارات المالية <--- قرارات توزيع الأرباح	1,903	,337	5,651	***	par_21
التعثر المالي <--- القدرة التمويلية	1,000				
التعثر المالي <--- مديونية المؤسسة	,806	,101	8,015	***	par_22
التعثر المالي <--- كفاءة النشاط	,828	,098	8,439	***	par_27
القرارات المالية <--- القرارات التمويلية	,849	,170	4,998	***	par_28
العبارة 01 <--- الشفافية والنزاهة	1,000				
العبارة 04 <--- الشفافية والنزاهة	,950	,077	12,300	***	par_1
العبارة 09 <--- الشفافية والنزاهة	1,161	,081	14,312	***	par_2
العبارة 02 <--- المساءلة والإنصاف	1,000				

		Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
03	المساءلة والإنصاف <---	,907	,063	14,483	***	par_3
05	المساءلة والإنصاف <---	,832	,063	13,286	***	par_4
06	الولاء <---	1,000				
07	الولاء <---	1,008	,085	11,827	***	par_5
08	الولاء <---	1,116	,088	12,664	***	par_6
01	القرارات الاستثمارية <---	1,000				
03	القرارات الاستثمارية <---	,861	,050	17,063	***	par_7
04	القرارات الاستثمارية <---	,951	,054	17,734	***	par_8
06	القرارات التمويلية <---	1,000				
08	القرارات التمويلية <---	1,021	,075	13,538	***	par_9
09	القرارات التمويلية <---	1,117	,082	13,639	***	par_10
11	قرارات توزيع الأرباح <---	1,000				
14	قرارات توزيع الأرباح <---	,899	,057	15,797	***	par_11
15	قرارات توزيع الأرباح <---	1,084	,079	13,797	***	par_12
03	القدرة التمويلية <---	1,000				
07	القدرة التمويلية <---	1,145	,071	16,124	***	par_13
09	القدرة التمويلية <---	1,029	,068	15,126	***	par_14
01	كفاءة النشاط <---	1,000				
04	كفاءة النشاط <---	1,052	,048	21,973	***	par_15
10	كفاءة النشاط <---	1,058	,051	20,850	***	par_16
02	مديونية المؤسسة <---	1,000				
05	مديونية المؤسسة <---	1,021	,055	18,457	***	par_17
06	مديونية المؤسسة <---	,980	,059	16,521	***	par_18

		Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e16 <-->	e17	,056	,013	4,341	***	par_23

