



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
République Algérienne Démocratique et Populaire  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique



جامعة محمد خيضر - بسكرة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم العلوم الاقتصادية

## الموضوع

تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي للمؤسسة  
دراسة تجريبية على عينة من المؤسسات الجزائرية

رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية  
تخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسة

إشراف الأستاذ:  
أ.د/ مفتاح صالح

إعداد الطالب:  
رزقي محمد

### لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة بسكرة	أستاذ محاضر "أ"	د. إسماعيل حجازي
مشرفا	جامعة بسكرة	أستاذ التعليم العالي	أ.د. مفتاح صالح
ممتحنا	جامعة بسكرة	أستاذ محاضر "أ"	د. ربيع المسعود
ممتحنا	جامعة برج بوعرييج	أستاذ التعليم العالي	أ.د. بركان يوسف
ممتحنا	جامعة الوادي	أستاذ محاضر "أ"	د. مهاوات لعبيدي
ممتحنا	جامعة برج بوعرييج	أستاذ محاضر "أ"	د. بن منصور موسى

سورة التوبة

# الإهداء

إلى الوالدين الكريمين

إلى إخوتي و أخواتي

إلى زوجتي و اولادي

إلى الأهل و الأقارب

إلى كل أصدقائي

إلى كل طالب علم

إلى كل من أحبني و أحبته في الله

# شكر و تقدير

أقدم بشكري و فائق امتناني و تقديري

لأستاذ: مفتاح صالح

على تفضله بالإشراف على هذا البحث و على كل ما قدمه لي

من آرائه القيمة ووقته الثمين.

مما يجعلني اعجز أن أوفيه حقه.

و أقدم بشكري إلى كل من ساعدني في إتمام هذا البحث

كما أقدم بشكري و تقديري إلى أساتذة جامعة محمد خيضر - بسكرة وأساتذة

جامعة محمد البشير الإبراهيمي - برج بوعريريج.

محمد رزقي

## الملخص

تستمد أهمية العلاقة بين رأس الفكري والأداء المالي جذورها من ضرورة توجه المؤسسات نحو تقييم رأس المال الفكري وتحديد مستوى إسهامه في تفسير تباين أدائها المالي ودوره في دعم المزايا التنافسية، فرأس المال الفكري يمكن أن يولد قيمة للمؤسسات ويحسن أدائها المالي عبر الزمن. فإشكالية البحث تعالج ما تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية بصفة عامة وفي المؤسسات الاقتصادية الجزائرية بصفة خاصة؟ ولفهم هذه العلاقة تهدف الدراسة لتحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي، وقد تم استخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) لقياس مساهمة رأس المال الفكري، وتم استخدام بيانات السلاسل الزمنية المقطعية لاختبار تأثير مكوناته (رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس المال المستخدم) على معدل دوران الأصول، هامش الربح الصافي، العائد على الأصول، العائد على الملكية كمؤشرات أداء مالي لـ (32) مؤسسة جزائرية بولاية برج بوعريريج خلال الفترة الممتدة من 2010 إلى 2015.

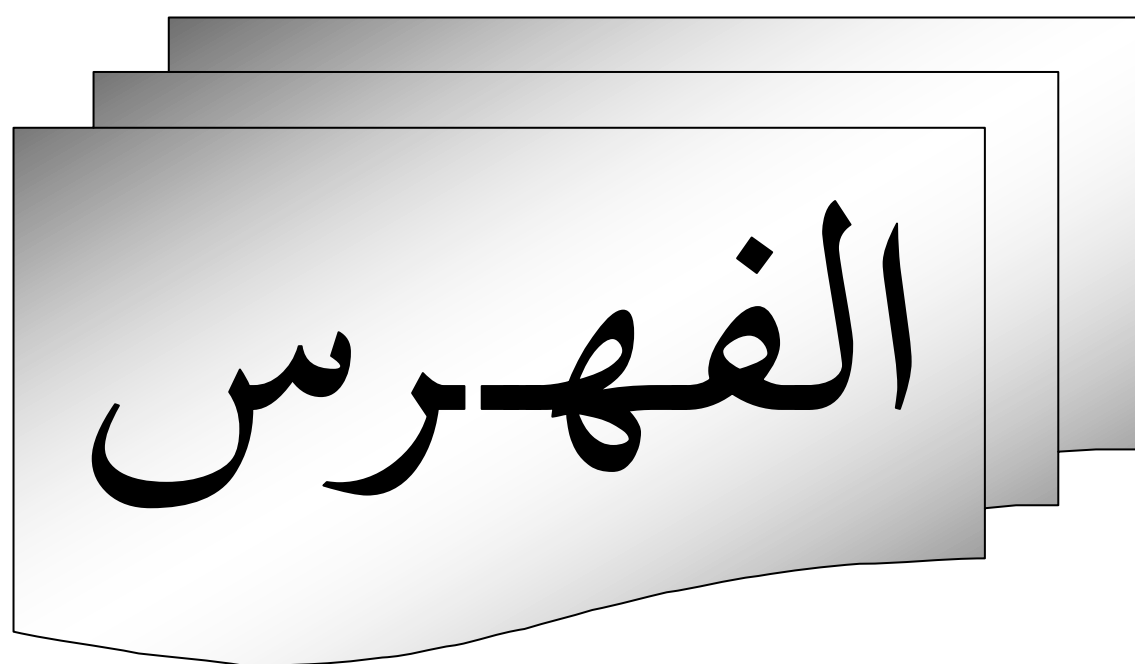
أظهرت النتائج وجود علاقة قوية بين رأس المال المستخدم ومعدل دوران الأصول، وبين كل من رأس المال البشري ورأس المال الهيكلي ورأس المال المستخدم مع العائد على الأصول، وعلاقة ضعيفة بين كل من رأس المال البشري ورأس المال المستخدم مع هامش الربح الصافي، وعدم وجود أي علاقة بين رأس المال البشري ورأس المال الهيكلي ورأس المال المستخدم مع العائد على الملكية. الكلمات المفتاحية: الأداء المالي، رأس المال الفكري، رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس المال المستخدم.

**Abstract**

The importance of the relationship between the intellectual capital and the financial performance stems from the need of enterprises' orientation towards assessing intellectual capital and determining the level to which it contributes in the explaining the financial performance variation, and its role in supporting the competitive advantages. Intellectual capital can generate value for enterprises and improve its financial performance Over time. The problem of the research addresses the impact of the intellectual capital on the financial performance of economic enterprises in general and in Algerian economic enterprises in particular. To understand this relationship, this study aims to analyze the effect of intellectual capital on the financial performance. The value-added of intellectual coefficient (VAIC) has been used to measure the intellectual capital contribution. panel data was used for testing the impact of its components (human capital, structural capital, employed capital) on asset turnover (ATO), net profit margin (NPM), return on assets (ROA), return on equity (ROE) as financial performance indicators of (32) Algerian enterprises in Bordj Bou Arreridj city during the period 2010 - 2015.

The result showed that there is a strong relationship between employed capital and asset turnover (ATO), and between human capital, structural capital and employed capital with return on assets (ROA), and a weak relationship between human capital and employed capital with net profit margin (NPM), and the absence of any relationship between human capital, structural capital, and the capital with return on equity (ROE).

**Keywords:** financial performance, intellectual capital, human capital, structural capital, capital employed.



فهرس المحتويات

الصفحة	المحتوى
I	البسمة
II	الإهداء
III	شكر وتقدير
IV	الملخص بالعربية
IV	الملخص بالإنجليزية (Abstract)
V	فهرس المحتويات
X	قائمة الجداول
XII	قائمة الأشكال
XIV	قائمة الملاحق
<b>المقدمة العامة [ أ - ف ]</b>	
أ	إشكالية البحث
ت	فرضيات البحث
ج	أهمية البحث
ج	أهداف البحث
ح	أسباب ومبررات اختيار الموضوع
ح	منهج البحث
ح	أدوات البحث
خ	مصادر البحث
خ	حدود البحث
د	صعوبات البحث
د	الدراسات السابقة
غ	المساهمة الإضافية للبحث
ف	خطة البحث

الفصل الأول

أهمية رأس المال الفكري ضمن النظريات الاقتصادية والمقاربات الإدارية [1 - 34]

2	تمهيد
3	المبحث الأول: العوامل المفسرة للنمو الاقتصادي
3	المطلب الأول: النمو الاقتصادي عند الكلاسيك
5	المطلب الثاني: النمو الاقتصادي عند النيوكلاسيك
7	المطلب الثالث: رأس المال البشري والنمو الاقتصادي
11	المطلب الرابع: النمو الاقتصادي نماذج النمو الداخلي
15	المبحث الثاني: رأس المال الفكري ضمن مقارنة الموارد والكفاءات
16	المطلب الأول: الاطار النظري لمقاربة الموارد والكفاءات
20	المطلب الثاني: تصنيف الموارد والكفاءات
21	المطلب الثالث: مقاربات نظرية الموارد والكفاءات
23	المطلب الرابع: الموارد والكفاءات كمصدر للميزة التنافسية
25	المبحث الثالث: رأس المال الفكري ضمن المداخل الإدارية المعاصرة
25	المطلب الأول: رأس المال الفكري والتفكير الاستراتيجي
27	المطلب الثاني: رأس المال الفكري وإدارة الجودة الشاملة
29	المطلب الثالث: رأس المال الفكري وإدارة المعرفة
31	المطلب الرابع: رأس المال الفكري والهندسة الإدارية (الهندرة)
34	خلاصة الفصل

الفصل الثاني

الاطار النظري لرأس المال الفكري [35 - 100]

36	تمهيد
37	المبحث الأول: مفهوم رأس المال الفكري
37	المطلب الأول: نشأة وتطور نظرية رأس المال الفكري
41	المطلب الثاني: تعريف وأهمية رأس المال الفكري
53	المطلب الثالث: مكونات رأس المال الفكري وعناصره الفرعية
65	المطلب الرابع: التعليق على نماذج مكونات رأس المال الفكري وعناصره الفرعية



68	المبحث الثاني: نماذج وطرق قياس رأس المال الفكري .....
68	المطلب الأول: دوافع وأهمية قياس رأس المال الفكري .....
70	المطلب الثاني: النماذج غير المالية لقياس رأس المال الفكري .....
76	المطلب الثالث: النماذج المالية لقياس رأس المال الفكري .....
79	المطلب الرابع: صعوبات ومشكلات قياس رأس المال الفكري .....
81	المبحث الثالث: بناء رأس المال الفكري .....
82	المطلب الأول: استقطاب رأس المال الفكري .....
84	المطلب الثاني: صناعة رأس المال الفكري .....
88	المطلب الثالث: تنشيط رأس المال الفكري .....
92	المطلب الرابع: المحافظة على رأس المال الفكري .....
100	خلاصة الفصل .....

### الفصل الثالث

#### تقييم الأداء المالي لرأس المال الفكري [101 – 174]

102	تمهيد .....
103	المبحث الأول: الاستثمار والإنفاق على رأس المال الفكري .....
103	المطلب الأول: الاستثمار في رأس المال الفكري .....
107	المطلب الثاني: الإفصاح المحاسبي بالقوائم المالية .....
112	المطلب الثالث: المحددات المؤثرة في مستوى الإفصاح المحاسبي عن رأس المال الفكري .....
118	المطلب الرابع: طرق وآثار الإفصاح المحاسبي عن رأس المال الفكري .....
126	المبحث الثاني: الاطار النظري العام للأداء .....
126	المطلب الأول: مفهوم الأداء .....
133	المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في الأداء .....
137	المطلب الثالث: تقييم الأداء .....
141	المطلب الرابع: الأسس والقواعد العامة لتقييم الأداء .....

145	المبحث الثالث: تقييم الأداء المالي
145	المطلب الأول: مدخل إلى الأداء المالي
148	المطلب الثاني: النماذج التقليدية لتقييم الأداء المالي وعلاقتها بتحقيق القيمة للمساهمين
158	المطلب الثالث: التأصيل العلمي للنماذج الحديثة لتقييم الأداء المالي المرتكزة على خلق القيمة
168	المطلب الرابع: نموذج معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC)
173	خلاصة الفصل

### الفصل الرابع

تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي لعينة من المؤسسات باستعمال

بيانات البانل (Panal Data)

[227 – 175]

176	تمهيد
177	المبحث الأول: منهجية الاقتصاد القياسي المتبع في التحليل
177	المطلب الأول: مدخل نظري لبيانات البانل
178	المطلب الثاني: أهمية استخدام معطيات البانل
178	المطلب الثالث: النماذج الأساسية لتحليل بيانات البانل
181	المطلب الرابع: الاختيار بين النماذج
183	المبحث الثاني: الدراسة الوصفية
183	المطلب الأول: الاطار العام للدراسة
191	المطلب الثاني: التحليل الوصفي للمتغيرات
200	المطلب الثالث: الارتباط بين المتغيرات
202	المطلب الرابع: نماذج تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي لعينة المؤسسات
202	المبحث الثالث: اختبار الفرضيات وتحليل النتائج
202	المطلب الأول: اختبار الفرضية الأولى باستخدام نماذج بيانات البانل
210	المطلب الثاني: اختبار الفرضية الثانية باستخدام نماذج بيانات البانل
216	المطلب الثالث: اختبار الفرضية الثالثة باستخدام نماذج بيانات البانل
221	المطلب الرابع: اختبار الفرضية الرابعة باستخدام نماذج بيانات البانل
227	خلاصة الفصل

الخاتمة العامة [233 – 228]

قائمة المراجع [252 – 234]

الملاحق [257 – 253]

## قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
46	أبعاد التمييز بين رأس المال المادي ورأس المال الفكري	(1.2)
67	مكونات رأس المال الفكري وعناصره الفرعية	(2.2)
104	أوجه الاستثمار في رأس المال الفكري	(1.3)
184	توزيع عينة الدراسة	(1.4)
191	جدول الإحصاء الوصفي للمتغيرات التابعة	(2.4)
194	جدول الإحصاء الوصفي للمتغيرات المستقلة	(3.4)
196	الإحصاء الوصفي للمتغيرات المراقبة	(4.4)
200	مصنوفة الارتباط بين المتغيرات	(5.4)
202	معادلات نماذج بيانات البانل	(6.4)
203	معلمات نموذج الدراسة باستخدام النماذج الثلاثة للفرضية الأولى	(7.4)
204	اختبار Hausman لنموذج معدل دوران الأصول (ATO)	(8.4)
205	نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية للفرضية الأولى	(9.4)
206	نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية ذات الدلالة الإحصائية للفرضية الأولى	(10.4)
208	نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية ذات الدلالة الإحصائية في حالة وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء	(11.4)
211	معلمات نموذج الدراسة باستخدام النماذج الثلاثة للفرضية الثانية	(12.4)
212	اختبار Hausman لنموذج هامش الربح الصافي (NPM)	(13.4)
213	نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية للفرضية الثانية	(14.4)
214	نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية ذات الدلالة الإحصائية للفرضية الثانية	(15.4)
216	معلمات نموذج الدراسة قبل الاختبارات باستخدام النماذج الثلاثة للفرضية الثالثة	(16.4)
217	اختبار Hausman لنموذج معدل العائد على الأصول (ROA)	(17.4)
218	نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية للفرضية الثالثة	(18.4)
219	نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية ذات الدلالة الإحصائية للفرضية الثالثة	(19.4)
222	معلمات نموذج الدراسة باستخدام النماذج الثلاثة للفرضية الرابعة	(20.4)
223	اختبار Hausman لنموذج معدل العائد على الملكية (ROE)	(21.4)

224	نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية للفرضية الرابعة	(22.4)
226	ملخص نتائج تحليل تأثير رأس المال الفكري على الاداء المالي	(23.4)

## قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
27	مكونات مفهوم إدارة الجودة الشاملة	(1.1)
31	محتويات تعريف الهندرة	(2.1)
45	مفهوم رأس المال الفكري حسب "العنزي وصالح"	(1.2)
49	الأصول غير الملموسة كنسبة مئوية من القيمة الدفترية	(2.2)
52	نسبة نمو رأس المال الفكري من القيمة السوقية لشركات مؤشر S&P500	(3.2)
54	نموذج شركة Skandia	(4.2)
55	نموذج القيمة السوقية لشركة Skandia	(5.2)
56	الأصول المكونة لرأس المال الفكري حسب Brooking	(6.2)
57	نموذج راصد الأصول غير الملموسة لـ Sveiby	(7.2)
58	نموذج بطاقة الأداء المتوازن (BSC)	(8.2)
59	نموذج Sullivan	(9.2)
60	تصنيف الجمعية الأمريكية للتدريب والتطوير (ASTD) لمستويات رأس المال الفكري	(10.2)
61	تصنيف رأس المال الفكري حسب Stewart	(11.2)
62	مكونات رأس المال الفكري حسب "المعاني وزملاؤه"	(12.2)
85	إطار استراتيجي لخريطة المعرفة	(13.2)
86	تحليل الفجوة الاستراتيجية	(14.2)
96	تأثير أساليب المحافظة على رأس المال الفكري	(15.2)
105	نموذج منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) في بناء رأس المال الفكري	(1.3)
130	الأداء وفق منظور الكفاءة والفعالية	(2.3)
164	سلسلة تطور أنواع القيمة الاقتصادية المضافة	(3.3)
168	العلاقة بين MVA و EVA	(4.3)
171	مخطط معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري VAIC	(5.3)
192	متوسطات قيم المتغيرة معدل دوران الأصول (ATO) مقارنة بالمتوسط العام	(1.4)
192	متوسطات قيم المتغيرة هامش الربح الصافي (NPM) مقارنة بالمتوسط العام	(2.4)
193	متوسطات قيم المتغيرة العائد على الأصول (ROA) مقارنة بالمتوسط العام	(3.4)
194	متوسطات قيم المتغيرة العائد على الملكية (ROE) مقارنة بالمتوسط العام	(4.4)

195	متوسطات قيم المتغيرة كفاءة رأس المال البشري (HCE) مقارنة بالمتوسط العام	(5.4)
195	متوسطات قيم المتغيرة كفاءة رأس المال الميكلي (SCE) مقارنة بالمتوسط العام	(6.4)
196	متوسطات قيم المتغيرة كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) مقارنة بالمتوسط العام	(7.4)
197	متوسطات قيم المتغيرة حجم الشركة (FSIZE) مقارنة بالمتوسط العام	(8.4)
198	متوسطات قيم المتغيرة الرفع المالي (FLEV) مقارنة بالمتوسط العام	(9.4)
198	متوسطات قيم المتغيرة القدرة المادية (PHYC) مقارنة بالمتوسط العام	(10.4)

## قائمة الملاحق

الصفحة	العنوان	الرقم
254	بيانات الدراسة	(1)



# المقدمة العامة

## تمهيد

شغلت المؤسسة الاقتصادية حيزاً كبيراً في كتابات وأعمال الاقتصاديين بمختلف اتجاهاتهم الأيديولوجية باعتبارها كتلة من الأنشطة الديناميكية المتفاعلة فيما بينها والوحدة الأساسية لأي اقتصاد، وبالتالي فإن تطور الاقتصاد الوطني مرتبط بأداء هذه المؤسسات. فالأداء يعد مؤشراً هاماً يحدد اتجاهات سير نشاط المؤسسات، ومدى الاقتراب أو الابتعاد عن تحقيق الأهداف، ويرتبط بعوامل عديدة تختلف باختلاف البيئة التي تنشط فيها. ومع تغير نمط إدارة المؤسسات الاقتصادية من خلال ما يسمى في الوقت الراهن حوكمة الشركات (corporate governance) التي أعطت لعملية التسيير شفافية أكبر بإدماج سلطة المساهمين وباقي الشركاء، والعمل على تحقيق أهدافهم المرغوبة بكفاءة وفاعلية، أدى ذلك كله إلى التوجه نحو تقييم أداء المؤسسات الاقتصادية وفق المنظور المالي الذي يعد من أكثر التوجهات رسوخاً وتطوراً، فحالة تفوق المؤسسة على غيرها في المجال المالي يضمن لها مركزاً تنافسياً ويفتح الآفاق أمامها للانطلاق نحو تعزيز ذلك المركز وتطويره، ويعطي لها ميزة تنافسية بين المؤسسات ويزيد قدرتها في مواجهة التحديات التي أفرزتها التحولات العميقة والمتسارعة في البيئة الاقتصادية العالمية.

وغالباً ما نجد أن المؤسسات الاقتصادية تعتمد في تقييم أدائها المالي على قائمتي المركز المالي (الميزانية) والدخل (جدول حسابات النتائج) مستخدمة في ذلك الأدوات التقليدية، غير أن ما يؤخذ على هذه الأساليب أنها أدوات تشخيص للمشاكل التي قد تعترض المؤسسة ولا توفر صورة دقيقة عن الوضعية المالية الحقيقية لها، فكان لزاماً عليها أن تتخلص من النموذج الحاسبي التقليدي الذي يركز على الربح في تقييم الأداء المالي وتعتمد النموذج الاقتصادي، ما تطلب تحديث أدوات ووسائل قياس الأداء المالي التي تركز على القيمة، والتي تقيس مدى قدرة الموارد على خلق قيمة إضافية للمؤسسة.

في مقابل هذا فإن الكثير من المنظرين يقرون أن الموارد الفكرية تخفي "قيمة" تنشأ من العديد من العناصر مثل العنصر البشري، الإبداع، أسلوب القيادة والتنظيم، التنمية والبحث، نظم المعلومات، العلامات التجارية، الرخص وبراءات الاختراع وحتى العلاقات مع الزبائن... الخ تؤثر على الأداء المالي للمؤسسة في ظل التطور الهيكلي الحاصل في الاقتصاد العالمي، وذلك بعد اعتماد النموذج القائم على المعرفة والخبرة وتكنولوجيا المعلومات والأنشطة الرقمية، والذي يقر بضرورة التوجه نحو الأنشطة المرتكزة على الاستثمارات الفكرية والابتعاد عن الأنشطة التصنيعية التقليدية، فأصبح الاقتصاد المرتكز على المعرفة هو الأكثر تنافسية وديناميكية والقادر على إحداث نمو اقتصادي دائم، كما أن رأس المال الفكري الذي تحوزه المؤسسات أصبح أكثر أهمية لخلق القيمة، وأن كفاءة القيمة المضافة لرأس المال الفكري تصبح أكثر أهمية، حيث أنها تساهم في الميزة التنافسية للمؤسسات على المدى الطويل.

ومن أجل الأخذ في الحسبان هذه العناصر في تقييم الأداء المالي فإن عملية التقييم الجيد يجب أن ترصد هذه العناصر وتحولها إلى قيمة حقيقية في ظل توجه المؤسسات نحو الاستثمار بشكل كبير في رأس المال الفكري من خلال

مجموعة من العمليات المرتبطة باستراتيجية المؤسسة، والتي على أساسها تُتخذُ العديد من القرارات لتحديد أي مكونات رأس المال الفكري التي تؤدي إلى تحسين الأداء المالي عبر الزمن.

### إشكالية البحث:

تبحث كل مؤسسة - في واحد من أهم مساعيها - نحو تحقيق مستوى متفوق من الأداء المالي يضمن لها مركزا تنافسيا نظرا لزيادة حدة المنافسة بين المؤسسات المحلية والأجنبية، ولا مناص لها في تحقيق هذا الهدف من تشخيص الأسباب الحقيقية الكامنة وراء بلوغه، وأن الاستثمار في أصول المؤسسة وما يترتب عليه من عوائد هي الأساس لذلك، ولكن الأعراف والأصول والنظم المحاسبية لاسيما تلك المعتمدة في بيئة المؤسسات الجزائرية لا تسمح بظهور قيم محددة لكامل أصول المؤسسات، فهي تقتصر على الأصول الملموسة (المادية) وبعض الأصول غير الملموسة دون أي قيمة تذكر للأصول الفكرية التي يجسدها رأس المال الفكري وما يتوقع أن يولده من عوائد من شأنها رفع مستوى الأداء المالي لها.

ومن هنا تبرز إشكالية البحث التي نعبر عنها بالسؤال الرئيسي التالي:

**ما مدى تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية بصفة عامة وللمؤسسات الاقتصادية الجزائرية بصفة خاصة؟**

في الواقع إن هذه الإشكالية ما هي إلا حوصلة لجملة من الأسئلة الفرعية أهمها ما يلي:

- 1- هل هناك علاقة تأثير عند مستوى دلالة 05% لرأس المال الفكري على الأداء المالي معبرا عنه بمؤشر معدل دوران الأصول (ATO) لعينة المؤسسات؟
- 2- هل هناك علاقة تأثير عند مستوى دلالة 05% لرأس المال الفكري على الأداء المالي معبرا عنه بمؤشر هامش الربح الصافي (NPM) لعينة المؤسسات؟
- 3- هل هناك علاقة تأثير عند مستوى دلالة 05% لرأس المال الفكري على الأداء المالي معبرا عنه بمؤشر العائد على الأصول (ROA) لعينة المؤسسات؟
- 4- هل هناك علاقة تأثير عند مستوى دلالة 05% لرأس المال الفكري على الأداء المالي معبرا عنه بمؤشر العائد على الملكية (ROE) لعينة المؤسسات؟

## فرضيات البحث:

الغرض من الدراسة هو تقييم رأس المال الفكري في عينة من المؤسسات الجزائرية وأثره على أدائها المالي، وبالتالي فإن التصور المقترح يكون: أنّ الأداء المالي للمؤسسات يتأثر بشكل جوهري برأس المال الفكري، مما يؤدي إلى صياغة الفرضيات المذكورة أدناه صحيحة والتي مفادها:

1. H1 : هناك علاقة إيجابية بين معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) والأداء المالي ممثلاً بمعدل دوران الأصول (ATO).

ويمكن تقسيم هذه الفرضية إلى ثلاث فرضيات لاختبار العلاقة بين مكونات معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) ومعدل دوران الأصول (ATO).

- H1a : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال البشري (HCE) والأداء المالي ممثلاً بمعدل دوران الأصول (ATO).

- H1b : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE) والأداء المالي ممثلاً بمعدل دوران الأصول (ATO).

- H1c : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) والأداء المالي ممثلاً بمعدل دوران الأصول (ATO).

2. H2 : هناك علاقة إيجابية بين معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) والأداء المالي ممثلاً بهامش الربح الصافي (NPM).

ويمكن تقسيم هذه الفرضية إلى ثلاث فرضيات لاختبار العلاقة بين مكونات معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) وهامش الربح الصافي (NPM).

- H2a : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال البشري (HCE) والأداء المالي ممثلاً بهامش الربح الصافي (NPM).

- H2b : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE) والأداء المالي ممثلاً بهامش الربح الصافي (NPM).

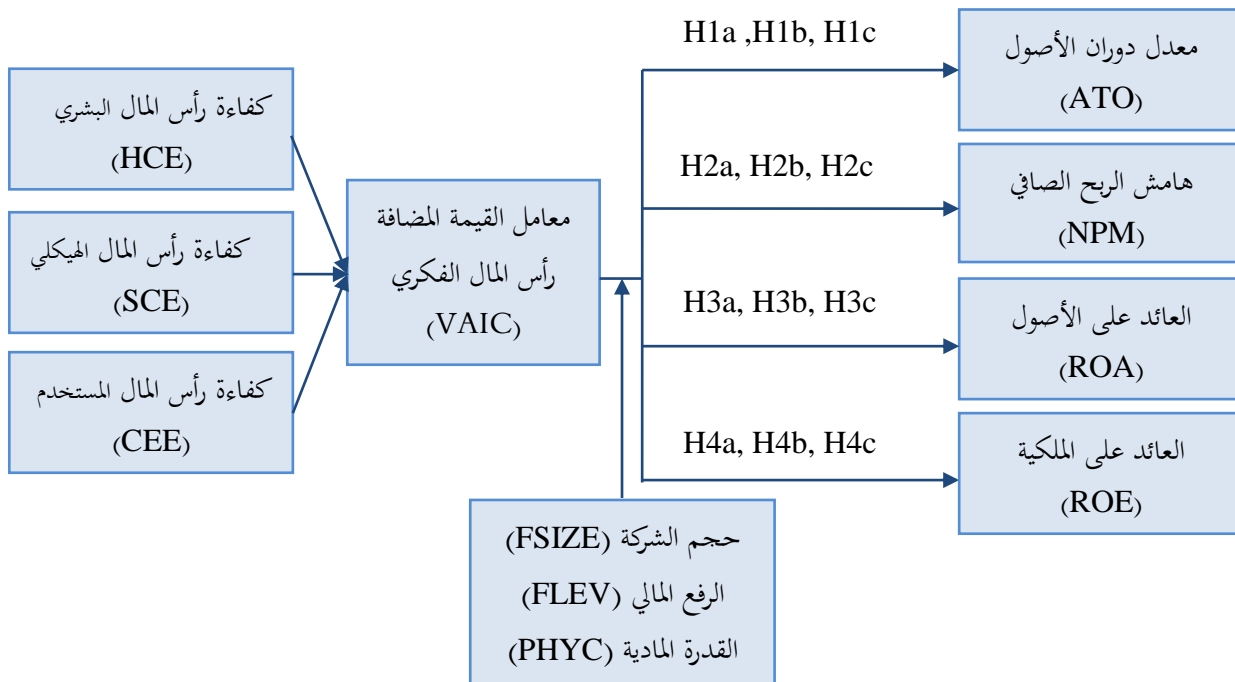
- H2c : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) والأداء المالي ممثلاً بهامش الربح الصافي (NPM).

3. H3 : هناك علاقة إيجابية بين معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) والأداء المالي ممثلاً بمعدل العائد على الأصول (ROA).

ويمكن تقسيم هذه الفرضية إلى ثلاث فرضيات لاختبار العلاقة بين مكونات معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) والأداء المالي ممثلاً بمعدل العائد على الأصول (ROA).

- H3a : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال البشري (HCE) والأداء المالي ممثلاً بمعدل العائد على الأصول (ROE).
- H3b : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE) والأداء المالي ممثلاً بمعدل العائد على الأصول (ROA).
- H3c : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) والأداء المالي ممثلاً بمعدل العائد على الأصول (ROA).
4. H4 : هناك علاقة إيجابية بين معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) والأداء المالي ممثلاً بمعدل العائد على الملكية (ROE).
- ويمكن تقسيم هذه الفرضية إلى ثلاث فرضيات لاختبار العلاقة بين مكونات معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) ومعدل العائد على الملكية (ROE).
- H4a : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال البشري (HCE) والأداء المالي ممثلاً بمعدل العائد على الملكية (ROE).
- H4b : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE) والأداء المالي ممثلاً بمعدل العائد على الملكية (ROE).
- H4c : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) والأداء المالي ممثلاً بمعدل العائد على الملكية (ROE).

**مخطط البحث الفرضي:** يحدد الباحث في ضوء فرضيات الدراسة النموذج التالي:



المتغيرات المستقلة

المتغيرات المراقبة

المتغيرات التابعة

## أهمية البحث:

تكمن أهميته في عدة جوانب منها:

- **الجانب النظري:** يعتبر رأس المال الفكري من الموضوعات المعاصرة في الأدب الإداري، بوصفه أكثر الأصول قيمة والأكثر تأثيراً في الأداء في ظل اقتصاد المعرفة، فينطوي الاستثمار فيه على تكاليف معتبرة وذات أثر على المركز المالي للمؤسسات، وبالتالي فإن الأداء غير الكفاء لهذا الاستثمار يمكن أن يلحق ضرراً كبيراً في الأداء المالي على اعتبار أن الجزء المستخدم (المستنفذ) من هذه التكاليف في النشاط لم ينتج عنه قيمة مضافة، ولهذا فإن فحص قدرة رأس المال الفكري على إنشاء قيمة مضافة بات من الأهمية بمكان لترشيد قرارات الإدارة بشأن تخصيص هذه الموارد.
- **الجانب العلمي:** بوصفه يشكل إضافة إلى المكتبة العربية في مثل هذه المواضيع التي لم تحظ بالاهتمام الكافي من قبل المعنيين، فموضوع رأس المال الفكري ومدى إسهامه في تعزيز أداء للمؤسسات والحكومات سيحتل الصدارة بمرور الزمن.
- **الجانب العملي:** بوصفه مرشداً ومساهماً في تعميق رؤية مسيري المؤسسات الجزائرية للدور المهم والحيوي لرأس المال الفكري ضمن عمليات الاستثمار بالمؤسسات، وبالتالي زيادة كفاءة وفعالية استخدام مواردها وما يترتب عنه من تعزيز لأدائها المالي ومركزها التنافسي. ومن جانب آخر بوصفه معززا لفهم تأثير رأس المال الفكري في تحقيق النمو الاقتصادي، وبالتالي في خلق الثروة للمجتمع.

## أهداف البحث:

تهدف الدراسة بشقيها النظري والتطبيقي إلى ما يلي:

- الوقوف على النظريات الاقتصادية التي أدمجت رأس المال الفكري ضمن المؤشرات التي تحدد النمو الاقتصادي، والمقاربات الإدارية التي اعتبرت محددات لتنافسية المؤسسات؛
- إظهار تطور المفاهيم النظرية لرأس المال الفكري، قياسه والإفصاح عنه في القوائم المالية للمؤسسات في إطار المفهوم النظري العام له؛
- إظهار أهمية أساليب تقييم الأداء المالي بصفة عامة، ودور مكونات رأس المال الفكري بصفة خاصة في إظهار الأداء المالي الحقيقي للمؤسسات؛
- كون هذه الدراسة تجمع بين مالية المؤسسة وإدارة الأعمال، وبالتالي المساهمة في إرساء منهجية لاتخاذ القرارات الاستراتيجية المتعلقة بالاستثمار في عناصر رأس المال الفكري لتحسين الأداء المالي عبر الزمن؛
- دراسة أثر قرارات الاستثمار المادي والفكري على الأداء المالي للمؤسسة في آن واحد؛
- فتح آفاق جديدة أمام الباحثين والمهتمين بموضوع البحث لتناول جوانب أخرى منه.

## أسباب ومبررات اختيار الموضوع:

تلخصت دواعي اختيارنا لهذا الموضوع في الأسباب التالية:

- حداثة الموضوع سواء على الصعيد الأكاديمي العلمي وعلى الصعيد التطبيقي العملي؛
- تقييم تأثير عناصر رأس المال الفكري على أداء المؤسسات الوطنية، في محاولة لإبراز الفرق بين استخدام الأساليب الحديثة والأساليب التقليدية للوقوف على الوضعية المالية الحقيقية لها؛
- التوجه الكبير للمؤسسات العالمية نحو تقييم رأس المال الفكري ليستخدم كأداة تسييرية وكأداة تحليلية، فالمقاربات الحديثة لتقييم رأس المال الفكري ليست فقط عبارة عن وسيلة من وسائل التقييم، ولكنها عبارة عن وسيلة إيجابية للتسيير تزداد حاجة المؤسسات الوطنية لها؛
- معرفة مدى مساهمة النظام المحاسبي المالي (SCF) المعد وفق المعايير المحاسبية الدولية (IAS/IFRS) على تقييم وتسجيل مختلف مكونات رأس المال الفكري؛
- رأس المال الفكري يعني الكثير من مجالات استثمار المؤسسة مثل: بناء رأس مال بشري كفؤ من خلال صناعته أو تنشيطه أو استقطابه، تبني تكنولوجيات جديدة، إرساء نظام للمعلومات، التوجه نحو البحث والتطوير... الخ.
- قياس تأثير رأس المال الفكري يساعد على اتخاذ القرارات من خلال تحليل مالي استراتيجي متماسك.
- محاولة للجمع بين أدوات التحليل المالي والتحليل الإحصائي، وهذا ما يزيد البحث دعماً من حيث درجة الاطمئنان إلى النتائج المتوصل إليها؛

## منهج البحث:

قصد الإمام بجوانب الموضوع وبغرض الإجابة على الإشكالية المطروحة سوف نعتمد في هذه الدراسة على منهجين اثنين هما المنهج الوصفي والمنهج التحريبي، حيث سيستخدم المنهج الأول لغرض تحليل مختلف الجوانب العلمية المتعلقة بالأداء المالي ورأس المال الفكري بهدف تكوين الاطار النظري الخاص بالفروض البحثية التي يتعين اختبارها لتحقيق هدف الدراسة، بينما سيستخدم المنهج الثاني في الدراسة لاستنباط أهم النتائج للتحقق من صحة أو عدم صحة الفروض لتقييم علاقة رأس المال الفكري بالأداء المالي على مستوى عينة من المؤسسات الجزائرية.

## أدوات البحث:

انقسمت أدوات تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي لعينة المؤسسات إلى:

- تحليل مالي إحصائي للمتغيرات: خصص لعرض بيانات متغيرات الدراسة ومناقشة نتائج تحليل الإحصاء الوصفي تحليلاً مالياً.

- اختبار للفرضيات: استخدمت الدراسة أربعة نماذج أنحدار بيانات البانل (Panal data) لاختبار 12 فرضية تعبر عن العلاقة بين معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) والمتغيرات التابعة المعبرة عن مؤشرات الأداء المالي ممثلة ب: معدل دوران الأصول (ATO)، هامش الربح الصافي (NPM) العائد على الأصول (ROA)، العائد على الملكية (ROE). كما استخدمت النماذج الأربع المكونات الثلاثة لمعامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) كمتغيرات مستقلة لاختبار العلاقة بين كفاءة رأس المال البشري (HCE) وكفاءة رأس المال الهيكلي (SCE) وكفاءة رأس المال المستخدم (CEE) والمتغيرات التابعة السابقة، بالإضافة إلى ثلاث متغيرات ضابطة (متغيرات مستقلة ثانوية) هي حجم الشركة (FSIZE) والرفع المالي (FLEV) والقدرة المادية (PHYC) تم إضافتها من أجل ضبط العلاقة بين المتغيرات المستقلة والمتغيرات التابعة بسبب الاختلافات المتعددة بين المؤسسات.

وللقيام بالتحليل المالي الإحصائي واختبار الفرضيات استخدمت البرمجيات الإحصائية الجاهزة المتمثلة في 9 Eviews و Exel 10.

### مصادر البحث:

- البيانات الثانوية: تم الاعتماد في جمع مختلف المعلومات على عدة مصادر، مستخدمين في ذلك جملة من الأساليب، حيث تم اللجوء إلى البحث المكتبي لتغطية بعض الجوانب النظرية للموضوع، وذلك من خلال أكبر عدد ممكن من الكتب باللغات العربية، والفرنسية، والإنجليزية، والاستفادة قدر الإمكان من الدراسات العالمية والأبحاث المختلفة التي توفرها مراكز البحث، كما تم الاستعانة ببعض مواقع الأنترنت المعروفة والمقبولة كمصدر للمعلومات والمتخصصة في موضوع بحثنا هذا.

- البيانات الأولية: فيما يخص الدراسة التجريبية تم الاعتماد على قاعدة بيانات جزئية مستمدة من القوائم المالية للمؤسسات محل الدراسة للوقوف على مدى تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي.

### حدود البحث:

- الحدود الموضوعية: يركز البحث على دراسة التأثير المحتمل لقيمة رأس المال الفكري معبرا عنه بمكوناته (رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس المال المستخدم) في الأداء المالي مقاساً بدلالة كل من معدل دوران الأصول، وهامش الربح الصافي، والعائد على الأصول، والعائد على حقوق الملكية.

- الحدود المكانية والزمانية: جسدت عينة من المؤسسات الجزائرية بولاية برج بوعرييج حدوداً مكانية للبحث لدراسة العلاقة بين قيمة رأس المال الفكري ومستويات الأداء المالي، والتي تضم (32) مؤسسة، وذلك بالاعتماد على البيانات المالية المستمدة من القوائم المالية خلال الفترة الممتدة من (2010-2015) في دراسة تركز على التباين المكاني والزمني بين المتغيرات والعلاقات الكامنة بينها على مستوى عينة المؤسسات المدروسة.



## صعوبات البحث:

من بين الصعوبات البحث نذكر أهمها:

- صعوبة الحصول على البيانات المالية للمؤسسات خصوصا فترة 6 سنوات لبناء قاعدة تحليل معتبرة؛
- نقص المعلومات المنشورة عن رأس المال الفكري لمؤسسات الدراسة في الجزائر مما جعل من عملية احتساب مكونات رأس المال الفكري من الصعوبة بمكان، على عكس الدراسات الأجنبية التجريبية التي تعتمد في ذلك على القوائم الإضافية لرأس المال الفكري التي تحوي معلومات عنه بشكل مفصل.

## الدراسات السابقة:

نظرا للعدد الكبير من الدراسات حول اثر رأس المال الفكري على الأداء المالي فإننا نقف عند بعضها في إشارة إلى بيئات وقطاعات وأدوات بحثية مختلفة.

1. دراسة Chen et al. (2005)<sup>1</sup>:

هدفت الدراسة إلى التحقق تجريبيا من العلاقة بين كفاءة تحقيق القيمة، والقيمة السوقية والأداء المالي للشركة، وذلك باستخدام البيانات التي تم الحصول عليها من الشركات المدرجة في بورصة تايوان خلال الفترة الممتدة من 1992 إلى 2002 ليلعب عدد المشاهدات 4254 مشاهدة سنوية موزعة على أكثر من 21 قطاع. حيث قام الباحثون ببناء نموذج انحدار لاختبار العلاقة بين كفاءة الشركة في تحقيق القيمة ونسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية للشركة. واستكشاف العلاقة بين رأس المال الفكري والأداء المالي الحالي والمستقبلي للشركة من خلال نموذجين لاختبار العلاقة بين القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية وإجمالي رأس المال الفكري ومكوناته الثلاثة باستخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) كمقياس لكفاءة رأس المال الفكري، ونموذج ثالث بعد إضافة متغيرين (نفقات البحث والتطوير، نفقات الدعاية) لزيادة القدرة التفسيرية للنموذج. بالإضافة إلى اختبار الارتباط بين رأس المال الفكري والأداء المالي من خلال العائد على حقوق الملكية (ROE)، العائد على الأصول (ROA)، نمو في صافي المبيعات (GR)، صافي القيمة المضافة لكل موظف (EP)، والقيمة السوقية إلى القيمة الدفترية (M/B).

وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- رأس المال الفكري له تأثير إيجابي على القيمة السوقية والأداء المالي للشركة، وربما يكون مؤشرا للأداء المالي للشركة في المستقبل؛
- وجد الباحثون أن المستثمرين أعطوا قيمة مختلفة للمكونات الثلاثة لكفاءة تحقيق القيمة (رأس المال البشري، رأس المال الهيكلية، رأس مال المستخدم)؛

<sup>1</sup> Chen, M. & Cheng, S. & Hwang, Y., **An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms' market value and financial performance**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 6, Iss. 2, 2005.

- قدمت الدراسة أدلة على أن الإنفاق على البحث والتطوير (R&D) توصل إلى أن رأس المال الهيكلي له تأثير إيجابي على قيمة الشركة وريحتها.
- أوصوا بفهم دور رأس المال الفكري في خلق قيمة للشركات وبناء مزايا تنافسية مستدامة في الاقتصاديات الناشئة.

## 2. دراسة Jackson (2007)<sup>1</sup>:

هدفت إلى دراسة دور رأس المال الفكري في أداء المنظمة، وبالتحديد فحص العلاقة بين معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) وبعض المقاييس المشتركة للأداء، ومن أجل فهم أفضل للعلاقة استخدم الحساب الكامل لمعامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري وكذلك تحليله إلى مركباته، كما هدفت الدراسة كذلك إلى استشراف تأثير نوع الصناعة على قيمة معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري ومكوناته، كما ركزت الدراسة على شركات أمريكا الشمالية خلال السنوات 2003 - 2006، مع البيانات التي تم جلبها من قاعدة بيانات المعلومات المالية والإحصائية والسوق COMPUSTAT.

وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- رأس المال الفكري يؤثر إيجابيا على أداء المنظمة؛
- رأس المال الفكري يؤثر على إنتاجية المنظمة أكثر من تأثيره على قيمتها السوقية؛
- يعد التفاعل بين رأس المال الهيكلي ورأس المال المادي هو الدافع الرئيسي لتحسين الإنتاجية؛
- الصناعات القائمة على المعرفة أفضل في استخدام رأس المال الفكري على نحو فعال.

## 3. دراسة Rudez & Mihalič (2007)<sup>2</sup>:

هدفت الدراسة إلى التعرف على تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي للمنظمة، وذلك بالتطبيق على صناعة الفنادق في سلوفينيا، وكان من أهم إسهامات هذه الدراسة تصنيف رأس مال العلاقات في النموذج التقليدي لرأس المال الفكري إلى عنصرين بما يتلاءم مع صناعة الفنادق، رأس مال العلاقات مع العملاء النهائيين (رضا وولاء العملاء، الصورة والعلامة التجارية، قنوات التوزيع المباشرة)، رأس مال العلاقات مع العملاء غير النهائيين (العلاقات مع الشركاء التجاريين، العلاقات مع الشركاء والمجموعات الأخرى-الترويج السياحي- المنظمات، الحكومة، المجتمع المحلي، المنافسين، الدائنين، وجماعات المصالح الخاصة، وسائل الإعلام، الجمهور)، لتصبح مكونات رأس المال الفكري هي (رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس مال العلاقات مع العملاء النهائيين، رأس مال العلاقات مع العملاء غير النهائيين). وفي 2003 اجري المسح لتحديد صلاحية الفرضيات التي قامت عليها الدراسة من خلال استبيان من خمسة أجزاء، الأربعة الأجزاء الأولى لقياس مكونات رأس المال الفكري والجزء الخامس لقياس الأداء المالي

<sup>1</sup> Jackson Grant., **Intellectual capital, performance and industry in North American firms**, Honours thesis, Accountancy and Business Law, University of Otago, NEW ZELAND, 2007.

<sup>2</sup> Rudež, H.N & Mihalič, T., **Intellectual capital in the hotel industry: A case study from Slovenia**, Hospitality Management, Vol. 26, 2007.

المتعلق بالإيرادات، نمو المبيعات، الأرباح، نمو الأرباح، العائد على الأصول، نمو العائد على الأصول، الإيراد لكل موظف، القيمة المضافة لكل موظف، نمو القيمة المضافة لكل موظف.

وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- هناك علاقة ارتباط إيجابي بين جميع أزواج عناصر رأس المال الفكري؛
- هناك تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية لإجمالي رأس المال الفكري على الأداء المالي؛
- هناك تأثير مباشر قوي لرأس مال العلاقات مع العملاء النهائيين على الأداء المالي؛
- ينبغي على إدارة الفنادق السلوفينية أن تحسن من رأس مالها الفكري عن طريق الاستثمار في رأس المال البشري وتكنولوجيا المعلومات المتعلقان بالحاجة الملحة للإسراع بعملية تطوير قنوات التوزيع المباشرة المرتبطة برأس مال العلاقات مع العملاء النهائيين، وبالتالي ستؤثر بشكل مباشر على الأداء المالي للفنادق السلوفينية.

#### 4. دراسة Kujansivu & Lönnqvist (2007)<sup>1</sup>:

- هدفت الدراسة إلى تحديد كيف يمكن للاستثمار في رأس المال الفكري أن يتحول إلى أرباح، وذلك من خلال أن الاستثمار في رأس المال الفكري أولاً سيؤدي إلى زيادة قيمة رأس المال الفكري وكفاءة استخدامه ومن المتوقع بعد ذلك أن يؤدي إلى زيادة الإنتاجية وفي الأخير إلى تحسين الربحية، وتم اختبار العلاقات باستخدام تحليل الارتباط. وكانت المعلومات مستمدة من الجهاز المركزي للإحصاء في فنلندا عن 60304 حالة تمثل أكبر أحد عشر (11) قطاع الصناعي في فنلندا، وتتألف المعلومات من البيانات المالية للشركات الفنلندية بين عامي 2001 و 2003، وقد قيس الاستثمار في رأس المال الفكري بنسبة مصاريف البحث والتطوير إلى صافي الإيرادات. أما قيمة رأس المال الفكري فقد تم تقديره بإتباع مجموعة من الخطوات (نموذج القيمة غير الملموسة المحسوبة لـ Stewart)\* تلخص في الآتي:

- تحديد معدل العائد على الأصول الملموسة للمنظمة لثلاث سنوات سابقة.
- تحديد معدل العائد على الأصول للقطاع الصناعي لثلاث سنوات سابقة.
- في حالة زيادة معدل العائد على الأصول الملموسة للمنظمة على معدل عائد الصناعة، فإن الفرق يسمى بالأرباح فوق العادية وهو مؤشر على وجود موجودات غير ملموسة تساهم بشكل غير مباشر في تحقيق تلك الأرباح الزائدة، وبقسمة هذه الأرباح فوق العادية على معدل تكلفة رأس المال للمنظمة تنتج قيمة رأس المال الفكري. أما كفاءة رأس المال الفكري فتم حسابها باستخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC)، وقيست الإنتاجية من خلال القيمة المضافة لكل الموظفين، وتم قياس الربحية من خلال العائد على الاستثمار (ROI).

وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- عدم وجود علاقة ارتباط بين الاستثمار في رأس المال الفكري والإنتاجية والربحية؛

<sup>1</sup> Kujansivu.P & Lönnqvist.A, **How do investments in intellectual capital create profits?**, Learning and Intellectual Capital, Vol. 4, No. 3, 2007.

\* للمزيد انظر: المطلب الثالث من المبحث الثاني من الفصل الثاني: نماذج وطرق قياس رأس المال الفكري، النموذج رقم 9، نموذج القيمة غير الملموسة المحسوبة ( Calculated Intangible Value) الذي اقترح من قبل (Stewart) سنة 1997.

- أظهرت الدراسة علاقة طردية بين قيمة رأس المال الفكري والإنتاجية والربحية؛
- وجود علاقة بين كفاءة رأس المال الفكري والإنتاجية والربحية في المنظمات صغيرة الحجم والمتوسطة بينما في المنظمات الكبيرة كانت العلاقة غير خطية.

#### 5. دراسة Kamath (2008)<sup>1</sup>:

هدفت إلى دراسة العلاقة بين مكونات رأس المال الفكري (رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس المال المستخدم) مقاسا باستخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC)، وبين المقاييس التقليدية لأداء الشركات (الربحية (ROA)، الإنتاجية (ATO)، القيمة السوقية (M/B) وذلك بالتطبيق على أكبر 25 شركة أدوية ومستحضرات طبية في الهند خلال الفترة 1996 إلى 2006. وتم اختبار العلاقة من خلال إدراج متغيرات ضابطة لمراقبة علاقة المتغير التابع بالمتغيرات المستقلة ممثلة في: اللوغاريتم الطبيعي للرملة السوقية معبرة عن حجم الشركة (Mcap)، والرافعة المالية (Lev) والعائد على الملكية (ROE). وقد قام الباحث بتحليل الانحدار المتعدد لاختبار العلاقة.

وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- هناك تأثير جوهري لرأس المال البشري على ربحية وإنتاجية الشركات خلال فترة الدراسة؛
- على الرغم من أن هناك أهمية متزايدة لكفاءة استخدام الموارد الفكرية في الصناعات الدوائية الهندية إلا أنّ التحليل التجريبي لم يظهر لها انعكاس على أداء الصناعات الدوائية الهندية.

#### 6. دراسة Gan & Saleh (2008)<sup>2</sup>:

هدفت الدراسة إلى اختبار العلاقة بين رأس المال الفكري وأداء المنظمات كثيفة التكنولوجيا في بورصة ماليزيا (MESDAQ) بين عامي 2004 و 2005 لعينة نهائية بلغت 89 شركة، فالدراسة أجريت للتحقق من كفاءة خلق القيمة التي يتم قياسها باستخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC)، والأداء المالي الذي يمكن تفسيره بالقيمة السوقية المعبر عنها بنسبة القيمة السوقية إلى الدفترية (M/B)، والربحية المعبر عنها بالعائد على الأصول (ROA)، والإنتاجية المعبر عنها بنفعة (إنتاجية) الأصول (ATO)، واستخدمت الدراسة في ذلك نماذج الانحدار والارتباط لاختبار العلاقة.

وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- لا تزال الشركات كثيفة التكنولوجيا تعتمد إلى حد كبير على كفاءة رأس المال المستخدم (CEE)؛
- كفاءة رأس المال المستخدم هو المتغير الذي لديه أكثر دلالة إحصائية ومعنوية بالربحية، بينما كفاءة رأس المال البشري له أهمية كبيرة في زيادة إنتاجية الشركة؛

<sup>1</sup> Kamath, B., **Intellectual capital and corporate performance in Indian pharmaceutical industry**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 9, Iss. 4, 2008.

<sup>2</sup> Gan, K. & Saleh, Z. , **Intellectual Capital and Corporate Performance of Technology-Intensive Companies: Malaysia Evidence**, Asian Journal of Business and Accounting, 1(1), 2008.

- معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) يمكن أن يفسر علاقة رأس المال الفكري بالربحية والإنتاجية، ولكنه فشل في تفسير علاقته بالقيمة السوقية.

- النظام الحالي للتقارير لم ينجح في رصد رأس المال الفكري، ما قد يعتبر سببا في فشل القيمة السوقية في تفسير كفاءة رأس المال الفكري.

#### 7. دراسة مؤيد محمد علي الفضل (2009)<sup>1</sup>:

هدفت الدراسة إلى إبراز دور رأس المال الفكري، من خلال إمكانية استخدام مقاييس رأس المال الفكري في تقويم قرارات المنظمة في مجال الاستثمار في الأنشطة الفكرية؛ والعلاقة بين ربحية المنظمة ومقاييس رأس المال الفكري؛ ومساهمة رأس المال الفكري في خلق القيمة، وذلك باختبار ثلاث فرضيات هي:

- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الاستثمار في أنشطة رأس المال الفكري وأداء الاستثمار مقاس بإنتاجيته.

- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين معدل العائد على الاستثمار ومقاييس رأس المال الفكري.

- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين القيمة غير الملموسة للمنظمة ومعامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري.

وقد أجريت الدراسة على عينة مؤلفة من 78 مصرفا موزعة على دول الخليج العربي، وباستخدام البيانات المالية للسنوات 2004-2006. وقد تم قياس رأس المال الفكري باستخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC)، وقياس الاستثمار في رأس المال الفكري باستخدام نسبة مصاريف التطوير (نسبة مجموع أربع عناصر هي مصاريف البحث والتطوير والإعلان والترويج والاستثمار في تكنولوجيا المعلومات والاستثمار في الملكية غير الملموسة إلى صافي الإيرادات) وذلك لشموله على معظم مجالات رأس المال الفكري، وتم استخدام معدل العائد على الاستثمار للتعبير عن الربحية، وتم قياس القيمة غير ملموسة للمنظمة بالقيمة الحالية للأرباح المستقبلية المتوقعة. وجاءت نتائج الدراسة رافضة لفرضيات الدراسة مؤكدة في ذلك أهمية مقاييس رأس المال الفكري في تقويم أداء المنظمات.

#### 8. دراسة Kamukama et al (2010)<sup>2</sup>:

هدفت إلى دراسة المساهمة الفردية لعناصر رأس المال الفكري (رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس مال العلاقات) على الأداء المالي للمنظمات بالتطبيق على مؤسسات التمويل الأصغر في أوغندا وبالتحديد على عينة تتكون من 65 شركة مسجلة في رابطة مؤسسات التمويل الأصغر في أوغندا حسب دليل 2009/10، باستخدام أسلوب الانحدار الهرمي (hierarchical regression) بسبب قدرته على الإشارة بالضبط لما يحدث للنموذج عندما يتم إدخال المتغيرات (رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس مال العلاقات) بطريقة متسلسلة.

<sup>1</sup> مؤيد محمد علي الفضل، العلاقة بين رأس المال الفكري وخلق القيمة: دراسة ميدانية على الصناعة المصرفية في دول الخليج العربي، مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية، العراق، المجلد 11، العدد 3، 2009.

<sup>2</sup> Kamukama, N. et al., **Intellectual Capital and Financial Performance in Ugandan Microfinance Institutions**, African Journal of Accounting, Economics, Finance and Banking Research, Vol. 6. No. 6, 2010.

تم تكييف الاستبانات التي وضعت في السابق من قبل (Bontis) و (Sveiby) مع سياق الدراسة، وقد تم قياس رأس المال البشري باستخدام راصد الأصول غير الملموسة لـ (Sveiby) والتركيز الرئيسي كان على الموظفين من خلال: الدراية، التعليم، المؤهلات المهنية، المعرفة المتعلقة بالعمل، الكفاءة المرتبطة بالعمل، روح المبادرة، الابتكار، القدرات الاستباقية والتفاعلية. وقد تم قياس رأس المال الهيكلي على أساس أبعاد كثيرة وكان من بينها ثقافة الشركة، التوجه إلى الجودة، الابتكار، التحسين المستمر، نظم المعلومات، العمل الجماعي. وتم قياس رأس العلاقات باستخدام مزيج من الأدوات من بينها رأس مال الزبائن، مستوى قنوات التسويق.

تم قياس الأداء المالي باستخدام محفظة المخاطر (PAR)، نسبة الربح الصافي، نسبة استرداد خسائر القروض، معدل السداد، إنتاجية المحفظة، العائد على الأصول (ROA). وتم استخراج البيانات الثانوية الكمية من الوثائق والتقارير المالية المنشورة لمؤسسات التمويل الأصغر.

وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- هناك علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين رأس المال البشري والهيكلية، ورأس المال العلاقات والأداء المالي في صناعة التمويل الأصغر.
- التحسن في عناصر رأس المال الفكري يرتبط بالأداء المالي العالي.
- رأس المال العلاقات ذو التباين الأكبر في التأثير على الأداء المالي، يليها رأس المال الهيكلي ورأس المال البشري أخيراً، حيث تشير هذه النتائج على وجه التحديد للأهمية النسبية أو الوزن لكل عنصر من عناصر رأس المال الفكري في التأثير على الأداء المالي.
- يتم إنشاء القيمة عندما تعمل عناصر رأس المال الفكري معاً.

#### 9. دراسة (Mehralian et al., 2012)<sup>1</sup>:

الغرض من هذه الدراسة هو دراسة تجريبية للعلاقة بين مكونات رأس المال (رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس المال المستخدم) مع المقاييس التقليدية لأداء الشركة (الربحية، والإنتاجية، والقيمة السوقية) في القطاع الصيدلاني الإيراني. كما أن البيانات التجريبية هي لـ 19 من شركات الأدوية المدرجة في السوق الإيراني للأوراق المالية (ISE)، خلال فترة 6 سنوات من 2004 إلى 2009.

تم تطبيق تحليل الارتباط، الانحدار الخطي المتعدد، والشبكات العصبونية الاصطناعية (artificial neural networks) لتحليل أي علاقة قائمة بين المتغيرات في هذه الدراسة، فتم استخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) لقياس كفاءة رأس المال الفكري والمادي للشركات والتي تعبر عن المتغير المستقل، وكل من معدل العائد على الأصول، إنتاجية الشركة، القيمة السوقية للتعبير عن الأداء وهي تمثل المتغير التابع. وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

<sup>1</sup> Mehralian.G et al., **Intellectual capital and corporate performance in Iranian pharmaceutical industry**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 13, No. 1, 2012.

- التحليل يشير إلى أن العلاقات بين أداء رأس المال الفكري للشركة ومؤشرات الأداء التقليدية متنوعة.
  - تشير النتائج إلى أن أداء رأس المال الفكري الشركة يمكن أن تفسر الربحية، ولا يفسر الإنتاجية والقيمة السوقية في إيران.
  - وجد التحليل التجريبي أن رأس المال المستخدم يعتبر أكثر تأثيراً على ربحية الشركات خلال فترة الدراسة.
  - بالإضافة إلى أن نتيجة طريقة الشبكات العصبونية الصناعية أكدت نتائج الانحدار المتعدد.
- من التوصيات الدراسة:
- هناك حاجة ملحة لصانعي السياسات ومديري الشركات على ضرورة البدء بالإفصاح عن رأس المال الفكري للشركات.
  - قياس رأس المال الفكري هو من الأولوية للمديرين التنفيذيين لشركات الأدوية في إيران.
- 10. دراسة Pal & Soriya (2012)<sup>1</sup>:**

هدفت الدراسة إلى إجراء مقارنة بين أداء رأس المال الفكري في صناعة الأدوية الهندية والنسيج، علاوة على ذلك حاولت الدراسة البحث في العلاقة بين رأس المال الفكري مع كفاءة الأداء المالي والقيمة السوقية، حيث أجريت الدراسة التجريبية باستخدام قاعدة البيانات التي يحتفظ بها مركز مراقبة الاقتصاد الهندي (CMIE) لعينة تتكون من 105 شركة أدوية و 102 شركة نسيج خلال سنة 2010، ليتم تشكيل بانل غير متزنة ( unbalanced panel) بـ 918 و 877 مشاهدة على التوالي، وتم قياس الأداء المالي للشركات من خلال مؤشرات العائد على الأصول (ROA)، العائد على الملكية (ROE)، معدل دوران الأصول (ATO)، القيمة السوقية (M/B) وتم قياس كفاءة رأس المال الفكري باستخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC)، وتم استخدام نماذج بيانات البانل لاختبار العلاقة.

وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- الربحية (العائد على الأصول، العائد على الملكية) ورأس المال الفكري مرتبطان ارتباطاً إيجابياً.
- لم يلاحظ وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين رأس المال الفكري والإنتاجية (معدل دوران الأصول) والقيمة السوقية إلى القيمة الدفترية (M/B) في كلتا الصناعتين.
- على الرغم من الأهمية المتزايدة لرأس المال الفكري، لم يلاحظ انعكاسه نسبياً في الأداء المالي للعينة المختارة من الشركات.
- وقد أدت الدراسة أيضاً إلى تسجيل كفاءة عالية لرأس المال الفكري في الصناعات ذات الكثافة المعرفية.

<sup>1</sup> Karam Pal & Sushila Soriya, IC performance of Indian pharmaceutical and textile industry, Journal of Intellectual Capital, Vol. 13, No. 1, 2012.

11. دراسة Stevo et al. (2013)<sup>1</sup>:

هدفت الدراسة إلى استكشاف تأثير رأس المال الفكري وعناصره المختلفة في الأداء المالي لـ 100 شركة صربية داخل القطاع الحقيقي (الذي يتضمن جميع الشركات في الاقتصاد الصربي عدا في ذلك البنوك وشركات التأمين) لسنة 2010. وكانت مقاييس الأداء المالي المستخدمة هي: صافي الربح، الإيرادات التشغيلية، الأرباح التشغيلية، العائد على حقوق الملكية (ROE)، والعائد على الأصول (ROA)، في حين تم قياس كفاءة رأس المال الفكري باستخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC). تم استخدام نموذج الانحدار الخطي المتعدد لتقييم العلاقة بين عناصر معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري والأداء المالي.

وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- صافي الربح، والإيرادات التشغيلية، والأرباح التشغيلية ليست نتيجة لكفاءة استخدام رأس المال الفكري في الشركات الصربية؛
- رأس المال البشري والهيكلية يؤثران على العائد على حقوق الملكية والعائد على الأصول؛
- رأس المال المستخدم يؤثر العائد على حقوق الملكية.

12. دراسة Fathi et al. (2013)<sup>2</sup>:

الهدف من هذه الدراسة هو دراسة العلاقة بين رأس المال الفكري والأداء المالي، من خلال البيانات التجريبية لـ 49 شركة إيرانية مدرجة في بورصة طهران (TSE)، تصنف في ثلاثة قطاعات صناعية مختلفة، والتي لوحظت خلال فترة عشر سنوات من 2001 إلى 2010. وباستخدام نماذج الانحدار تم اختبار الفرضيات.

وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- أن هناك علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين القيمة المضافة لرأس المال الفكري وكفاءة رأس المال الهيكلية مع مقاييس الأداء المالية الثلاث (العائد على حقوق الملكية، العائد على الأصول، نمو الإيرادات).
- أن هناك علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين كفاءة رأس المال المستخدم وكفاءة رأس المال البشري مع اثنين من المتغيرات المستقلة (العائد على حقوق الملكية، العائد على الأصول)
- ليس هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين كفاءة رأس المال المستخدم وكفاءة رأس المال البشري مع المتغير المستقل نمو الإيرادات.

<sup>1</sup> Stevo Janošević et al., **Intellectual Capital and Financial Performance in Serbia**, Knowledge and Process Management, Vol. 20, N. 1, 2013.

<sup>2</sup> Saeed Fathi et al., **Impact of Intellectual Capital on Financial Performance**, International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences, Vol. 2, No. 1, January 2013.



13. دراسة Pilková et al. (2013)<sup>1</sup>:

الهدف من هذه الدراسة هو اختبار ما إذا كان وإلى أي مدى كفاءة رأس المال الفكري على النحو المحدد في نموذج معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) ومكوناته الفردية (رأس المال البشري، ورأس المال الهيكلي، ورأس المال المستخدم) تؤثر على أداء الشركات الصغيرة والمتوسطة في مختلف الصناعات في سلوفاكيا. حيث تم استخدام البيانات المالية للشركات لحساب معامل الكفاءة لثلاثة أنواع من رأس المال هي: رأس المال البشري؛ ورأس المال الهيكلي؛ ورأس المال المستخدم، وكمقياس عن الربحية تم استخدام العائد على الأصول للشركة (ROA) بسبب قبوله كمقياس للأداء، وأثناء التحقق من تأثير مكونات معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) على أداء الشركات الصغيرة والمتوسطة تم الاعتماد كذلك على: العائد على حقوق الملكية (ROE)، والرافعة المالية وحجم الشركة كمتغيرات مراقبة أو ضابطة. كما اعتمد التحليل خلال سنة 2011 وعلى البيانات المالية لـ 2718 من الشركات الصغيرة والمتوسطة السلوفاكية العاملة في 15 الصناعات المختلفة تم الحصول عليها من مكتب الائتمان السلوفاكي.

- توصلت الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) والعائد على الأصول (ROA) في 14 صناعة وأن 5 صناعات منها تظهر أكبر قوة تفسيرية لتلك العلاقة؛
- على الرغم من عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية لنوع الصناعة المتبقية التي لم تظهر لتلك العلاقة إلا أنها تظهر مستوى عال نسبياً من رأس المال الفكري فيها.

14. دراسة نصر طه حسن (2014)<sup>2</sup>:

هدفت الدراسة إلى اختبار ما إذا كان التفاعل ما بين آليات الحوكمة ورأس المال الفكري هو ما يؤثر إيجابياً على الأداء المالي للشركة وبالتالي على قيمتها. فالدراسة هذه جاءت في ظل وجود تصور عام بأن آليات الحوكمة الفعالة تؤدي لتحسين الأداء، وأن رأس المال الفكري يلعب دور محوري في أداء وقيمة الشركة في العصر الحالي، وذلك في ظل أن الدراسات الحاسوبية لم توفر أدلة عملية تؤيد ذلك، حيث جاءت نتائج الدراسات العملية متعارضة. وتطرح الدراسة الحالية أن لآليات الحوكمة الفعالة دور هام ليس في اكتشاف ذلك رأس المال ولكن في زيادة كفاءة استخدامه وتعظيم دوره هو ما يحسن من الأداء المالي وبالتالي من قيمة الشركة وذلك بشكل أكبر من التأثير الفردي لأي منهما. وفي ظل الفرض العام للدراسة التالي: التفاعل ما بين آليات الحوكمة القوية ورأس المال الفكري يحسن من أداء الشركة ويزيد من قيمتها بشكل أكبر من تأثير آليات الحوكمة فقط أو رأس المال الفكري فقط. فتناولت الدراسة ثلاث فروض حول العلاقات الهيكلية ما بين الحوكمة ورأس المال الفكري والأداء المالي وقيمة الشركة.

<sup>1</sup> Anna Pilková et al., **The Influence of Intellectual Capital on Firm Performance Among Slovak SMEs**, Proceedings of the 10<sup>th</sup> International Conference on Intellectual Capital, Knowledge Management and Organisational Learning, Washington, USA, October 2013.

<sup>2</sup> نصر طه حسن، تأثير آليات الحوكمة و رأس المال الفكري على الأداء المالي وقيمة الشركة: أدلة عملية من الشركات السعودية المسجلة، مجلة الدراسات والبحوث التجارية، كلية التجارة، جامعة بنها، مصر، العدد 2، 2014.

تم اختبار الدراسة على مستوى عينة من الشركات السعودية غير المالية المسجلة بالبورصة وذلك عام 2014 حيث بلغ حجم العينة 118 شركة تمثل 13 قطاع. وقد قيس رأس المال الفكري بأسلوب معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC)، واستخدمت قيمة (Tobin's Q) كمؤشر لأداء وقيمة الشركة، وقيست كفاءة آليات الحوكمة من خلال مؤشر تجميعي داخل الشركة. وقد توصلت نتائج الدراسة إلى:

- وجود تأثير إيجابي لنظام الحوكمة على رأس المال الفكري وعلى قيمة الشركة؛
- وجود تأثير سلبي لرأس المال الفكري على قيمة الشركة.

### 15. دراسة دحماني عزيز (2015)<sup>1</sup>:

تبحث هذه الدراسة في مساهمة الإنفاق على رأس المال الفكري في أداء المؤسسات الصناعية الجزائرية، وذلك من خلال دراسة حالة مؤسسة سوناطراك باعتبارها أهم مؤسسة صناعية في الجزائر والقوة المحركة للاقتصاد الجزائري وذلك بتحليل بيانات مؤسسة سوناطراك خلال الفترة الممتدة من سنة 2001 إلى غاية سنة 2012، واختبار صحة فرضيات الدراسة باستعمال نموذج الانحدار المتدرج (Stepwise Regression)، وقد تم استخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) في قياس مساهمة رأس المال الفكري من خلال مكوناته التي تعبر عن المتغيرات المستقلة (رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس المال العامل) وكذلك تم قياس الأداء المالي للمؤسسة من خلال العائد على الأصول (ROA)، وقيس الأداء الاقتصادي للمؤسسة من خلال العائد على المبيعات (ROS) باعتبارهما يعبران عن المتغيرات التابعة، وتم إدراج متغيران للمراقبة (سعر برميل النفط، سعر صرف الدولار). وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

أولا : بالنسبة للأداء المالي:

- وجود علاقة مباشرة موجبة بين كفاءة رأس المال البشري والأداء المالي للمؤسسة.
  - لا توجد علاقة بين رأس المال الهيكلي والأداء المالي للمؤسسة.
  - لا توجد علاقة بين رأس المال العامل والأداء المالي للمؤسسة.
- ثانيا : بالنسبة للأداء الاقتصادي:

- لا توجد علاقة بين كفاءة رأس المال البشري والأداء الاقتصادي للمؤسسة.
- وجود علاقة مباشرة موجبة بين كفاءة رأس المال الهيكلي والأداء الاقتصادي للمؤسسة.
- لا توجد علاقة بين رأس المال العامل والأداء الاقتصادي للمؤسسة.

<sup>1</sup> دحماني عزيز، مساهمة الإنفاق على رأس المال الفكري في أداء المؤسسة الصناعية-حالة مؤسسة سوناطراك، اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، الجزائر، 2015.

16. دراسة Bhatia & Aggarwal (2015)<sup>1</sup>:

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل العلاقة بين رأس المال الفكري والأداء المالي لشركات البرمجيات الهندية لمدة أحد عشر سنة من 2001 حتى 2011، باستخدام البيانات تم تجميعها من قاعدة بيانات إلكترونية من مركز مراقبة الاقتصاد الهندي (CMIE) لعينة مكونة من 51 شركة.

تم قياس المتغير التابع الأداء المالي من خلال العائد على الأصول (ROA) باعتباره يعكس ربحية الشركات، والعائد على القيمة الصافية (RONW) كوسيلة لقياس مدى نجاح الشركة في الاستفادة من استثمار المساهمين، وهي المعبر عنها في الأدبيات المالية بالعائد على حقوق الملكية (ROE)، كما أن هذه الدراسة استخدمت لقياس قيمة رأس المال الفكري معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC)، ومن ثم تحليل تأثير مكوناته الثلاثة (رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس المال المستخدم)، كما تم إدراج أربعة متغيرات ضابطة للتحكم في التحليل وهي:

- حجم الشركة، تم تحديده من خلال اللوغاريتم الطبيعي للقيمة الدفترية لإجمالي الأصول.
  - عمر الشركة، تم حسابه بالفرق بين عام 2011 وعام تأسيس الشركة.
  - الرافعة، تم احتسابها كنسبة من إجمالي الديون إلى القيمة الدفترية لأصول الشركة.
  - كثافة رأس المال المادي، تم قياسه من خلال النسبة الأصول الثابتة للشركة إلى إجمالي الأصول.
- ولأن البيانات من طبيعة المقطعية وزمنية تم استخدام تحليل انحدار بيانات البانل (Panel data)، وأشارت النتائج إلى أن:

- الربحية ترتبط إيجابياً برأس المال الفكري؛
- رأس المال المستخدم هو أهم عامل يؤثر على الأداء المالي للشركات.

17. دراسة Ozkan et al. (2016)<sup>2</sup>:

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل العلاقة بين أداء رأس المال الفكري والأداء المالي لـ 44 من البنوك العاملة في تركيا بين عامي 2005 و 2014، من خلال ثلاث مجموعات رئيسية (28 من بنوك الودائع، 12 من بنوك التنمية والاستثمار، 4 من بنوك المشاركة)، حيث تم الحصول على بيانات البانل من التقارير الإحصائية التي تم تحميلها من المواقع الإلكترونية لجمعية المصارف التركية (BAT) ومن جمعية بنوك المشاركة في تركيا (PBAT) ومباشرة من مواقع البنوك. تم قياس أداء رأس المال الفكري للبنوك من خلال معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC)، وتم استخدام مكوناته الثلاثة (رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس المال المستخدم) كمتغيرات مستقلة، كما تم استخدام العائد على الأصول (ROA) كمقياس للأداء المالي للبنوك (الربحية). كما تم الاعتماد على أربعة متغيرات ضابطة:

<sup>1</sup> Aparna Bhatia & Khushboo Aggarwal, **Intellectual Capital and Financial Performance of Indian Software Industry: A Panel Data Analysis**, Pacific Business Review International, Vol. 7, Iss. 8, February 2015.

<sup>2</sup> Nasif Ozkan et al., **Intellectual capital and financial performance: A study of the Turkish Banking Sector**, Borsa Istanbul Review, 2016.

- حجم البنك، تم تحديده من خلال اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول.
  - الرافعة، النسبة بين الديون طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول.
- بالإضافة إلى استخدام متغيرات وهمية (صورية) لإظهار تأثير نوع البنك على الربحية. وتوصلت الدراسة إلى أن:
- يتأثر أداء رأس المال الفكري القطاع المصرفي التركي عموماً بكفاءة رأس المال البشري.
  - بالنسبة لأنواع البنوك، فإن بنوك التنمية والاستثمار لديها أعلى متوسط معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC).
  - رأس المال المستخدم ورأس المال البشري يؤثران إيجابياً على الأداء المالي لبنوك القطاع المصرفي التركي، وأن رأس المال المستخدم هو الأكثر تأثيراً مقارنة برأس المال البشري.

#### مستخلص الدراسات السابقة:

يتضح جلياً من الدراسات السابقة بأن هناك أثر لرأس المال الفكري بمكوناته الثلاث (رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس المال المستخدم) في الأداء المالي، بغض النظر عن نوع المؤسسات أو الصناعة أو اختلاف البلد، وعليه ستقوم هذه الدراسة في اتجاه الدراسات السابقة بتحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي لمجموعة متنوعة من المؤسسات الجزائرية بولاية برج بوعرييج (صناعية، أشغال عمومية).

#### المساهمة الإضافية للبحث:

**على صعيد الهدف:** هدفت الدراسة لتحليل العلاقة بين مكونات رأس المال الفكري والأداء المالي لعينة من المؤسسات الجزائرية، بحيث لم تجر أي دراسة لتحليل ذلك الأثر منذ اعتماد النظام المحاسبي المالي (SCF) سنة 2010.

- **على صعيد البيئة:** استهدفت هذه الدراسة مجتمع المؤسسات الجزائرية معبر عنها من خلال عينة بولاية برج بوعرييج والتي يمكن الاستفادة منها على مستوى الوطني أو على مستوى العري.

- **على صعيد المنهجية:** تعتمد هذه الدراسة على قاعدة البيانات المالية مستخدمةً في ذلك التقارير السنوية للمؤسسات والمأخوذة من المديرية الولائية للضرائب ومن مصلحة المحاسبة بالمؤسسات ومن محافظي الحسابات، وهذا ما يمكن أن يعطي الدراسة صفة المصدقية.

- **على صعيد المتغيرات:** في نماذج تحليل الأثر تم الدمج بين المتغيرات المعبرة عن رأس المال الفكري ومتغيرات أخرى مراقبة تم إضافتها من أجل ضبط العلاقة بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع والمتلائمة مع الاقتصاديات الانتقالية.

- **على صعيد الأدوات:** استخدمت الدراسة حزم السلاسل الزمنية المقطعية أو البيانات الطولية (Panel Data)، التي اكتسبت في الآونة الأخيرة اهتماماً كبيراً خصوصاً في الدراسات الاقتصادية لأنها تأخذ في الاعتبار أثر تغير الزمن وأثر تغير (الاختلاف) بين المؤسسات (الوحدات المقطعية) على حد سواء في بيانات عينة الدراسة، ويتفوق تحليل

البانل على تحليل البيانات الزمنية بمفردها أو البيانات المقطعية بمفردها نظرا لأنها تتضمن محتوى معلوماتي أكثر من تلك التي في المقطعية أو الزمنية، وبالتالي الأخذ بعين الاعتبار تأثير الخصائص غير المشاهدة للمؤسسات على سلوكياتها، وبالتالي إمكانية الحصول على تقديرات ذات ثقة أعلى، حيث تم دمج بيانات عينة من المؤسسات الجزائرية بولاية برج بوعرييج (البعد المقطعي) وعددها (32) مؤسسة عبر فترة زمنية تمتد من 2010 إلى 2015 (البعد الزمني).

## هيكل البحث:

بغية الإجابة على مختلف التساؤلات التي تضمنتها إشكالية البحث والوصول إلى أهداف البحث، وفي محاولة للإلمام بكل جوانبه ارتأينا معالجة هذا الموضوع في أربعة فصول، ثلاثة فصول تتناول الجانب النظري، بينما خصص الفصل الرابع للدراسة التجريبية.

في الفصل الأول تم الوقوف على النظريات الاقتصادية والمقاربات الإدارية التي أدجت رأس المال الفكري كمؤشر مفسر للنمو الاقتصادي وتنافسية المؤسسات من خلال العوامل المفسرة للنمو الاقتصادي عند الكلاسيك والنيوكلاسيك وصولاً إلى نماذج النمو الداخلي التي ركزت على العوامل الأساسية التي تساعد على تحقيق النمو الاقتصادي بالتطرق إلى كل نموذج (Romer) المقترح سنة 1986 ونموذج (LUCAS) المقدم سنة 1988، إضافة إلى نموذج (Romer) المقترح سنة 1990، ثم الوقوف على الأهمية الاستراتيجية لرأس المال الفكري في إنشاء والمحافظة على المزايا التنافسية للمؤسسات وذلك بشكل رئيسي من خلال المقاربات القائمة على الموارد والكفاءات، ولتوطيد مفهوم رأس المال الفكري بإظهار علاقته بالمداخل الإدارية المعاصرة من تفكير استراتيجي، وإدارة الجودة الشاملة، وإدارة المعرفة، والهندسة الإدارية.

في الفصل الثاني تم إلقاء الضوء على جوهر بحثنا والتمثل في رأس المال الفكري من خلال التطرق لنشأة وتطور نظريته، فمفهومه والعناصر المكونة له ونماذج وطرق قياسه، وأخيراً التطرق لعملية بنائه من خلال الاستقطاب، الصناعة، التنشيط والمحافظة عليه.

الفصل الثالث يتناول تقييم الأداء المالي لرأس المال الفكري من خلال الاستثمار والإنفاق عليه مروراً بالمحددات المؤثرة في الإفصاح عنه وطرق وآثار ذلك، ثم مفاهيم حول الأداء وذلك بالتطرق إلى مدخل للأداء بشكله العام من خلال تناول مصطلح القياس والتقييم وكذا مختلف تعاريف الأداء والأداء المالي، مروراً بالأساليب الكلاسيكية لتقييم هذا الأخير ووصولاً إلى مقاييس التي تركز على القيمة، والذي تجسد في نماذج خلق القيمة والتي تعتبر أكثر متانةً وارتباطاً مع التقييم، ثم التطرق إلى مفهوم خلق القيمة والأدوات المالية الحديثة المستخدمة في قياسها، ثم معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) الذي ارتبط باقتصاد المعرفة.

الفصل الرابع تم فيه تحليل تأثير رأس المال الفكري على هذا الأداء المالي لعينة من المؤسسات الجزائرية ببرج بوعرييج باستعمال بيانات البانل من خلال التطرق إلى منهجية

# الفصل الأول

أهمية رأس المال الفكري ضمن النظريات الاقتصادية والمقاربات الإدارية

## تمهيد

يعتبر النمو الاقتصادي من الأهداف الأساسية التي تسعى خلفها الحكومات، وتتطلع إليها الأمم، وذلك لكونه يمثل خلاصة الجهود الاقتصادية وغير الاقتصادية المبذولة في المجتمع، إذ يعد أحد الشروط الضرورية لتحسين المستوى المعيشي للمجتمعات، كما يعد مؤشراً من مؤشرات رخائها، ويرتبط النمو الاقتصادي بمجموعة من العوامل الجوهرية في المجتمع تُعد بمثابة المناخ الملائم لتطوره: كعامل توفر المؤسسات ذات الكفاءة العالية، والحكم الرشيد، والمشاركة المجتمعية، والبحث العلمي، والصحة والتعليم...، وبالتالي صارت عملية تحقيق مستوى نمو لا بأس به مرتبطة بتوفر هذا المناخ المؤثر. فنجد أنّ أحد أهداف نظريات النمو الاقتصادي هو معرفة وتحديد مصادره وكيفية التحكم فيها، فنظريات النمو الاقتصادي تعتبر حديثة العهد نسبياً في تاريخ الفكر الاقتصادي منبعها المدرسة الكلاسيكية التي اعتمدت في تفسير النمو على العمل ورأس المال والأرض، غير أن الفكر المعاصر أو الحالي لتفسير النمو الاقتصادي يشير إلى الدور القوي الذي تلعبه العناصر الفرعية المكونة لرأس المال الفكري (التقدم التكنولوجي، المعرفة، رأس المال البشري...) في زيادة النمو الاقتصادي. كما وأن المقاربات الإدارية التي أدمجت رأس المال الفكري تقرر بأهميته في تكوين ثروة المؤسسات والحفاظ على مزاياها التنافسية من خلال النظريات المرتكزة على الموارد والكفاءات. سنحاول في هذا الفصل إظهار أهمية رأس المال الفكري في تكوين ثروة الأمم من خلال اندماجه ضمن النظريات الاقتصادية المفسرة للنمو الاقتصادي، وفي تحقيق ميزة تنافسية للمؤسسات من خلال المقاربات الإدارية المفسرة لتنافسيتها، فالمبحث الأول هو لإظهار العوامل (بما في ذلك عناصر رأس المال الفكري) المفسرة للنمو الاقتصادي في النماذج المختلفة للنمو الاقتصادي، وفي المبحث الثاني نقف على أهمية رأس المال الفكري في إنشاء والمحافظة على المزايا التنافسية للمؤسسات وذلك بشكل رئيسي من خلال المقاربة القائمة على الموارد والكفاءات، والمبحث الثالث لتوطيد مفهوم رأس المال الفكري وذلك بإظهار علاقته بالمدخل الإدارية المعاصرة.

### المبحث الأول: العوامل المفسرة للنمو الاقتصادي

النمو الاقتصادي مصطلح يستخدم للتعبير عن الزيادة المستمرة في كمية السلع والخدمات المنتجة من الفرد في محيط اقتصادي معين، ومن خلال دراسات عدّة، يعبر عن النمو الاقتصادي "بتلك القوة الهائلة التي تسمح بتحسين المستوى المعيشي للأفراد داخل مجتمعاتهم فالدول تتقدم من خلال تحقيقها لمعدلات مرتفعة من الناتج المحلي الخام (PIB/GDP)\* بالنسبة لكل فرد، وبالقدرة على الحفاظ على هذه المستويات لفترة طويلة"، وبالتالي، عادة ما يعبر عنه بالتغير في الناتج المحلي الخام من سنة إلى أخرى لأن النمو الاقتصادي هو فعل تراكمي لا يمكن رصده إلا بمرور فترة زمنية، وبالتالي فهو عبارة عن ظاهرة مستمرة وليست عارضة تكون محصلة لتفاعل قوى الإنتاج الداخلية مع القوى الخارجية بطريقة تضمن لها الاستمرار بفعل قوة دفع ذاتية لفترة طويلة نسبياً.

ف نجد أنّ الاقتصاديين قد اهتموا منذ القدم بتفسير النمو الاقتصادي حسب اتجاهاتهم الفكرية ووضعوا النظريات التي ركزت على عوامل الإنتاج وكمه، وكذا علاقات الإنتاج وبنيته، وتشير نماذج النمو المستخدمة على نطاق واسع على أن نمو الناتج يمكن توزيعه على عدة مصادر أهمها النمو في الابتكارات، النمو في رأس المال البشري، التحسينات التقنية والتي تعبر عن عناصر رأس المال الفكري، وفي هذا السياق سنحاول عرض بعض النظريات المفسرة للنمو الاقتصادي واندماج العناصر المكونة لرأس المال الفكري بها.

#### المطلب الأول: النمو الاقتصادي عند الكلاسيك

تعتبر دالة (Cobb-Douglas) نقطة البداية لتحليل الاقتصادي للعوامل المفسرة للنمو الاقتصادي، فالاقتصادي الأمريكي (Paul.H.Douglas) والرياضي الأمريكي (Cobb.Charles.W) قاما سنة 1928 بتحليل دالة الإنتاج، وساهما في وضع الأسس النظرية لهذه الدالة، والتي تعبر عن السلوك الاقتصادي للعملية الإنتاجية على مستوى الوحدة والقطاع أو على المستوى الكلي، أي العلاقة الموجودة بين الإنتاج الإجمالي، وعوامل الإنتاج ممثلة برأس المال (K) والعمل (L).

$$Y = f(K, L)$$

إنّ الشكل العام للدالة هو على النحو التالي:

$$Y = A.L^{\alpha}.K^{\beta}$$

بحيث:

Y : الناتج أو الكمية المنتجة ؛ A : معامل الفعالية أو معامل الأثر أو معامل كفاءة الناتج (أثر الناتج)؛

K : رأس المال؛ L : العمل (اليد العاملة)؛  $\beta$  : مرونة الناتج بالنسبة إلى رأس المال؛  $\alpha$  : مرونة الناتج بالنسبة للعمل.

<sup>1</sup> Jean Arrous, **Les théories de la croissance**, éditions du seuil, Paris, 1999, p09.

\* PIB: Produit Intérieur Brut / GDP: Gross Domestic Product.

<sup>2</sup> Avi J. Cohen et al., **Introduction à la macroéconomie moderne**, 3<sup>ème</sup> édition, ERPI, Paris, 2005, p201.

<sup>3</sup> Guy Tchibozo, **Microéconomie approfondie**, éditions Armand Colin, Paris, 1997, p19.



المعادلة الأخيرة أساسا تم تطويرها من قبل اقتصاديي المدرسة الكلاسيكية (Adam Smith) و (David Ricardo)، ورأى رواد تلك المدرسة أن الفرد هو الوحدة الرئيسية للنشاط الاقتصادي ودافعه هو المصلحة الخاصة، فالمنتج عندما ينتج لا يفعل ذلك لرغبته الخيرة في إشباع حاجات الناس ولكن لرغبته في الربح. وأن الإنتاج هو عملية لخلق المنافع أو زيادتها، وأن عناصر الإنتاج هي: الطبيعة، والعمل، ورأس المال. ويتضمن التحليل الكلاسيكي للنمو الاقتصادي آراء كل من (Adam Smith) و (David Ricardo) حول النمو وتراكم رأس المال.

### 1- النمو عند (Adam Smith)\*

يرى (Adam Smith) أساسا أن هناك عوامل أساسية للنمو الاقتصادي أهمها:

- تقسيم العمل هو نقطة البداية لعملية النمو الاقتصادي، نظرا للدور الكبير الذي يلعبه في زيادة إنتاجية العمال، إضافة إلى أن التخصص يؤدي إلى زيادة مهارات العمال ومقدرتهم على الابتكار، إذ يقول في هذا: "زيادة ثروة الأمة مرهونة بزيادة إنتاجية العمل التي ترجع أساسا إلى تقسيم العمل بين الأفراد"، وأن التخصص في العمل يسمح للعامل بإتقان وظيفته واختزال الوقت الضائع من مهمة إلى أخرى وزيادة الابتكار بما يدفع عجلة التقدم التكنولوجي. كما أكد على أن تقسيم العمل يتحدد بحجم السوق، فكون السوق ضيقة لن يسمح بتوزيع الإنتاج المتزايد الناتج عن تقسيم العمل، بينما يؤدي توسيعه إلى خلق إمكانيات جديدة لتقسيم العمل، مما قد يدخل الاقتصاد في دورة تراكمية بين تقسيم العمل وتوسيع السوق وزيادة الوفرة الداخلية ورفع الإنتاجية، وهو ما يوصل الاقتصاد إلى مرحلة الدعم الذاتي.

- تراكم رؤوس الأموال مصدره ادخار الطبقة الرأسمالية، أي الناتج عن فائض الإنتاج (الفارق بين الدخل الناتج والتكاليف الأولية)، على أساس أن يستعمل هذا التراكم في استثمارات جديدة، ويعتبر أن سر التقدم الاقتصادي هو ادخار الفائض قصد استثماره بعد ذلك.

إن (Adam Smith) يرى أن الإنتاج يجب أن يسوق إلى الخارج من أجل توسيع السوق للسلب المحلية، وبالتالي فإن تقسيم العمل والتخصص الإنتاجي سيحصل تلقائيا أيضا. كما أشار إلى دور طلب السوق والاكتشافات الجغرافية في رفع الإنتاجية وتعظيم الثروة الاقتصادية، إضافة إلى دور الوفرة الاقتصادية المحققة من توسع الصناعات في جذب القوى العاملة المؤهلة، وكذلك تأثير تطور وسائل النقل على تخفيض تكاليف الإنتاج والتسويق.

\* (Adam Smith) (1723-1790): اقتصادي اسكتلندي، من رواد المدرسة الكلاسيكية، من أبرز كتاباته "البحث عن طبيعة وأسباب ثروة الأمم" سنة 1776.

<sup>1</sup> محمد عبد العزيز عجمية و محمد علي الليثي، التنمية الاقتصادية: مفهوما، نظرياتها، سياساتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 65.

<sup>2</sup> علي سعيدان، الوجيز في الاقتصاد السياسي، ط1، دار فسيلة، الجزائر، 2008، ص 133.

<sup>3</sup> هوشيار معروف، التحليل الاقتصادي الكلي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص 371.

وعلى الرغم من أنه عدَّ العمل العنصر والمعيار الوحيد للقيمة إلا أنه اعتمد كذلك على عناصر الإنتاج الأخرى وهي رأس المال والأرض. لذلك فإن دالة الإنتاج في نظريته تكون كما يلي:

$$Y = f(K.L.N)$$

حيث:

Y: الإنتاج؛ K: رأس المال؛ L: العمل؛ N: الأرض

## 2- النمو عند (David Ricardo)\*

قدم (Ricardo) الأسباب التي تؤدي إلى حالة الركود أي النمو الصفري، استناداً إلى آراء (Adam Smith)، هذه الحالة قد تنتج عن القطاع الزراعي الذي يشهد المردودية المتناقصة من جراء عدم تساوي نوعية الأراضي، ويعطي (Ricardo) كذلك أهمية للعوامل غير الاقتصادية في عملية النمو الاقتصادي، بما في ذلك كل من العوامل الفكرية والثقافية والأجهزة التنظيمية في المجتمع، والاستقرار السياسي، وكذلك يركز على حرية التجارة كعامل ممول للنمو الاقتصادي، من حيث تصريف الفائض الصناعي وتخفيض أسعار المواد الغذائية، مما يسمح لها من المساعدة على نجاح التخصص وتقسيم العمل.

رغم أن النظرية الكلاسيكية، قد جاءت بأفكار جديدة ومثال ذلك: العمل، القيمة، التجارة الخارجية... إلخ، إلا أنها لم تسلم من النقد، منها عدم قدرتها على توقع انتشار الثورة التكنولوجية (العلم والتقنيات) رغم اعترافها بالتقدم التقني وأثره على الإنتاجية، فافتضت النظرية بأن المعرفة الفنية من المعطيات وثابتة عبر الزمن.

## المطلب الثاني: النمو الاقتصادي عند النيوكلاسيك

غير الاقتصاديون النيوكلاسيك المنهج المتبع من طرف الكلاسيك رغم شموله، فاعتبروا أن التغيرات السكانية تحصيل حاصل وليست جزءاً من تحليل عملية التنمية، واعتبروا أن التقدم التقني يأخذ مكانه تلقائياً ويعتمد أكثر ما يعتمد على عوامل غير اقتصادية، كما أدخلوا تحسينات على التحليل الكلاسيكي لعملية تراكم رأس المال.

## 1- التعديلات على النظرية التقليدية

قام (Joseph Schumpeter)\*\* بإجراء تعديلات على النظرية الكلاسيكية، فتظهر مساهمته في تحليل النمو الاقتصادي الذي يصنف ضمن المساهمات النيوكلاسيكية، بإظهار دور المنظم (The Entrepreneur) من خلال تجميع عوامل الإنتاج وتشغيلها إضافة إلى توزيع الفائض الاقتصادي المحقق لخدمة النمو الاقتصادي. ويقوم المنظم بإدخال الابتكارات إلى مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني، كتقديم طرق جديدة لمزج عوامل الإنتاج، إدخال سلع

<sup>1</sup> سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، مقدمة في اقتصاد التنمية، دار الكعب للطباعة والنشر، جامعة الموصل، 1988، ص 59.

\* (David Ricardo) (1823-1772): مفكر اقتصادي إنجليزي، محلل للرأسمالية الليبرالية من مؤلفاته: Les principes de l'économie politique سنة 1817.

<sup>2</sup> الحبيب فايز إبراهيم، نظريات التنمية والنمو الاقتصادي، جامعة الملك سعود، المملكة العربية السعودية، 1985، ص 27.

\*\* (Joseph Schumpeter) (1950-1883): وُلد في مورافيا (تشيكيا) وتوفي في تاكونيك (الولايات المتحدة الأمريكية)، أشهر نظرياته حول التنمية والدورات الاقتصادية، ويعتبر رائد مدرسة فيينا، وبعد تدرسه في جامعة هارفارد (Harvard) تمكن من الحصول على شهرة دولية، من أهم مؤلفاته: دورات الأعمال. تحليل نظري تاريخي وإحصائي للرأسمالية (1939)، والرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية (1942)، وتاريخ التحليل الاقتصادي الذي لم يتم كتابته ونُشر عام 1954 بعد وفاته.

جديدة إلى السوق وفتح أسواق جديدة... الخ. مما يسمح لهذه الأخيرة من تغيير في دالة الإنتاج والتي بدورها تؤدي إلى زيادة الناتج الكلي، ويميز (Schumpeter) بين خمسة أصناف من الابتكارات:

- إنتاج سلعة جديدة.
- إدخال وسيلة جديدة في الإنتاج.
- التوسع عن طريق إدراج أسواق جديدة.
- الحصول على مواد أولية جديدة.
- إقامة تنظيم جديد في الصناعة.

ويرى (Schumpeter) أنه لا يوجد في أي وقت من الأوقات أي نقص أو قصور في التقنيات بقدر ما يوجد نقص في القدرات التنظيمية اللازمة لإدخال هذه الابتكارات في قطاعات الاقتصاد الوطني، ومن ثم فإن الشخص الأكثر أهمية في عملية التنمية الاقتصادية هو المنظم وليس الشخص الذي يمدد بالأرصدة الاستثمارية.

## 2- نموذج (Robert Solow)\*

قام (Solow) بنشر بحثه تحت عنوان: "مساهمات في نظرية النمو الاقتصادي" عام 1956 تناول فيها بناء نموذجه للنمو على المدى الطويل، وكان هدفه الأساسي في بناء هذا النموذج هو الإجابة على السؤال التالي: لماذا هناك بلدان غنية جداً وبلدان أخرى فقيرة؟ وما هي أسباب هذه الفروقات؟، ولهذا اقترح (Solow) إدخال عامل إنتاجي إضافي والمتمثل في عنصر العمل، ومتغير مستقل ثالث وهو المستوى التقني إلى معادلة النمو الاقتصادي<sup>3</sup>. وأنه لتوليد نمو في الإنتاج الفردي في المدى الطويل تم إدخال مفهوم التقدم التقني في النموذج، فإذا كانت دالة الإنتاج بالشكل العام  $F(K.L)$  فإنه يمكن النظر إلى التقدم التقني  $A$  على أنه زيادة في الناتج المحلي الإجمالي المتأتية من مختلف تأثيرات التقدم التقني، وهناك عدة تقسيمات للتقدم التقني، أهمها التي تقضي بأن التقدم التقني يدعم إنتاجية العمل، وتأخذ دالة الإنتاج في هذه الحالة الشكل التالي:

$$Y = F(K.AL) = K^\alpha (AL)^{1-\alpha}$$

ويعد التقدم التقني في نموذج (Solow) كمتغير ينمو بمعدل ثابت.

<sup>1</sup> الحبيب فايز إبراهيم، مرجع سابق، ص 46.

\* (Robert Merton Solow) (1924): الذي اشتهر بنظريته في النمو الاقتصادي: نموذج سولو. نال جائزة نوبل للاقتصاد في عام 1987.

<sup>2</sup> David Begg et al., **Macroéconomie**, Adaptation française: Bernard Bernier, Henri-Louis Védie, 2<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 2002, p297.

<sup>3</sup> ميشيل تودارو، التنمية الاقتصادية، ترجمة محمود حسن حسين ومحمود حامد محمود، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006، ص 150.

### المطلب الثالث: رأس المال البشري والنمو الاقتصادي

أصبح نموذج (Solow) مع بداية الثمانينات من القرن الماضي غير قادرٍ على تفسير ذلك التفاوت المتزايد في معدلات النمو بين الدول المتقدمة والدول النامية، وعليه فالسؤال الذي كان يطرح وما زال يطرح هو: ما هي الأسباب التي أدت إلى ظهور مثل هذا التفاوت بين الدول الغنية والدول الفقيرة؟ فكيف نجد أن معظم الدول المتقدمة لا تملك موارد طبيعية وتمكنت من التقدم كاليابان مثلا، وبالمقابل نجد دولاً تملك الموارد الطبيعية المختلفة لكنها لم تحقق مستويات مقبولة من معدلات النمو كمعظم دول الوطن العربي مثلا، وقد تبلور تفسير واضح لهذه الظاهرة، فالاختلافات الجوهرية تكمن في رأس المال البشري، فثروة المجتمع لا تقتصر على الموارد الطبيعية فقط وإنما تشمل الموارد البشرية أيضا، والموارد البشرية هي العامل الفعال في استعمال الموارد الطبيعية. وتشير الكثير من الدراسات القياسية أن البواقي التي لا تفسر عادة في نماذج النمو الاقتصادي تعزى إلى رأس المال البشري، كما أظهرت هذه الدراسات وخاصة الحديثة منها وجود أثر مباشر لرأس مال البشري على النمو الاقتصادي وخاصة في الأجل الطويل.

وبذلك أصبح رأس المال البشري يشكل أحد أهم القضايا التي تعنى بها المجتمعات على اختلاف أنظمتها ومستويات نموها، باعتباره ليس فقط أحد عوامل الإنتاج بل هو المؤثر الرئيسي في جميع مكونات التنمية، وأصبح في مقدمة المقاييس الرئيسية لثروة الأمم، وبدخول عصر التكنولوجيا أصبح كذلك المؤثر الحقيقي في نجاح واستمرار المؤسسات على المستوى المحلي أو الدولي، فالمؤسسات التي تريد أن تنافس وتبقى يجب أن تركز على المورد البشري باعتباره القوة المحركة للميزة التنافسية، ومن ثم أخذت قضية العناية بتنميته مكانتها على اعتبار أن الإنفاق على هذه التنمية يعد من أهم وأعلى درجات الاستثمار، وما زالت هذه الأهمية في تزايد مستمر وتأخذ مجراها في الدراسات والفعاليات التي تنظم وبشكل متواصل على كافة الأصعدة المحلية والإقليمية والدولية، خصوصا وأن العالم يشهد يوما بعد يوم تغيرات متلاحقة نتيجة للتطورات التقنية التي تحدث بفعل الإنسان وتنعكس عليه في ذات الوقت. عموما يمكن أن نقسم التناول العلمي لمفهوم رأس مال البشري من قبل علماء الاقتصاد إلى التناول التقليدي والتناول الحديث، وفيما يلي نستعرض أهم محطات تطور المفهوم:

#### 1- التناول التقليدي لرأس المال البشري

خلال فترة التناول التقليدي لم تكن هناك إشارات واضحة لرأس المال البشري على قدم المساواة مع بقية عناصر الإنتاج، وإنما كعنصر محسن لعناصر الإنتاج التقليدية، وفيما يلي نستعرض أهم محطات الفكر الاقتصادي التقليدي التي تناولته.

**1-1- التجاربيون:** كان التجاربيون يعلقون أهمية كبرى على المهارات البشرية والتعليم والتدريب باعتبارهما من أهم وسائل تنمية الثروة الوطنية، فقد أكدت كتاباتهم على أهمية المهارات البشرية واعتبرتها عنصرا إنتاجيا مستقلا من عناصر الإنتاج، كما أكدت أيضا على أهمية الدور الذي يقوم به التعليم والتدريب في تنمية هذه المهارات، ونظرت إليه كوسيلة لزيادة الإنتاجية الوطنية. وبهذا فقد كان التجاربيون على بينة من فكرة رأس المال البشري، ومن مفهوم

التعليم والتدريب كاستثمار، إلا أن هذه الأفكار افتقدت الصبغة التحليلية مما أدى إلى إهمالها في زاوية منعزلة من زوايا الفكر الاقتصادي.

**1-2-الكلاسيك:** من أهم رواد الفكر الاقتصادي الكلاسيكي الذين تناولوا رأس المال البشري نجد كل من (A.Smith)، و (A.Marchall)، و (D.Ricardo)، و (J.S.Mill) حيث ركز هؤلاء على أهمية نمو المعارف والمهارات البشرية من خلال العملية التربوية ومساهمتها في التنمية الاقتصادية.

لقد ذكر (A.Smith) في كتابه الشهير "ثروة الأمم" أن كافة القدرات المكتسبة والنافعة لدى سائر أفراد المجتمع تعتبر ركنا أساسيا في مفهوم رأس المال الثابت. وكتب يقول "...فاكتساب مثل هذه القدرات عن طريق رعاية صاحبها في أثناء تعليمه ودراسته وتدريبه يكلف دائما نفقات حقيقية تعبر عن رأس مال ثابت ومتحقق في الواقع في شخصيته، وكما أن المواهب تعتبر من ثروة الشخص، فإنها تشكل جزءا من ثروة المجتمع الذي ينتمي إليه". كما أكد (A.Marchall) على أهمية الاستثمار في رأس المال البشري باعتباره استثمارا وطنيا وفي رأيه أن أعلى أنواع رأس المال قيمة هو رأس المال الذي يستثمر في الإنسان، إذ عن طريق الإنسان تتقدم الأمم، والاقتصاد ذاته ذو قيمة محدودة إن لم يستغل في سبيل التقدم وذلك عن طريق القوى البشرية التي تُحول الثروات من مجرد كميات نوعية إلى طاقات تكنولوجية متنوعة تحقق التقدم المنشود. ولقد اعتبر (D.Ricardo) التعليم ضروريا لتوعية المجتمع وزيادة رفاهيته، كما اعتبر التعليم عاملا مؤثرا بطريقة غير مباشرة في الإنتاجية، ولذلك دعا إلى الاهتمام بالعمالة المدربة والماهرة، وقد ركز في كتاباته على نظرية القيمة في العمل واعتبر القيمة النوعية لكل جانب من جوانب العمل محددة بواسطة السوق وتخضع إلى حذاقة العامل وإلى النشاط الذي يقوم به أو يختاره. كما ركز (J.S.Mill) على قيمة رأس المال البشري واهتم بالتعليم، وشجع على التمويل من طرف الأهالي لعدم اطمئنانه لقدرة الدولة على الإنفاق، كما أكد على ضرورة التعليم الإلزامي وأن تمول الحكومة هذه المرحلة حتى يتعلم جميع أفراد المجتمع ويتخلصوا من أميتهم.

## 2-التناول الحديث لرأس المال البشري

برز الاهتمام المباشر برأس المال البشري بعد عجز مختلف المفكرين الاقتصاديين عن تفسير الاختلافات بين أداء اقتصاديات مختلف دول العالم من جهة وبين اختلافات أداء مؤسسات القطاع الواحد، وبرز بطريقة حتمية أن هذه الاختلافات سواء على مستوى الدول أو على مستوى المؤسسات تعزى إلى الاختلاف في طبيعة المخزون البشري أي رأس المال البشري. وقد أشار المفكر الجزائري "مالك بن نبي" إلى هذه الاختلافات وأعطى مثلا حول ألمانيا وإندونيسيا وبيّن أن الاختلاف الوحيد يكمن في رأس المال الاجتماعي أو رأس المال البشري.

<sup>1</sup> يرقى حسين، استراتيجية تنمية الموارد البشرية في المؤسسة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007، ص 138.

<sup>2</sup> سميرة عبد الصمد و سهام العقون، الاستثمار في رأس المال البشري ودوره في تخفيض البطالة: مدخل مواءمة التعليم الجامعي مع متطلبات سوق العمل المحلية، المنتدى الدولي حول: استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة المسيلة، الجزائر، 15 و 16 نوفمبر 2011، ص 4.

<sup>3</sup> سهيل الحمدان، اقتصاديات التعليم: تكلفة التعليم وعائداته، مؤسسة رسلان علاء الدين، الدار السورية الجديدة، دمشق، 2002، ص 10.

<sup>4</sup> المرجع نفسه.

<sup>5</sup> للمزيد أنظر: مالك بن نبي، المسلم في عالم الاقتصاد، دار الفكر، دمشق، سورية، 2002، ص 90-91.

وفيما يلي نستعرض أهم التناولات المباشرة له:

**2-1-نظرية (Schultz) \***: يعتبر (Theodore Schultz) من رواد نظرية رأس المال البشري التي تحددت ملامحها بوضوح في الستينيات، حيث يرى أن حقيقة التنمية الاقتصادية تكون بصفة كبيرة عن طريق الاستثمار في رأس المال البشري، ولقد أشار إلى أن مهارات ومعرفة الفرد شكل من أشكال رأس المال الذي يمكن الاستثمار فيه، لأن هذا النوع من الاستثمارات حسبته قد حقق معدلات أسرع للنمو في المجتمعات الغربية عما حققه الاستثمار في رأس المال المادي، ومن هنا فهو يرى أن نمو رأس المال البشري يمكن أن يكون من أهم السمات المميزة للنظام الاقتصادي.

وقد بنا (Schultz) مفهومه لرأس المال البشري على ثلاثة فرضيات أساسية هي:

— إن النمو الاقتصادي الذي لا يمكن تفسيره بالزيادة في المدخلات المادية، يرجع أساساً إلى المخزون المتراكم لرأس المال البشري.

— يمكن تفسير الاختلافات في الإيرادات وفقاً للاختلاف في مقدار رأس المال البشري المستثمر في الأفراد.

— يمكن تحقيق العدالة في الدخل من خلال زيادة نسبة رأس المال البشري إلى رأس المال التقليدي.

وقد ركز اهتمامه على عملية التعليم باعتبارها استثماراً لازماً لتنمية الموارد البشرية، وبأنها شكل من أشكال

رأس المال ومن ثم أطلق على التعليم اسم رأس المال البشري طالما أنه يصبح جزءاً من الفرد الذي يتلقاه.

يرى (Schultz) كذلك أن أكبر خطأ أو قصور في الطريقة التي تم التعامل بها مع رأس المال في التحليل

الاقتصادي هي إلغاء رأس المال البشري من هذا التحليل، فالغرض من التعليم حسب بعض الباحثين هو غرض

ثقافي وليس اقتصادي، فالتعليم في رأيهم ينمي الأفراد لكي يصبحوا مواطنين صالحين ومسؤولين من خلال إعطائهم

فرصة للحصول على فهم القيم التي يؤمنون بها.

يرى (Schultz) أن الاعتراف بالغرض الاقتصادي للتعليم لا ينفي الغرض الثقافي له، فإلى جانب تحقيق

الأهداف الثقافية هناك بعض أنواع التعليم التي يمكن أن تحسن من طاقات وقدرات الأفراد اللازمة لأداء أعمالهم

وإدارة شؤونهم، وأن مثل هذا التحسن يمكن أن يترتب عليه زيادة في الدخل القومي. وخلاصة القول فإنه يمكن اعتبار

كل من الآثار الثقافية والاقتصادية نواتج مشتركة لعملية التعليم، ويعني هذا وفقاً لـ (Schultz) أن الإسهامات

الثقافية للتعليم تؤخذ كمعطيات يبدأ بعدها تحديد ما إذا كانت هناك بعض المنافع الاقتصادية للتعليم والتي يمكن

اعتبارها رأس مال يتم تحديده و تقديره.

\* (Theodore Schultz) (1902-1998): اقتصادي أمريكي مختص في اقتصاديات التنمية، جزء كبير من حياته المهنية الأكاديمية كانت بجامعة شيكاغو، أصبح رئيس التجمع

الاقتصادي الأمريكي سنة 1960، حصل على ميدالية "والكر" سنة 1972، أكبر تقدير يمنحه التجمع، نال جائزة نوبل للاقتصاد سنة 1979.

<sup>1</sup> راوية حسن، مدخل استراتيجي لتخطيط و تنمية الموارد البشرية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص 66.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 67.

**2-2-نظرية (Becker)\*:** يعتبر (Gary Becker) أحد أهم الباحثين الذين أسهموا بأبحاثهم في تطوير نظرية رأس المال البشري، فقد اهتم بالتركيز على الأنشطة المؤثرة في الدخل المادي وغير المادي من خلال زيادة الموارد في رأس المال البشري، حيث بدأ الاهتمام بدراسة الأشكال المختلفة للاستثمار البشري من خلال التعليم والهجرة والرعاية الصحية ومع تركيزه الخاص على التدريب. وقد اعتبر بأن:

- العائد المحقق من الاستثمار يعد جزءا من الإيرادات، وأن معدل العائد على الاستثمار هو العامل الأساسي في تحديد المقدار المستثمر في رأس المال البشري.

- التدريب أكثر أنواع الاستثمار البشري فعالية في تفسير الاستثمار في رأس المال البشري على الإيرادات العمالية وعلى المتغيرات الاقتصادية الكلية.

وأهم ما ساهم به (Becker) هو أنه قام بالتحليل الاقتصادي للتدريب حيث ميز بين نوعين من التدريب، التدريب العام والتدريب المتخصص، كما قام بدراسة العلاقة بين الاستثمار في التدريب وإيرادات الفرد وبين معدل دوران العمل وتكلفة كلا من النوعين السابقين من التدريب. وحسبه فإن التدريب العام يرفع من الإنتاجية الحدية للفرد في المؤسسة التي تقدم له التدريب وكذلك في أي مؤسسة أخرى قد يعمل لها، وهذا راجع إلى سهولة نقل المهارات التي تم تنميتها بالتدريب العام على نفقات المؤسسة إلى مؤسسة أخرى. أما التدريب الخاص فهو يزيد من الإنتاجية الحدية في المؤسسة التي تقدم التدريب بدرجة أكبر من الإنتاجية الحدية إذا ما عمل بمؤسسة أخرى.

وحسب (Becker) يتحمل الفرد المتدرب تكلفة التدريب من خلال تخفيض أجره عن المعدل العادي أثناء فترة التدريب، ويمكن للمؤسسة أن تحقق عائد من خلال هذا الاستثمار إذا زادت الإنتاجية الحدية للفرد عن الأجرة الممنوحة له، مع مراعاة أن يتماشى مستوى الأجر في المؤسسة مع المستوى السائد في السوق من أجل المحافظة على الأفراد المدربين وجذب أفراد آخرين مدربين إن أمكن.

**2-3-نظرية (Mincer)\*\*:** تجسدت إسهامات (Jacob Mincer) في بناء نموذج يهدف إلى تفسير الانحرافات في توزيع الإيرادات، وقد حدد (Mincer) ثلاثة أهداف ينبغي تحقيقها من خلال البحث في مجال رأس المال البشري وهي:

- تحديد حجم الموارد المخصصة للتدريب.

- تحديد معدل العائد على الاستثمار في التدريب.

\* (Gary Stanley Becker) (1930-2014): اقتصادي أمريكي المعروف بأعماله في مجال التحليل الاقتصادي الجزئي والسلوكيات البشرية، حصل على جائزة نوبل في الاقتصاد سنة 1992.

<sup>1</sup> Eric Vatteville, *Mesure des ressources humaines et gestion de l'Entreprise*, éditions Economica, Paris, 1985, p247.

<sup>2</sup> أحمد شاترا، استراتيجية الموارد البشرية، دار الفجر، القاهرة، 2002، ص 67.

\*\* (Jacob Mincer) (1922-2006): اقتصادي أمريكي يعتبر كمؤسس لاقتصاد العمل المعاصر، ساهم طويلا في التعليم العالي في جامعة كولومبيا، أدخل مفهوم "رأس المال البشري" إلى اقتصاد العمل، أول حاصل على جائزة (IZA) في اقتصاد العمل، له العديد من المساهمات العلمية لتطوير نظرية رأس المال البشري.

<sup>3</sup> يرقى حسين، مرجع سابق، ص 142.

- تحديد مدى المنفعة المترتبة على تحديد التكلفة والعائد على التدريب في تفسير بعض خصائص سلوك الأفراد.
- وقد شمل مفهوم (Mincer) للتدريب إضافة لما سبق التدريب الرسمي والتدريب غير الرسمي والتعليم بالخبرة، وقد توصل من خلال دراسة أثر الاستثمار في التدريب على دخل وسلوك الأفراد إلى مجموعة من الاستنتاجات منها:
- كلما زادت مستويات الفرد التعليمية كلما زادت احتمالات حصوله على مزيد من التدريب في مجال العمل.
- كلما زاد معدل دورات تدريب العامل كلما زادت تكلفة الاستثمار في التدريب.
- كلما زاد الاستثمار في التدريب خاصة المتخصص زادت احتمالات بقاء الفرد في المؤسسة أي استقرار العمالة.

#### المطلب الرابع: النمو الاقتصادي في نماذج النمو الداخلي

تعتبر النظريات التقليدية أفكار اقتصادية عامة، لم تتطرق إلى موضوع النمو الاقتصادي بشيء من التخصص، إلا أنها في حقيقة الأمر تعتبر القاعدة الأساسية للنظريات الحديثة، بل يمكن اعتبار هذه الأخيرة امتداد للنظريات التقليدية. فنظريات النمو الحديثة والتي يطلق عليها تسمية "نظريات النمو الداخلي"، أرجعت عدم قدرة نموذج (Solow) على تفسير ذلك التفاوت الحاصل بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة على الأقل إلى سببين رئيسيين هما: افتراض ثبات معدل نمو A وكذا افتراض دالة إنتاج فردية متزايدة بمعدل متناقص أي إنتاجية متناقصة.

وبالتالي في محاولة لتحديد المصدر الأساسي والآلية الأساسية لعملية النمو الاقتصادي فإن نظريات النمو الداخلي ترى أن هناك عدة مصادر للنمو الاقتصادي، وأنها تتشابه مع تلك التي سبق الإشارة إليها في النظريات السابقة ولكن مع وجود بعض الاختلافات. وقد كانت هناك عدة محاولات في هذا المجال قام بها مجموعة من الاقتصاديين، حيث تعتمد نماذج النمو الداخلي على عوامل خارجية في تراكم المعارف حسب (Romer)، ورأس المال البشري حسب (Lucas) وكذلك نفقات البحث والتطوير.

لا تزال نظريات النمو الداخلي قيد التطوير، وانقسمت إلى اتجاهين رئيسيين: الأول يركز على أسباب فشل الدول النامية في تحقيق النمو الاقتصادي، بينما يركز الثاني على العوامل الأساسية التي تساعد على تحقيق النمو الاقتصادي؛ سيتم فقط التركيز في هذا المطلب على الاتجاه الثاني، لذلك فإننا سنتطرق إلى كل من نموذج (Romer) المقترح سنة 1986 ونموذج (Lucas) المقدم سنة 1988، إضافة إلى نموذج (Romer) المقترح سنة 1990.

#### 1- نموذج (Romer) لسنة 1986

يوفر النموذج المقترح من طرف (Romer) سنة 1986 وجهة نظر بديلة للنمو طويل الأجل، وهو نموذج بسيط يعتمد بالإضافة إلى الادخار والاستثمار وتراكم رأس المال (النماذج النيوكلاسيكية)، على إدخال عامل تراكم المعرفة، وبالتالي يستبعد نموذج (Romer) فرضية التطور التكنولوجي الخارجي، والمعرفة حسب شكل أساسي من

<sup>1</sup> Eric Vatteville, Op.cit , p247.

<sup>2</sup> Dominique Guellec & Pierre Ralle, *Les Nouvelles théories de la croissance*, 5<sup>ème</sup> édition, La découverte, Paris, 2003, p39.



أشكال رأس المال وهي تتسم بخاصية السلعة العامة، واستند (Romer) في ذلك على أعمال (Arrow, 1962) و (SHeshinski, 1967) بإعادة بحث فكرة التعليم أو التدريب بالممارسة مرة أخرى.

في نموذج (Romer) جزء من المعارف له خاصية السلعة العمومية ولكن يجب على المؤسسات أن تدفع للحصول على حق إنتاج السلع المكتشفة حديثا، فإنتاج المعارف له مردود خاص لأن إنتاج المعارف يحسن من فعالية البحث، ومنه فإعانات البحث تسمح بمسارعة النمو الاقتصادي.

(Romer) في نمودجه يعتمد على مخزونين مترابطين هما: مخزون رأس المال المادي، ومخزون المعرفة المتولد عنه، فمع ثبات إيرادات المخزونين أمكن للاقتصاد أن يتطور في معدل نمو ذاتي طويل الأجل وثابت معتمدا على العوامل التي تحكم الميل الحدي للدخار، إذ أنه بزيادة مدخرات أطراف النشاط الاقتصادي يتحقق المزيد من التراكم الذي يحقق بدوره نموا أكثر ارتفاعا.

سلم (Romer) بأن التقدم التكنولوجي في الصناعة يتطلب نشاطا جماعيا بهدف الربح مؤلفا من مركبتين مختلفتين: تصاميم محددة متجسدة في منتجات يمكن تسجيل براءات اختراعها لإبعاد الشركات المنافسة عن ممارسة النشاط نفسه، بالإضافة إلى المعرفة المتعلقة بهذه التصاميم والتي تعد أساسا ملكية عامة. لا تكفي اليد العاملة ورأس المال لإبداع تصاميم جديدة، إذ يجب تكريس رأس مال بشري لهذه المهمة. ويصبح رأس المال البشري منتجا أكثر من خلال تفاعله مع مخزون المعرفة الذي يضم المعرفة المتعلقة بكل التصاميم السابقة بالإضافة إلى المعرفة العلمية. فكلما ازدادت المعرفة أصبحت جهود البحث والتطوير المعتمدة على رأس المال البشري منتجة أكثر.

كلما ازداد رأس المال البشري الذي ينعم به اقتصاد ما، ازداد حجم المنتجات التي تزيد في الإنتاجية، وازداد حجم المخزون المعرفي، مما يسمح باستمرار النمو الاقتصادي على وجه متزايد. وبالتالي تعجز الأنظمة الاقتصادية الفقيرة برأس المال البشري عن تنسيق تفاعل مماثل بين رأس مالها البشري وبين مخزون المعرفة التصميمية، ولهذا لا تستطيع هذه الأنظمة (على الأقل داخليا) متابعة إنتاج التجهيزات الضرورية للنمو السريع.

ونموذج (Romer) مبني على دالة إنتاج من نوع (Cobb-Douglas) ذات نفس الخصائص لدالة الإنتاج للنموذج النيوكلاسيكي وتأخذ الشكل التالي:

$$Y_i = A(K_i)^\alpha (KL_i)^{1-\alpha} \quad \text{مع } 0 < \alpha < 1$$

حيث:

$Y_i$ : مستوى الإنتاج في المؤسسة i

$L_i, K_i$ : حجم العمل ورأس المال المستخدم في كل مؤسسة

<sup>1</sup> محمد عبد العال صالح، توجهات التنمية الصناعية في الاقتصاد الجديد، ورقة مقدمة إلى المؤتمر السنوي الأول للجمعية الاقتصادية العمانية، مسقط، عمان، 2-3 أكتوبر 2005، ص15.

<sup>2</sup> عبد الباسط وفاء، النظريات الحديثة في مجال النمو الاقتصادي: نظريات النمو الذاتي، دراسة تحليلية نقدية، دار النهضة العربية، مصر، 2003، ص 34.

<sup>3</sup> فريديريك م. شرر، تعريب غلى أبو عمشة، نظرة جديدة إلى النمو الاقتصادي وتأثيره بالابتكار التكنولوجي، ط1، مكتبة العبيكان، الرياض، السعودية، 2002، ص 57.

<sup>4</sup> Robert J. Barro & X. Sala-i. Martin, *la croissance économique*, traduit par Fabrice Mazerolle, Ediscience international, Paris, 1996, p165-170.

K : مخزون رأس المال الكلي

A : عامل مشترك بين جميع المؤسسات وهو يمثل التقدم الفني أو المعرفة، وهو دالة لمخزون رأس المال الكلي.

## 2- نموذج (Lucas) سنة 1988

طرح (Lucas) فكرة رئيسية سنة 1988 تتمثل في أن سبب اختلاف معدلات النمو بين الدول يعود إلى مستوى تراكم رأس المال البشري بين هذه الدول، وأن العنصر الأساسي للنمو هو ديناميكية تراكم هذا المخزون من رأس المال. ويضيف (Lucas) أن فعالية هذا العامل مرتبطة بمستوى الاقتصاد، فكلما كان الفرد يمتلك رصيد رأس مال بشري كبيراً، فهذا يعني أن اقتصاد المجتمع الذي يعيش فيه متطور.

اعتمد (Lucas) في صياغة نموذجه على مجموعة من الفرضيات نلخصها فيما يلي:

- يعتبر أن الاقتصاد مشكل من قطاعين فقط أحدهم مكرس في إنتاج السلع والآخر في تكوين رأس المال البشري.

- كل الأعوان أحادية، بمعنى لا يوجد تباين لا في الاختيارات التربوية ولا في المردود الفردي المبذول في الدراسة، وعددهم يساوي  $n$ .

- يعتبر أن تراكم رأس المال البشري ( $kh$ ) مقيد بالمعادلة التالية:

$$\dot{h} = \beta(1 - \mu)h$$

حيث:  $\mu$  تمثل الزمن المسخر للعمل؛  $(1 - \mu)$  الزمن المسخر للحصول على المعارف؛  $\beta$  مقدار الفعالية؛  $h$  رأس المال البشري الفردي.

أما دالة الإنتاج فهي من نوع كوب - دوغلاس (Cobb-Douglas) تأخذ الشكل التالي:

$$Y = K^\beta (hL)^{1-\beta}$$

ونموذج (Lucas) يجتمع كثيراً في بعض الخصائص مع نموذج (Solow)، وذلك في حالة إذا ما استبدلنا  $h$  مكان  $A$ ، حيث يلعب الرأس المال البشري في نموذج (Lucas) نفس الدور الذي يلعبه التقدم التقني في نموذج (Solow)، لكن (Lucas) يقدم تفسيراً لنمو رأس المال البشري في نموذجه وذلك على عكس (Solow) الذي اعتبره ثابتاً، فتفسيره في نموذج (Lucas) هو أنه كلما كان هناك تسخير وقت كبير وكافي للتكوين  $(1 - \mu)$  من طرف الأفراد كلما ساعد ذلك على زيادة رأس المال البشري وبالتالي زيادة النمو الاقتصادي، والعكس يحدث في حالة إهمال التكوين والتعليم.

في هذا النموذج نلمس أن سبب وجود اختلاف في درجة الغنى والفقر بين مختلف الدول يرجع في الأساس إلى اختلاف المدة الزمنية المسخرة للتكوين والتعليم، فنجد أن دول المتقدمة تمتاز بمعدلات نمو جيدة وذلك لأنها

<sup>1</sup> Catherine Guio-Ann & Marcus Dejardin, *Croissance endogène spatialisée et développement régional*, OECD, Paris, 2004, p86.

<sup>2</sup> Jean-François Jacques & Antoine Rebeyrol, *Croissance et fluctuations: Analyse macroéconomique de la croissance*, éditions Dunod, Paris, 2001, p 256.

أعطت الأهمية الكبيرة والوقت الكافي للتكوين في حين نجد أن دول الأخرى تمتاز بمعدلات نمو ضعيفة وذلك لعدم اهتمامها أو اهتمام أفرادها بالتكوين، وهكذا فإن السياسة التي لها القدرة على الرفع من وقت التكوين بشكل دائم -تفضيل تراكم المعارف- سوف يكون لها أثر إيجابي على النمو الاقتصادي.

### 3- نموذج (Romer) لسنة 1990

ينطلق (Romer) من أن الأفكار تختلف عن الأملاك الاقتصادية (سلع اقتصادية) التقليدية القابلة للتنافس، فتدخلت الخصائص الغريبة للمعارف والأفكار باعتبارها سلع اقتصادية غير قابلة للتنافس، وهذا ما يسمى بخاصية عدم التنافس (ذلك ان استخدامها من قبل شخص ما لا يمنع استخدامها من قبل الآخرين في نفس الوقت دون أن يؤدي ذلك إلى تدهورها)، وتكون المعرفة كذلك حصرياً جزئياً أي لا يمكن للمالك أن يراقب استعمالها من طرف متعاملين اقتصاديين آخرين إلا جزئياً، وبالتالي يصعب منع الآخرين من استخدامه إلا بالمحافظة على السرية التامة، وهذا ما يسمى بخاصية عدم الاستبعاد، ومنه لا يمكن افتراض منافسة في الأسعار بين الآخذين للمعرفة، و عوضاً عن ذلك فإنه يجب أن يكون التوازن في حالة المنافسة الاحتكارية لا المنافسة التامة كما تفعل النظرية النيوكلاسيكية. يمكن أن تكون التكلفة الأولية للإنتاج مرتفعة جداً ولكن الوحدات الآتية نحصل عليها بسهولة أكثر وذلك بنسخ الوحدة الأولى، هذا ما يجعل اقتصاد الأفكار مرتبطاً ارتباطاً وثيقاً بالمرودودات ذات غلة الحجم المتزايدة وبالمنافسة غير التامة.

ويمكن تفسير نموذج (Romer) كما يلي:

- في هذا النموذج التقدم التقني داخلي المنشأ وينتج عن إنتاج المعارف من طرف باحثين دافعهم الربح.
- يبحث النموذج في تفسير كيف ولماذا البلدان الأكثر تقدماً تعرف نمواً مسانداً -مضاعفاً-
- التقدم التقني المرتبط بنشاطات البحث والتطوير هو أساس التفسير.
- دالة الإنتاج التي تكون النموذج هي مجموعة من المعادلات التي تشرح الطريقة التي تتطور بها عوامل الإنتاج في الزمن وهي على الشكل التالي:

$$Y = K^{\alpha} (AL_Y)^{1-\alpha}$$

$$(0 < \alpha < 1)$$

حيث:

A: رصيد الأفكار.

K: رصيد رأس المال.

### المبحث الثاني: رأس المال الفكري ضمن مقارنة الموارد والكفاءات

تدفع متطلبات التحول نحو الاقتصاد المبني على المعرفة بالمؤسسات إلى زيادة الاهتمام بمفاهيم رأس المال الفكري وأبعاده الكامنة، ودوره في خلق القيمة، كما أن إدراك تلك المفاهيم أصبح أمرا ضروريا لزيادة قدرة المؤسسة على تحقيق ميزة تنافسية مستدامة. فنجد ضمن هذا الإطار أن استخدام رأس المال كمفهوم اقتصادي لم يقتصر على عوامل الإنتاج كالأرض، والعمالة، ورأس المال، بل تم اقتباس المصطلح واستعماله في علوم الإدارة، تحت ما يعرف برأس المال البشري الذي يشير إلى مجمل المهارات، والخبرات، والتعليم، والمعرفة المتراكمة، وبعد التطور المستمر لهذا المفهوم تم التركيز على رأس المال الفكري كأحد أهم الأصول غير الملموسة المؤثرة على الميزة التنافسية للمؤسسة.

لقد تنوعت مساهمات الباحثين ومقارباتهم التي حاولت تفسير طبيعة العوامل التي تركز عليها الميزة التنافسية للمؤسسة، حيث تعد مقارنة هيكل الصناعة لـ (M.Porter) من أهم تلك المقاربات التي لقيت رواجاً في الحقل التسييري منذ بداية الثمانينات من القرن العشرين. وبالرغم من النجاح الذي لاقته المقاربة فقد ظهرت لبعض الباحثين (والمتصلة بالتحليل الاستراتيجي للمؤسسات) مساهمات ومقاربات تحاول أن تفسر العديد من الظواهر الحديثة التي لازمت البيئة التنافسية، أهمها تلك المقاربة التي تقر أن امتلاك المؤسسة للميزة التنافسية المستدامة يرجع إلى الموارد الداخلية والكفاءات.

وينبع تطور الفكر الاستراتيجي في الأصل من ثلاثة اتجاهات أساسية:

الاتجاه الأول ذو طابع عام، انبثق أساساً من محاضرات السياسة العامة والتي كانت تلقى في مدرسة "هارفارد لإدارة الأعمال" من طرف الأساتذة (Learned, Christensen, Andrews, & Guth). وبالتالي يعتبر نموذج (LCAG) نموذجاً رائداً في هذا المجال والذي ركز تحاليله على نجاح المؤسسة من خلال تشخيص عناصر القوة والضعف داخلياً والمرتبطة بمدى قدرتها على الاستجابة للفرص والتهديدات التي تفرضها البيئة التي تنشط فيها كخطوة أولى نحو تحديد (توصيف) التوجهات الاستراتيجية اللازمة، وذلك على اعتبار أن الاستراتيجية هي عملية توفيق أو مطابقة بين الامكانيات الداخلية والضغوطات الخارجية، ومن هنا أخذ هذا النموذج تسمية (Strength / Weakness / Opportunity / Threat).

الاتجاه الثاني ينطلق من دراسات الاقتصاد الصناعي، ويركز بالأساس على التحليل الهيكلي لقطاعات النشاط، وقد تبلور في مطلع الثمانينات على يد (M.Porter) الذي صاغ نظرية القوى التنافسية الخمس جاعلاً من المحيط التنافسي مركز اهتمام، ويتلخص هذا النموذج في تحليل:

- شدة المنافسة الحالية؛
- القوة التفاوضية للموردين؛
- قوة التفاوضية الزبائن؛
- تهديد المنافسة المحتملة؛

<sup>1</sup> زهية موساوي، الاستراتيجية وإدارة الموارد البشرية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد1، 2002، ص 2.

— تحديد المنتوجات البديلة.

يتفق الاتجاهان السالفان على تولية العوامل الخارجية (المحيط) مكان الصدارة في التحليل، واعتبار نجاح المؤسسة أو تفوقها رهين بمدى قدرتها على التكيف مع الضغوطات الخارجية وتقلبات المحيط.

— الاتجاه الثالث نجد جذوره في أعمال (Edith T. Penrose) التي كانت سباقة إلى اعتبار المؤسسة مجموعة من الموارد المادية والبشرية، وهي التي تحول هذا "العالم الداخلي" القدرة على دفع النمو بصفة مساوية على الأقل للعوامل الخارجية (متطلبات الزبائن أو الضغط التنافسي).

### المطلب الأول: الاطار النظري لمقاربة الموارد والكفاءات

#### 1-نشأة وتطور النظرية

نظرية الموارد تحاول أن تعطي الأولوية للجانب الداخلي للمؤسسة في التحليل الاستراتيجي، فالمصدر الأساسي للميزة التنافسية هو من خصائصها الداخلية وليس من خصائص هيكل الصناعة والمحيط الذي تعمل فيه، فتحليل هيكل الصناعة والتعرف على أهم الفرص مهم، ولكن لا يفسر لنا الفرق في الأداء بين المؤسسات ومصادره، وانطلاقاً من هذه النظرية فإن الفرق بين أداء المؤسسات يرجع أساساً إلى الموارد المتميزة وطريقة المزج والتنسيق بين هذه الموارد، وبالتالي يفترض على نظام التسيير الاستراتيجي أن يدخل المؤسسة ضمن آلية تسمح لها بالحفاظ على ثروتها من الموارد والكفاءات، وعلى هذا الأساس أصبحت النظرة إلى هيكل الصناعة تقليدية وليست لها القدرة على تفسير تنافسية المؤسسات، مما جعلها تترك مكانها شيئاً فشيئاً لمقاربة نظرية جديدة أكثر شمولية، عرفت بالمقاربة المرتكزة على الموارد. وأنّ منظرو هذه المقاربة، غالباً ما كانوا يستشهدون بمؤسسات يابانية نشط في قطاعات تلعب فيها التكنولوجيا دوراً أساسياً، وللوصول لذلك فإن هذه المؤسسات عالية الخبرة دائماً ما تستنجد بموارد وكفاءات متميزة سمحت لها بالحصول على منتجات ذات جودة عالية.

إنّ المقاربة المرتكزة على الموارد كغيرها من النظريات تستند إلى أعمال نظرية مسبقة، فالنظرية تستمد أصولها بشكل مهم من أربعة مصادر (الدراسة التقليدية للكفاءات المتميزة، تحليل "Ricardo) للربح، أعمال (Edith T. Penrose) سنة 1959، دراسة مكافحة الاحتكار في الاقتصاد.

— **نظرية الربح:** لـ (David Ricardo) التي تفترض أن امتلاك مورد أو عدة موارد نادرة يمكن أن يعود على مالكة بفوائد ربعية مفيدة.

<sup>1</sup> ثابتي لحبيب، تطوير الكفاءات وتنمية الموارد البشرية: التحدي الأساسي للتنافسية الجديدة، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة ورقلة، الجزائر، 8 و9 مارس 2005، ص 243.

<sup>2</sup> Jay B. Barney & Delwyn N. Clark, **Resource-Based Theory: Creating and Sustaining Competitive Advantage**, Oxford University Press, New York, 2007, p5.

<sup>3</sup> سملاي محضيه، أثر التسيير الاستراتيجي للموارد البشرية وتنمية الكفاءات على الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005، ص 44.

- أعمال (Edith Penrose): في سنة 1959 قامت (Penrose) بإصدار كتاب بعنوان "نظرية نمو المنشأة"، كان الهدف منه فهم عملية نمو الشركات وحدود هذا النمو، حيث اعتبرت أن ما يحدث داخل المؤسسة لتحليل قدرتها على النمو على درجة الأهمية لما يحدث في بيئتها الخارجية، وبالتالي فإن نمو المؤسسة يتحدد من:
- الفرص الإنتاجية الموجودة بوصفها حافظة الموارد الإنتاجية التي تراقبها، وحفاظة الموارد الإنتاجية يمكن أن تختلف بشكل كبير من شركة إلى شركة، فهي أساسا غير متجانسة حتى في نفس الصناعة؛
- الجهاز الإداري المستخدم من أجل ربط واستغلال تلك الموارد.
- الدراسة التقليدية للكفاءات المتميزة: في إطار محاولة الباحثين الإجابة عن التساؤل: لماذا بعض الشركات تتفوق باستمرار عن الشركات الأخرى؟ فنجد أن الإجابة عن هذا التساؤل بدأت مع (M.Porter) فالجهود تركزت حول ماذا تعرف المؤسسة عن كفاءاتها المتميزة، فالكفاءات المتميزة هي تلك السمات المتميزة للمؤسسة التي تمكنها من اتباع استراتيجية أكثر كفاءة وفعالية من غيرها من الشركات.
- دراسة مكافحة الاحتكار في الاقتصاد: ظل الاقتصاد دائما مهتما بالحياة الاجتماعية، فكان يستخدم لتوجيه السياسة الاجتماعية في مجال أنظمة مكافحة الاحتكار، حسب مدخل تحليل الرفاهية الاجتماعية ومكافحة الاحتكار يتم تعظيم الرفاهية الاجتماعية عندما تكون السوق أو الصناعة في حالة منافسة تامة والعكس، وقد تم تطوير نموذج (هيكل - سلوك - الأداء) لتحليل ذلك. وفق هذا النموذج فإن هيكل الصناعة هو الذي يحدد مجالات النشاط التي يمكن للمؤسسة ممارستها من جهة، وهذا ما يعرف بالسلوك، وانعكاس كل ذلك على أداء المؤسسة وتطورها في الصناعة التي تنشط فيها من جهة أخرى، وأن تحقيق المؤسسات لأداء مرتفع ومتواصل يعكس تصرف غير تنافسي يؤدي إلى تخفيض الرفاهية الاجتماعية. وكان نقاد وجه إلى هذا النموذج قام (Demsets) بنشر مقال سنة 1973 في "جريدة القانون والاقتصاد" اعتبر فيها أن تحقيق مستوى أداء متفوق يمكن أن يعزى إلى شيء كبير مجهول، بالإضافة إلى الحظ، أو فكرة غير مألوفة من قبل الإدارة... كما يمكن تفسير القدرة التنافسية الأساسية على أنها مقياس للقوة الاحتكارية هو أن تلك المؤسسات لديها فرصة تقديم خدمة أفضل للعملاء.
- وتجدر الإشارة أن المفكر الاقتصادي (Warnerfelt) أول من استعمل مصطلح المقاربة المبنية على الموارد (Resource based View) وذلك في مقال نشره سنة 1984 بجريدة "التسيير الاستراتيجي". ثم تبعه آخرون من أمثال (Grant, Cool, Barney) المؤسسين لهذه النظرية التي اعتبرت فيما بعد مدرسة قائمة بذاتها خلال فترة التسعينيات، لتتشكل بذلك ملامح نظرة جديدة وموسعة في مجال الاستراتيجية.
- ويمكننا تلخيص أهم الفرضيات التي تركز عليها نظريات الموارد في النقاط التالية:

<sup>1</sup> Jay B. Barney & Delwyn N. Clark, Op.cit, p11.

<sup>2</sup> Ibid, p5.

<sup>3</sup> Harold Demsetz, **Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy**, Journal of Law and Economics, Vol.16, No.1, Apr. 1973, p3.

<sup>4</sup> ثابتي الحبيب، مرجع سابق، ص 244.

- الموارد التي تحتاجها المنظمات لتحقيق النمو وتبني استراتيجيات جديدة، تتسم بالتغاير والتباين (أي أنها خصوصية لكل مؤسسة)، وهذه الخاصية تبقى ثابتة عبر الزمن، وعليه يمكن القول أن اختلاف المؤسسات مرده إلى حيازتها لموارد مختلفة، متغايرة وثابتة.
- حركية الموارد داخل المؤسسة تنمي ظاهرة التغاير على أساس أن هذه الموارد تتفاعل فيما بينها اتصالا وانفصالا، وهذه المسارات المستمرة تضمن للمؤسسة أصالة وتميزا في تشكيل حقيبة مواردها.

## 2-تعريف الموارد

قبل تحليل ومناقشة مدخل الموارد كمصدر للميزة التنافسية لابد من التعرف على بعض المفاهيم الأساسية المرتبطة بهذه المقاربة وخاصة مفهوم الموارد التي تتصف بإمكانية تحكم المؤسسة فيها والسيطرة عليها، وتسخيرها لاستراتيجياتها بهدف تحقيق ميزة تنافسية مستدامة.

فحسب (Barnay) تشتمل الموارد على كل الأصول، القدرات، العمليات التنظيمية، الخصائص المتعلقة بالشركة، المعلومات، والمعارف... الخ، وتتصف الموارد بإمكانية التحكم فيها والسيطرة عليها من جانب المنظمة، والتي تمكنها من وضع وتنفيذ استراتيجيات تسمح لها بتحسين فعاليتها ونجاحاتها.

ويعرف (Wernerfelt) الموارد على "أنها كل ما يمكن أن يكون من نقاط القوة والضعف لشركة معينة"، وبالنسبة له فإن موارد الشركة تتكون من مجموع الأصول الملموسة وغير الملموسة التي ترتبط بصفة دائمة بأنشطتها، بحيث تتضمن كل من العلامة التجارية، المعرفة التكنولوجية، مهارات الأفراد، الاتصالات التجارية، الآلات، الإجراءات الفعالة، رأس المال.

كما تم تعريفها من خلال العناصر التي تشملها، وبالتالي فإنها "تتجسد في مختلف الإمكانيات المتاحة أمام المؤسسة: موارد بشرية، موارد مادية، موارد معنوية أو غير ملموسة (معلومات، تكنولوجيا، براءات اختراع...)، وهو نفس التعريف الذي تناوله (شارلز هل و جارث جونز) على أنها "الموارد المالية، المادية، الاجتماعية أو البشرية، التكنولوجية، والعامل التنظيمي التي تساعد الشركة في خلق القيمة للمستهلكين".

## 3-تعريف الكفاءات

يعتبر مفهوم الكفاءة مفهوم متعدد الأوجه من حيث التصور، فيجعل من عملية إعطاء تعريف شامل وموحد له أمرا صعبا، لذا سنحاول إدراج مجموعة من التعاريف في محاولة للإلمام بالمفهوم وتحديد أبعاده.

<sup>1</sup> Jay B. Barney, **Firm Resources And Sustained Competitive Advantage**, Journal Of Management, Vol.17, No., 1991, p101.

<sup>2</sup> Birger Wernerfelt, **A Resource-Based View of the Firm**, Strategic Management Journal, Vol. 5, No. 2. Apr. - Jun. 1984, p172.

<sup>3</sup> طاهر محسن منصور الغالي و وائل محمد صبحي إدريس، الإدارة الاستراتيجية: منظور منهجي متكامل، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص297.

<sup>4</sup> شارلز هل و جارث جونز، الإدارة الاستراتيجية: مدخل متكامل، ترجمة محمد سيد احمد عبد المتعال و إسماعيل علي بسيوني، ط6، دار المريخ للنشر، السعودية، 2008، ص 185.

فتم تعريفها على أنها "مجموعة فرعية من موارد الشركة والتي تتحدد بالأصول الملموسة وغير الملموسة التي تمكن الشركة من الاستفادة الكاملة من الموارد الأخرى التي تراقبها، ويمكن أن تشمل المهارات التسويقية للشركة، فرق العمل، التعاون بين المسيرين".

وتعرف كذلك على أنها "تنسيق ناتج عن مزج العديد من المعارف، الخبرات، التجارب، المؤهلات والمواهب المكتسبة مع مرور الوقت سواء للفرد أو المؤسسة".

وعرفها المجلس الوطني للمؤهلات المهنية في المملكة المتحدة على أنها "القدرة على تطبيق المعرفة والفهم والمهارات الفنية والفكرية لأداء فعال وفق المعايير المطلوبة في العمل".

كما أن (Grant) يرى أن عملية خلق الكفاءة ليست مسألة تجميع لمجموعة من الموارد، وإنما تتطلب بالضرورة تجميع للموارد بإشراك عامل التعلم (التمرن)، والذي يحدث بالتكرار، وبالتالي فإن العامل الأساسي في عملية خلق الكفاءات بالمؤسسات يكون من خلال الروتين التنظيمي.

كما أن (Le Boterf) يرى أن هناك تعريف يمكن أن يكون متماسكا لمفهوم الكفاءة الذي يعبر على أنها "مجموعة من المعارف، المعارف العملية، المعرفة السلوكية"، وبالتالي حسبها فإن التعريف يتميز ببساطة الألفاظ وسهولة تذكره وبساطة الشرح، فالكفاءة تنتج عن توظيف العناصر الثلاثة بطريقة مناسبة، من خلال التعريف نستنتج أن هناك ثلاث أبعاد للكفاءة وهي على النحو التالي:

- المعرفة النظرية: تتعلق بمجموع المعلومات المنظمة، المستوعبة والمدججة في إطار مرجعي يسمح للمؤسسة بتوجيه نشاطاتها والعمل في ظروف خاصة، ويمكن تعبئتها من أجل تقديم تفسيرات مختلفة. كما ترتبط المعرفة أيضا بالمعطيات الخارجية وإمكانية استعمالها وتحويلها إلى معلومات مقبولة يمكن إدماجها بسهولة في النماذج الموجودة مسبقا من أجل تطوير ليس فقط محتوى النشاط ولكن أيضا الهيكل وأسلوب الحصول عليها؛

- المعرفة العملية (الممارسات): القدرة على تنفيذ العمل بشكل ملموس وفق سيرورة وأهداف محددة مسبقا، ولا تلغي هذه المهارة المعرفة لكن ليست شرطا ضروريا لها. وهذا ما يجعل نقلها أمرا صعبا؛

- المعرفة السلوكية: القدرة الضرورية عند تنفيذ أو ممارسة المهام بتفوق، فتشمل الدقة، الالتزام، روح المبادرة، المميزات الشخصية المرتبطة بالعامل.

<sup>1</sup> Jay B. Barney & William S. Masterly, **Strategic Management and Competitive Advantage: CONCEPTS**, 4<sup>th</sup> edition, Pearson Education Inc., Upper Saddle River, New Jersey, USA, 2012, p66.

<sup>2</sup> Jean-Yves Bück, **le management des connaissances et des compétences en pratique**, 2<sup>ème</sup> édition, éditions d'Organisation, Paris, 2003, p106.

<sup>3</sup> Lou Van Beirendonck, **Management des compétence**, éditions De Boeck, Université Bruxelles, 2004, p16.

<sup>4</sup> Robert M. Grant, **The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implication for Strategy Formulation**, CALIFORNIA Management Review, Spring 1991, p122.

<sup>5</sup> Guy Le Boterf, **Repenser la compétence pour dépasser les idées reçues: 15 propositions**, éditions d'Organisation, Paris, 2008, p15.



## المطلب الثاني: تصنيف الموارد والكفاءات

### 1- تصنيف الموارد

- يمكن التمييز بين عدة تصنيفات للموارد، فنجد أن (Barney & Masterly) ينظران إلى أن موارد المؤسسة يمكن تقسيمها إلى أربع فئات هي:
- الموارد المادية: وتشمل التكنولوجيا الفعلية المستعملة في الشركة، المنشآت والتجهيزات، الموقع الجغرافي، القدرة على الوصول إلى المواد الأولية.
  - الموارد المالية: وتشمل كل الأموال أيًا كان مصدرها، وتشمل كل من النقدية، الأسهم، السندات، القروض البنكية، الأرباح المحتجزة، أو أي نوع هام من الموارد المالية.
  - الموارد البشرية: وتتضمن التدريب، الخبرة، القرارات، الذكاء، العلاقات، النظرة الفردية للمديرين والعاملين في الشركة.
  - الموارد التنظيمية: وتشمل الهيكل التنظيمي الرسمي للشركة، التخطيط الرسمي وغير الرسمي، أنظمة الرقابة والدعم، علاقات الرسمية بين المجموعات في الشركة وبين الشركة وبيئتها.
- كما أن (Afuah) يصنف موارد المؤسسة إلى:
- الموارد الملموسة: وهي عادة الموارد المحددة والمسجلة في القوائم المالية ضمن فئة الأصول، ويمكن أن تكون مادية كالمنشآت والمعدات؛ أو مالية كالنقد.
  - الموارد غير الملموسة: وهي الأصول غير المادية غير المالية مثل براءات الاختراع، الحقوق، العلامة التجارية، السمعة، نتائج الأبحاث، العلاقات مع الزبائن، العلاقات مع الموردين.
  - الموارد التنظيمية: وتتكون من الدراية والمعرفة التي يمتلكها الموظفون، الروتينيات، العمليات، الثقافة المنظمة. ويعتبر (Grant) الموارد على أنها الأصول الإنتاجية المملوكة للشركة والمقسمة إلى:
  - الملموسة: وهي الأسهل للتحديد والتقييم، وتشمل الأصول المالية والمادية المحددة والمقيمة في القوائم المالية (المالية: النقدية، الأوراق المالية، قدرة الاقتراض؛ المادية: المصانع، التجهيزات، الأرض، الاحتياطات المعدنية).
  - غير الملموسة: وهي أكثر قيمة من الموارد الملموسة وتشمل التكنولوجيا (براءات الاختراع، الحقوق، الأسرار التجارية، السمعة (العلامات التجارية، العلاقات، الثقافة)).
  - البشرية: تتكون من المهارات (الدراية)، القدرة على الاتصالات والتعاون والتحفيز.

<sup>1</sup> Jay B. Barney & William S. Masterly, Op.cit, p66-67.

<sup>2</sup> Allan Afuah, **Strategic Innovation: New Game Strategies for Competitive Advantage**, Rutledge, New York, 2009, p118.

<sup>3</sup> Robert M. Grant, **Contemporary Strategy Analysis**, 7<sup>th</sup> edition, John Wiley & Sons, Ltd, London: Blackwell, 2010, p127-131.

## 2- تصنيف الكفاءات

حاول العديد من الباحثين تحديد تصنيف للكفاءات حسب نوعيتها المهنية، أو درجة ارتباطها بالمهام، أو درجة الاحتياج الآني أو المستقبلي لها، من خلال ثلاث مستويات تركيبية لتواجدها:

- **الكفاءات الفردية:** تعرف الكفاءة الفردية بأنها "مجموع الخصائص التي تتوفر في الفرد، والتي تُمكنه من أداء العمل المطلوب منه بفعالية ونجاعة عالية". فينظر إلى الكفاءة الفردية على أساس أنها مزيج من العناصر تشمل: الدراية، المؤهلات، القيم، والتي تشكل المعارف النظرية التي يملكها الفرد، ومعارف عملية تتطور نتيجة التكوين والتجربة وممارسة الفرد للعديد من الأنشطة والتي تسمح للفرد بالتأقلم مع العمل المطلوب منه ومن ثم أدائه بفعالية، وبالتالي فالكفاءات الفردية يتم البحث عنها من خلال التقييم المستمر والدائم في جميع المستويات داخل المنظمة، فبعض الكفاءات قد لا تكون ظاهرة بفعل الظروف والعراقيل في البيئة التنظيمية للمنظمة.

- **الكفاءات الجماعية:** تعرف بأنها "قدرة الفريق المهني (مصلحة، وحدة، شبكة، مجموعة، مشروع...) على إدارة مهامه بشكل كفؤ والوصول إلى أهداف ونتائج محددة". فتعد الكفاءات الجماعية نتيجة مساهمة، تعاون وتعاضد بين العديد من الكفاءات الفردية؛ حيث لا يمكن للكفاءة الجماعية أن تكون مبنية بكفاءة فردية واحدة، وأيضا لكل كفاءة جماعية بناؤها الخاص، فهي تتشكل من مزج وتفاعل مجموعة من الكفاءات الفردية، إذن فالكفاءة الجماعية هي بناء خاص بالمؤسسة، ولا يوجد مثله في سوق العمل، يمكن ملاحظتها من خلال تعاون والتكامل المهني بين أفراد فريق العمل.

- **الكفاءات الاستراتيجية:** الكفاءات الاستراتيجية هي مكون إنساني نافع ونادر، أُدرج عميقا في تنظيم وتشغيل المؤسسة، وهو يتميز بصعوبة النقل والتقليد والتبديل، ولا تفتقر هذه الكفاءات عن المؤسسة التي تضعها في العمل، وقيمتها ليس لها معنى إلا بالنسبة لمؤسسة التي تستعملها وتطورها.

### المطلب الثالث: مقاربات نظرية الموارد والكفاءات

في الوقت الذي كانت تتطور فيه نظرية الموارد، طور مجموعة من الباحثين مقاربات تصب في نفس الإطار تحاول تفسير العديد من الظواهر المتعلقة بالميزة التنافسية، هذه المقاربات (المناظير) كانت لها نقاط تشابه عديدة مع نظرية الموارد إلا أن لكل منها تفسيراً خاصاً، منها:

#### 1- المنظور المرتكز على الموارد (Resource Based View)

ساهم في تطويره (Wernfelt, Rumelt Alchian, Barney)، فالمدخل يرتكز على أن المؤسسة تمتلك موارد، فهذه الموارد هي التي تمكنها من تحقيق ميزة تنافسية، وهذه الموارد تؤدي إلى الأداء المتفوق في المدى الطويل، فالدراسات التجريبية أثبتت المنظور المرتكز على مقارنة الموارد من خلال أن تباين في أداء المؤسسات ليس فقط في

<sup>1</sup> Lou Van Beirendonck, Op.cit, p16.

<sup>2</sup> مفتاح صالح، إدارة الموارد البشرية وتسيير المعارف في خدمة الكفاءات، الملتقى الدولي حول التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية، جامعة ورقلة، 9 و10 مارس 2004، ص 21.

<sup>3</sup> كمال منصوري و سماح صولح، تسيير الكفاءات: الإطار المفاهيمي والمجالات الكبرى، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد 7، جوان 2010، ص 54.

نفس الصناعة، ولكن أيضا ضمن حدود أضيق داخل الصناعات، فالموارد التي تكون ذات قيمة ونادرة هي التي يمكن أن تزود المؤسسة بميزة تنافسية، هذه الميزة التنافسية يمكن أن تستمر على مدى فترة زمنية إلى حد أن الشركة تقوم بحماية هذه الموارد من التقليد أو النقل أو التغيير. وعلى عكس المقاربة الهيكلية التي تبدأ المؤسسات تحليلها الاستراتيجي باختيار الأسواق الهدف ثم البحث عن الموارد اللازمة لتجسيد ذلك، فإن هذه المقاربة تعكس العملية، حيث يبدأ مسؤولو المؤسسة بتحديد الموارد ثم يقررون أي الأسواق يمكن استغلالها لتحقيق أرباح دائمة، وفي هذا الاطار نميز خمس خطوات أساسية لتجسيد ذلك هي:

1. تحديد وتصنيف موارد المؤسسة في ضوء نقاط القوة والضعف؛
2. التحديد الدقيق والتقييم الجيد لقدرات المؤسسة؛
3. تقييم مدى إمكانية تحقيق هذه الموارد والقدرات للربح مستقبلا إذا تم استخدامها مدة طويلة من قبل المؤسسة؛
4. اختيار الاستراتيجية الخاصة باستثمار واستغلال هذه الموارد والقدرات في ضوء الفرص الخارجية المتوقعة، ويتم اختيار الاستراتيجية وفقا لخصائص الموارد والقدرات؛

- تحديد فجوات الموارد وتوضيح كيف يمكن تقليص نقاط الضعف وتنمية الموارد، ويتحقق ذلك من خلال إحلال وتجديد الاستثمارات للمحافظة على مخزون المؤسسة من الموارد.

ضمن المنظور المرتكز على الموارد كانت هناك العديد من النظريات والاتجاهات التي حاولت التأكيد على أهمية الموارد وبالأخص الموارد غير الملموسة ودورها الاستراتيجي في تحقيق الميزة التنافسية، إلا أنه وفقا لهذا المنظور فإن كل مورد يمكن أن يكون له دور في تحقيق الميزة التنافسية، فالموارد الملموسة مثلا نادرا ما تحقق ميزة تنافسية من جانبها، لكن هذا لا يعني أنها لا يمكن أن تكون عامل نمو للميزة التنافسية والأداء.

## 2-المنظور المرتكز على الكفاءات الخورية (Core Competence Based View)

الكفاءات الخورية مفهوم تطور من خلال وجهة نظر المقاربة المرتكزة على الموارد، وحيانا يسمى بأسماء مختلفة مثل الكفاءات التنظيمية، القدرات المتميزة، القدرات الديناميكية، وتم دراستها على نطاق واسع من قبل الباحثين، وتم استخدام المصطلح لأول مرة بعد المقال الذي نشره كل من (Hamel & Prahalad) والذي اقترحا فيه لأول مرة مصطلح (Competencies Core)\* وعرفاه بأنه "التعلم الجماعي في المؤسسة" خصوصا كيفية تنسيق مهارات الإنتاج المتنوعة ودمج تيارات متعددة من التكنولوجيا، هذا التعلم أو التنسيق للمهارات الجماعية وراء خطوط الإنتاج للشركة هي مصدر لميزتها التنافسية والتي تمكنها من تقديم مجموعة جديدة من المنتجات أو الخدمات. فيمكن تشبيه الكفاءات الخورية بأنها جذور المنافسة وثمارها هي المنتجات والخدمات، وبالتالي تم التأكيد على أهميتها

<sup>1</sup> مؤيد سعيد سالم، أساسيات الإدارة الاستراتيجية، دار وائل للنشر، عمان، 2005، ص 115-118.

\* للمزيد انظر:

Prahalad, C.K. & Hamel, G, The core competence of the corporation, Harvard Business Review, Vol. 68, No. 3, 1990, p79-91.

<sup>2</sup> Gönül Kaya Özbağ, Resource Based View, Core Competence and Innovation: A Research on Turkish Manufacturing Industry, Scientific Research Journal (SCIRJ), Vol I, Issue III, October 2013, p10.

كقاعدة للميزة التنافسية. فالكفاءات المحورية عرفها (Pitt & Clarke) على أنها "الأصول والمهارات التي تستند إلى المعرفة، المميزة، الخاصة بالمؤسسة، والتي يمكن تشكيلها باستخدام القيم الملموسة وغير الملموسة لتوليد الأصول والموارد"، أي أنها ناتجة عن التداخل، والتساند، والتفاعل الحاصل بين مجموع أنشطة المؤسسة، الأمر الذي يتيح بناءها وتطويرها من خلال عملية التعلم التراكمي الذي يستغرق مدة زمنية معينة، ومن ثم ظهور موارد جديدة، ويرجع إطلاق صفة المحورية على هذه الكفاءات لأن بقاء المؤسسة واستمرارها، وتطورها أو انسحابها مرهون بها.

### 3- المنظور المرتكز على المعرفة (Knowledge Based View)

ساهم في صياغتها كل من (Grant, Spander, Conner, Kogut)، ويرى المنظور المرتكز على المعرفة بأن المعرفة هي أهم مورد استراتيجي وهي في حد ذاتها امتداد حديث في إطار نظرية الموارد، وعليه فهي تمثل المحور الذي تركز عليه مقارنة الموارد الداخلية والكفاءات التي تقر بأن موارد المؤسسات يتكون من بشكل متزايد من أصول المعرفة، وقد تعاضمت أهميتها بعد أن تبين أن بناء المزايا التنافسية وإدامتها تعتمد بالأساس على الموجودات الفكرية وتحديدًا على الأصول المعرفية، وأن وجود اختلاف في الأداء بين المؤسسات يفسر نتيجة عدم تماثل المعرفة بينها. فمع الانتقال من الاقتصاد الصناعي إلى الاقتصاد المعرفي التي خلقت حالة مستمرة من التغيير حدد (Peter Drucker) الاتجاه الرئيسي فيها عندما استعمل مصطلح عمال المعرفة (knowledge workers) وبدأت الكتابات عن الأفراد وتجاربهم تعتبر أكثر أهمية بالنسبة للمؤسسة من مهاراتهم المادية. حالة التغيير هذه فرضت على المؤسسات أن تتعلم إذا كانت تريد البقاء، وأنّ عليها أن تتعلم بسرعة أكبر من سرعة التغيير، فالتحدي الحالي هو تحديد مصادر جديدة وخلق قدرات جديدة لنموها، فالأفراد والمعرفة المرتبطة بهم والعمليات والتكنولوجيا من العوامل الرئيسية للفعالية التنظيمية، كما أن الاستراتيجيون يدركون أن الأصول غير الملموسة لمعظم المؤسسات هي المفتاح لقدرتها على خلق ميزة تنافسية. حيث يقول في هذا الشأن (Prahalad & Conner) "أنه من الواضح أن هناك من الأدبيات من ينظر إلى المنظور المرتكز على المعرفة كجوهر للمنظور المرتكز على الموارد، حيث أن أدبيات الإدارة الاستراتيجية الناشئة على منظور المرتكز على المعرفة تؤكد أن المعرفة هي أساس المنافسة، وأن المنظور المرتكز على موارد المؤسسات يجب أن يدمج التطور الزمني لمواردها وقدراتها التي تدعم الميزة التنافسية، والذي يتحقق بالقدرات الديناميكية".

### المطلب الرابع: الموارد والكفاءات كمصدر للميزة التنافسية

في محاولات لتفسير الميزة التنافسية للكثير من المؤسسات، ذلك أن حقيقة اختلاف الأداء داخل القطاعات يعتبر أكثر أهمية من اختلاف الأداء بين القطاعات المختلفة، وهو ما يبين أن هذا الطرح يمثل قطعة مع المقاربات التقليدية للميزة التنافسية والمركزة على أعمال (M.Porter)، فمقاربة الموارد والكفاءات بينت أن مصدرها لا

<sup>1</sup> Gönül Kaya Özbağ, Op.cit, p10.

<sup>2</sup> Carla Curado, **The knowledge based-view of the firm: from theoretical origins to future implications**, working paper in Department of Management (ISEG), Technical University of Lisbon, 1/2006, p5.

<sup>3</sup> CAROL GORELICK et al., **Performance Through Learning: Knowledge Management in Practice**, Elsevier Butterworth-Heinemann, USA, 2004, p7-8.

<sup>4</sup> Carla Curado, Op.cit, p6.

يرتبط بالتموقع الجيد في مواجهة ظروف البيئة الخارجية، بل بقدرة تلك المؤسسات على استغلال مواردها الداخلية وكفاءتها، وبالتالي تعتبر الموارد والكفاءات مدخلا أساسيا للميزة التنافسية لأن كل منها لها وظيفة فريدة من نوعها وفي اطار تكاملي تعزز المزايا التنافسية للمؤسسات، فهي تتضمن كل العناصر الملموسة وغير الملموسة بالمؤسسة، كما أن مدخل الموارد يركز على تحويل موارد المؤسسة إلى قدرات وكفاءات، والتي تعد بدورها مصدرا هاما لتحقيق الميزة التنافسية.

فتكون للموارد والكفاءات القدرة على توليد قيمة اقتصادية إذا استعملت للقيام بعمل ما، وفي إطار نظرية الموارد والكفاءات فإنها تكون قادرة على خلق القيمة إذا ساهمت في صياغة وتنفيذ الاستراتيجية، وعليه حسب هذا المنظور فإنه يمكن قياس قدرة الموارد على خلق القيمة من خلال قياس قدرة الاستراتيجية على خلق قيمة ليس بمقدور المنافسين الحاليين والمحتملين تقليدها وتفعيل استخدام الموارد والكفاءات، بمعنى تكون الموارد والكفاءات ذات قيمة إذا وظفت في صياغة وتنفيذ استراتيجية فعالة، ومن ثمة فإن عملية التقييم يجب أن تستهدف معرفة القيمة الناتجة عن الاستراتيجية وفي هذه الحالة فقط يمكن معرفة قيمة الموارد والكفاءات.

وأن الميزة التنافسية المستدامة هي التي تتحقق من خلال انتهاز المؤسسة لاستراتيجية خالقة للقيمة، وغير معتمدة من طرف أي متنافس حالي أو محتمل. وحسب (Barney) فإنه لكي تساهم كل الموارد في تحقيق الميزة التنافسية المستدامة يجب أن تتميز بالخصائص التالية:

- يجب أن يساهم في القيمة للشركة، بمعنى أنه يستغل الفرص و/أو التهديدات لبيئة الشركة؛
- يجب أن يكون المورد نادرا بين المنافسين الحاليين أو المحتملين للشركة؛
- يجب ألا يكون المورد قابلا للتقليد؛
- يجب أن تكون الشركة قادرة على استغلاله في العمليات التنظيمية.

<sup>1</sup> Jay B. Barney & Delwing N. Clark, Op.cit, p222

<sup>2</sup> Jay B. Barney & William S. Masterly, Op.cit, p57.

### المبحث الثالث: رأس المال الفكري ضمن المداخل الإدارية المعاصرة

يرتبط مفهوم رأس المال الفكري بعدد من المفاهيم والمداخل الإدارية المعاصرة، إذ يعتبر رأس المال الفكري امتداد للجهود العلمية لتطوير المداخل الإدارية التي تهدف إلى تحسين أداء المؤسسات، كما يشكل مدخل إدارة رأس المال الفكري الوسيلة الأكثر قدرة على تحقيق أهدافها في مجال التفكير الاستراتيجي، والجودة الشاملة، وإدارة المعرفة، والهندرة، وبالتالي أصبح يشكل جوهر عمليات التطوير المختلفة في المؤسسات المعاصرة. سنحاول التطرق إلى علاقة رأس المال الفكري بهذه المداخل الإدارية المعاصرة.

#### المطلب الأول: رأس المال الفكري والتفكير الاستراتيجي

##### 1- مفهوم التفكير الاستراتيجي

التفكير الاستراتيجي موضوع يتسم بالحدثة على مستوى التأطير والتصنيف، ظهر كرد فعل أحدثته الأبحاث حول استخدامات الإدارة الاستراتيجية لأسلوب التخطيط الاستراتيجي والذي عرف على أنه "العمل ضمن مجموعة من الافتراضات والبدائل المحتملة وكذلك تحدي الافتراضات والبدائل القائمة مما يؤدي إلى الوصول إلى افتراضات وبدائل أكثر مناسبة"، وبالتالي فهو يعبر عن "نمط من أنماط التفكير العام، يتضمن مجموعة من القدرات (الاستشرافية، الحدسية، الإبداعية، الابتكارية، النقدية) التي تمكن من يتصف بها من التحوال في محطات الإدارة الاستراتيجية بمرونة عالية وتركيب المعطيات الملائمة لمستقبلها، من خلال إجراء مناظرات معنوية للمثيرات البيئية باستخدام البوستر والسيناريوهات والنوافذ الاستراتيجية والمواقف الاختبارية والتنبؤية للوصول إلى أفكار جديدة، تتجسد بشكل سلوك وتضمن البقاء للمنظمة"، وبالتالي فهو يعبر عن مجمل العمليات الذهنية والمعرفية التي تجري في العقل والتي تساهم بشكل كبير في رسم ملامح الطريق للمنظمة للاستفادة من مواردها النادرة.

##### 2- أهمية التفكير الاستراتيجي

- يمثل مدخلا معاصرا من مداخل دراسة الإدارة الاستراتيجية، ويؤكد على حسن توظيف التفكير الحدسي المبدع في خدمة عمليات الإدارة الاستراتيجية بطريقة غير نمطية أو مقيدة.
- عملية لاكتشاف الجديد، لزيادة المهارات الفكرية لدى المفكرين الاستراتيجيين لرسم مستقبل المنظمة.
- أداة لصناعة المستقبل من خلال القدرة الاستشرافية الحدسية التي يتميز بها القائد الاستراتيجي.
- يعد نمطا فكريا يساهم في تحقيق المواءمة بين إمكانيات المنظمة وواقع المنافسة من خلال دراسة العلاقات المنظورة وغير المنظورة لمجمل أنشطة المنظمة مع مختلف الأنماط البيئية، ومن هنا جاءت الدعوات لتغيير نمط تفكير الإدارة العليا نحو التفكير الاستراتيجي الذي يستوعب الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية.

<sup>1</sup> Eton Lawrence, **Strategic Thinking**, A Discussion Paper, Prepared for the Research Directorate, Policy, Research and Communications Branch, Public Service Commission of Canada, April 27, 1999, p4.

<sup>2</sup> سعد علي العنزي و احمد علي صالح، إدارة رأس المال الفكري في منظمات الأعمال، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 399.

— بسبب التعقيد في بيئة المنظمات فالتفكير الاستراتيجي عملية اجتهادية لاتخاذ القرارات في مجال اقتناص الفرص ومواجهة الأزمات.

### 3-علاقة رأس المال الفكري بالتفكير الاستراتيجي

تعد العلاقة بين رأس المال الفكري والتفكير الاستراتيجي علاقة وطيدة جدا، لأن المفكرين الاستراتيجيين والذين تقع عليهم مسؤولية التفكير الاستراتيجي هم جزء من رأس المال الفكري، إذ يمتلكون نفس القدرات والمواصفات التي يتميز بها رأس المال الفكري، ولكنهم يختلفون في الخصائص التنظيمية كالمستوى الاستراتيجي وتوافر الشروط الوظيفية لشغل المنصب حيث:

- يتمركز المفكرون الاستراتيجيون في الاستراتيجية الشاملة (القمة الاستراتيجية)، بينما يتوزع رأس المال الفكري على مستويات استراتيجية كافة ابتداء من الشاملة وانتهاء بالتشغيلية؛
- يمتلك المفكرون الاستراتيجيون صلاحيات واسعة بحكم كونهم أعضاء مجلس إدارة فيما قد يمتلك رأس المال الفكري صلاحيات محددة أو ضيقة أو قسما منهم لا يمتلك صلاحيات إطلاقا؛
- يتوافر في المفكرين الاستراتيجيين شروط الموقع الوظيفي الحالي مثل التحصيل العلمي، مدة الخدمة، الخبرة الوظيفية... إلخ، بينما ليس بالضرورة توافر هذه الشروط في رأس المال الفكري.

وعلى هذا أساس نستطيع القول أن كل مفكر استراتيجي يعد رأس مال فكري ولكن ليس بالضرورة أن كل رأس مال فكري مفكر استراتيجي، كما أن مسؤولية المفكرين الاستراتيجيين كبيرة جدا إزاء المحافظة على رأس المال الفكري وتطويره، فدور المفكرين الاستراتيجيين يجب ألا يقتصر على التوجيه والتدريب وإنما عليهم مساعدة العاملين على تحديد الفجوات في مهاراتهم وكذلك تحديد مناطق ضعف المهارة فيهم من أجل تحسين أدائهم وذلك للتصدي للتقادم التنظيمي الذي يعتبر من المخاطر التي تصيب رأس المال الفكري.

أما في مجال دور المفكرين الاستراتيجيين في مواجهة الإحباط التنظيمي فيكون على أساس التركيز على تحفيز العاملين الذين يمثلون رأس المال الفكري على التجريب وإعطاء أسبقية متميزة لتنمية قدراتهم مع الأداء والإبداع فيه، بالإضافة لإعطائهم فرصا جديدة للتعلم وإعلامهم بالتغيرات التي تحدث على مستوى أدائهم ليشعروا بأهميتهم، وبالتالي زيادة الرضا الوظيفي لديهم مما يجعلهم يسعون لتطوير أدائهم باستمرار مما يقلل من معدلات دوران العمل الذي يعتبر من المظاهر التنظيمية للإحباط التنظيمي.

وعن دور المفكرين الاستراتيجيين في تقليل فرص الاغتراب التنظيمي من خلال قدرتهم على التجديد، والذي لا يكون إلا من خلال احتضان المتميزين وتقليل مقاومة التغيير والمعارضة في المنظمة. أضف إلى ذلك أن في البيئة التنافسية لا تستطيع أي منظمة التنافس إلا إذا استطاعت تحريك معلوماتها ونقلها بسرعة داخل المنظمة، وكلما زادت سرعة النقل زادت كفاءة المنظمة على التنافس، وهذه إشارة إلى عدم جعل المنظمة مغتربة عن محيطها.

<sup>1</sup> سعد علي العنزي و احمد علي صالح، مرجع سابق، ص 402.

وفي إطار تعزيز التميز التنظيمي فمن واجب المفكرين الاستراتيجيين القيام بوضع مخطط لامتنعاص المعرفة والأفكار الجديدة في عقول رأس المال الفكري في المنظمة، وذلك لتطوير القديم بصحيح أكثر حداثة وقبولا من خلال تهيئة الأجواء المناسبة لهم وتوفير المستلزمات المطلوبة لأعمالهم.

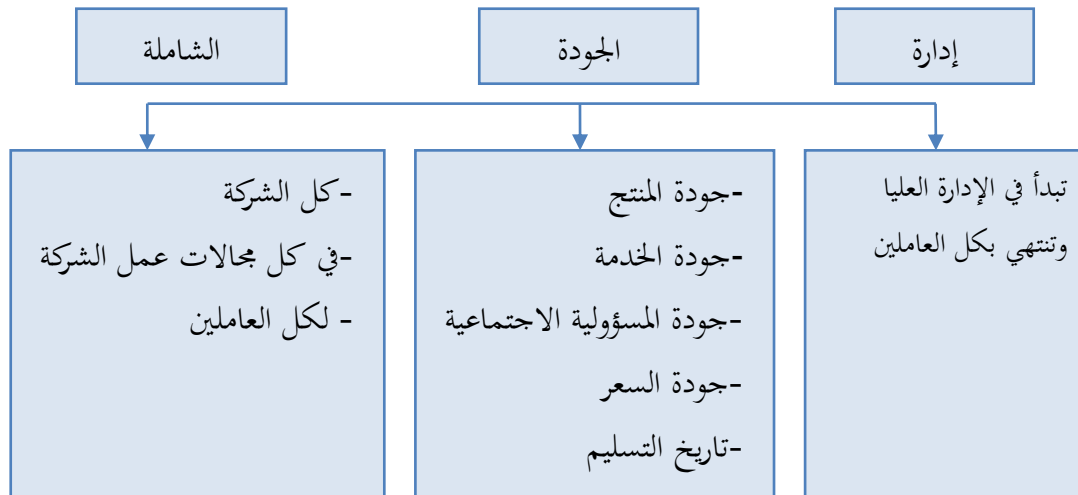
وفي صدد تنشيط التحفيز المادي والاعتباري فعلى المفكرين الاستراتيجيين وضع نظام للتحفيز وربطه بأداء رأس المال الفكري، كما أن يجب أن يكون هذا النظام قادرا على تحديد قيمة وأهمية رأس المال الفكري ومكانته.

### المطلب الثاني: رأس المال الفكري وإدارة الجودة الشاملة

#### 1- مفهوم إدارة الجودة الشاملة

إن مفهوم إدارة الجودة الشاملة مفهوم واسع وشامل لكامل المنظمة، وقد اختلف الباحثون في تحديد مفهومها مما يدل على شمول معناها، فكل له رأيه بهذا الصدد، فنجد تعريف (Baruche) الذي تناولها على أنها "عبارة عن سياسة تهدف إلى التزام مشاركة جميع أفراد المؤسسة من أجل تحسين جودة السلع والخدمات وجودة التسيير العملي وجودة الأهداف آخذا بالاعتبار تغيرات المحيط"، أما (Goetschm) فيرى أنها "الجهود التي تهدف إلى تعظيم القدرة التنافسية للمنظمة من خلال تضافر جهود جميع الأفراد للعمل على التحسين المستمر لسلع والخدمات"، ويصفها (Brilman) بأنها "نظام حديث يعمل على مشاركة كل الأفراد ويشجع اكتشاف المواهب والطاقات الكامنة في صفوف العاملين من أجل التحسين المستمر ومن أجل خدمة العملاء بأقل تكلفة"، ويجسد "البراوي" مفهوم إدارة الجودة الشاملة من خلال تطرقه لمكوناتها والتي مثلها كآلاتي:

#### الشكل رقم (1.1): مكونات مفهوم إدارة الجودة الشاملة



المصدر: سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، إدارة رأس المال الفكري في منظمات الأعمال، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 412.

<sup>1</sup> Jean-Pierre BARUCHE, *La Qualité du service dans l'entreprise*, éditions d'Organisation, Paris ,1992, p24.

<sup>2</sup> Jean Brilman, *Les meilleures pratique de management : au cœur de la performance*, éditions d'Organisation, Paris ,1998 , p24.



## 2- أهمية إدارة الجودة الشاملة

يمكن تلخيص بعض أهمية إدارة الجودة الشاملة بما يأتي:

- سلاح تنافسي تضمن المنظمة من خلالها حصة سوقية أكبر؛
- أداة لتحسين ربحية المنظمة عن طريق تخفيض تكاليف العمليات الإدارية والتشغيلية والبيع بأسعار تنافسية وجودة عالية ومن ثم زيادة قدرة المنظمة على المنافسة؛
- زيادة الفاعلية التنظيمية من خلال العمل الجماعي وكفاءة الاتصالات؛
- كسب رضا الزبون عن طريق التركيز على تلبية حاجياتهم ورغباتهم وأذواقهم وتحدد دور كل فرد من مرحلة بحوث السوق مروراً بمرحلة التصميم والإنتاج والنقل والتخزين والتوزيع وخدمات ما بعد البيع؛

## 3- علاقة رأس المال الفكري بإدارة الجودة الشاملة

إن علاقة رأس المال الفكري بإدارة الجودة الشاملة هي علاقة تكامل ولا تشكل بدائل فيما بينها يمكن الاختيار بينها لتطوير المنظمة، لأنهما في الواقع مفهومان متجانسان إلى حد كبير. وبالتالي تنبثق العلاقة بين المتغيرين المذكورين من كون رأس المال الفكري يعد العنصر الجوهرى والأساسي لتطبيق فلسفة إدارة الجودة الشاملة التي تهدف إلى إحداث تغير فكري وسلوكي في المنظمة، وأن إحداث هذا التغير الفكري والسلوكي لا يكون إلا بنخبة من ذوي القدرات الابتكارية والإبداعية، كما تبرز العلاقة بين المتغيرين من أن الجودة الشاملة تعبر عن الجهود التي تهدف إلى تعظيم القدرة التنافسية للمنظمة من خلال التحسين المستمر للسلع والخدمات وبالتالي لا يمكن بلوغ ذلك ما لم يتوافر رأس المال الفكري الذي له القدرة على إنتاج الأفكار الجديدة، أو تطوير القديمة بجودة عالية.

وقد حددت (سهيلة عباس) أوجه العلاقة بين المكونات الثلاثة لرأس المال الفكري (رأس المال بشري، رأس المال هيكلية، رأس مال زبائني)\* وإدارة الجودة الشاملة فيما يلي:

- أن هناك علاقة تبادلية بين كل من رأس المال الفكري وإدارة الجودة الشاملة، فتطبيقات إدارة الجودة الشاملة تعتمد على قيمة رأس المال الفكري، كما أن رأس المال الفكري يمكن تدعيمه ورفع قيمته من خلال تطبيق أسلوب إدارة الجودة الشاملة، ومبادئ هذه الإدارة، ومن بينها مبدأ العمل الفريق ومبدأ خدمة المستفيدين ومنهم العاملون في المنظمة اللذان يعتبران من المبادئ المهمة لتنمية رأس المال الفكري؛
- إن كفاءة رأس المال البشري يكون من خلال الإدارة والاستثمار الكفاء وتنمية المعارف والمهارات البشرية؛
- تزداد قيمة رأس المال الهيكلية بزيادة التشكيلات الخاصة بفرق العمل الفعالة وإدارة المعلومات، وتوفير أساليب الرقابة والتخطيط الذاتي وتصميم ونمذجة العمليات، وهي كلها عمليات ومتطلبات تسعى إليها إدارة الجودة الشاملة؛

\* سيتم التطرق بالتفصيل لمكونات رأس المال الفكري في المبحث الأول من الفصل الثاني.

<sup>1</sup> محيا بن خلف عيد المطيري، إدارة رأس المال الفكري وتنميته بالتعليم الجامعي في ضوء التحولات المعاصرة، أطروحة دكتوراه في الإدارة التربوية والتخطيط، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، 2007، ص 138.

— تزداد قيمة رأس المال الزبائني بتوفير برامج تدريبية متنوعة وأساليب تحضيرية جماعية مستندة على المهارات وتطبيق أنظمة التقويم المعتمدة على الأساليب الكمية للوصول إلى جودة المخرجات التي تحقق رضا الزبون الخارجي.

### المطلب الثالث: رأس المال الفكري وإدارة المعرفة

#### 1- مفهوم إدارة المعرفة

إدارة المعرفة ظاهرة حديثة ومعقدة لم يهتم علماء الإدارة بها في بداية ظهور علم الإدارة، إلا في الآونة الأخيرة بشكل كبير ومضطرد، وذلك يعزى إلى تزايد الاهتمام بالمعرفة والحاجة لإدارتها باعتبارها حقلاً مستقلاً ينبغي أن تتم معالجته بطريقة ومنهجية علمية، وتخزينها من أجل تحسين الأداء الكلي للمنظمات، وفي ابتكار منتجات وخدمات جديدة أو تحسين المنتجات والخدمات الحالية، أي العمل من أجل تحويل المعرفة إلى قيمة مضافة تستمد منها المنظمة ميزة تنافسية في السوق.

تعود بداية استخدام مصطلح إدارة المعرفة إلى النصف الأول من ثمانينات القرن الماضي، عندما استخدمه (Don Marchand) للإشارة إلى المرحلة النهائية في تطور نظم المعلومات. إلا أن المصطلح تم تداوله بعد ذلك من مداخل متعددة، يمكن عرض بعد التعاريف التي تناولت هذا المفهوم، منها تعريف (Koenig) والذي يؤكد على أن "إدارة المعرفة هي المسؤولة عن تنظيم وملاحظة إنتاج رأس المال الفكري والبحث عنه". كما عرفها "العلي وآخرون" على أنها "عملية تعريف وتحصيل وتخزين واسترجاع ونشر، وتطبيق رأس المال الفكري الظاهر والضمني لمنفعة أفضل للأفراد والسوق والمجتمع. وأضافوا بأنها تعني أيضاً الاستراتيجيات والتراكيب التي تعظم من الموارد الفكرية والمعلوماتية من خلال قيامها بعمليات شفاقة وتكنولوجية تتعلق بإيجاد وجمع ومشاركة وإعادة تجميع وإعادة استخدام المعرفة بهدف إيجاد قيمة جديدة من خلال تحسين الكفاءة والفعالية الفردية، والتعاون في عمل المعرفة لزيادة الابتكار واتخاذ القرار. أما (Rastogi) فيعرفها بأنها "عملية النظامية التكاملية، لتنسيق نشاطات المنظمة، التي على ضوءها يحدث اكتساب للمعرفة وإنشاء وخزن ومشاركة وتطوير وتكرار من قبل الأفراد والجماعات الساعية لتحقيق الأهداف التنظيمية الرئيسة".

على الرغم من تعدد التعريفات التي تستخدم في دراسة إدارة المعرفة، إلا أنه يمكن تصنيفها في ثلاثة مداخل أساسية، الأول يتعامل مع إدارة المعرفة على أنها رأس مال فكري وقيمة مضافة، وذلك من خلال التركيز على الموجودات الفكرية غير الملموسة والتي تحدد القيمة السوقية للمنظمة، والثاني يتناول إدارة المعرفة من حيث طرق وأساليب حيازتها وتوليدها وتخزينها واستخدامها، والثالث يركز على السمات الأساسية للمعرفة، والتي تؤثر في قيمتها الاقتصادية وتساهم في زيادة فعالية المنظمة وزيادة قدراتها التنافسية في ظل اقتصاد المعرفة.

<sup>1</sup> الهلالي الشربيني الهلالي، إدارة رأس المال الفكري وقياسه وتميمته كجزء من إدارة المعرفة في مؤسسات التعليم العالي، مجلة بحوث التربية النوعية، جامعة المنصورة، مصر، العدد 22، 2011، ص 14.

<sup>2</sup> عادل حرحوش المرغجي و أحمد علي صالح، رأس المال الفكري: طرق قياسه وأساليب المحافظة عليه، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2008، ص 58.

<sup>3</sup> ناصر محمود سعود جرادات وآخرون، إدارة المعرفة، ط1، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، ص 78.

<sup>4</sup> المرجع نفسه.

## 2- أهمية إدارة المعرفة

- من التعاريف سابقة الذكر يمكن استنتاج أهمية إدارة المعرفة كآآتي:
- جذب وتنمية وتطوير رأس الفكري للتغلب على المشكلات التي تواجهها المنظمة؛
  - نشر المعرفة بالمنظمة من خلال عمليات تراكم التعلم وزيادة الإبداع؛
  - الإشراف على تدفق المعرفة من المصادر الخارجية؛
  - توفير البيئة المشجعة لكل أفراد المنظمة على المشاركة بالمعرفة لزيادة فعالية المنظمة؛
  - إعادة استخدام المعرفة لتعظيم الاستفادة منها بإدخال الابتكار والإبداع في العمليات، المنتجات والخدمات؛
  - تحسين وتسريع عملية صنع القرارات؛
  - بناء إمكانيات التعلم وإشاعة ثقافة المعرفة والتحفيز لتطويرها والتنافس من خلال الذكاء البشري؛
  - توفير المعرفة على شكل وثائق وقواعد وبيانات وبرمجيات؛
  - بناء ميزة تنافسية مستدامة (المحافظة على الموقع التنافسي والميزة التنافسية) للمنظمة؛
  - تسريع نمو المعرفة من خلال الابتكار والجدرات الجوهرية للعمل؛

## 3-علاقة رأس المال الفكري بإدارة المعرفة

إن علاقة رأس المال الفكري بإدارة المعرفة علاقة وطيدة باعتبارهما نوعين من المفاهيم المرتبطة بالمنافسة المعتمدة على الفرد وعلى قوة العقل الفردي، وهذه القوة بحاجة إلى اطار تتحرك فيه، كما هي بحاجة إلى سياق من التعاون والثقة الذي يشكل أساسا لها. وبالتالي أصبحت العلاقة واضحة بين إدارة المعرفة ورأس المال الفكري من خلال الأنماط المعرفية المكونة لمحفظة رأس المال الفكري، وعلى هذا الأساس فإن أهم مهام إدارة المعرفة هي استخراج المعرفة الضمنية لرأس المال الفكري، والتي تمثل الخبرات الشخصية المكتسبة لأداء عمل ما من خلال إجراء المحاوره بين النخبة التي تمثل رأس المال الفكري. فتنجسد العلاقة بينهما في قيام إدارة المعرفة باستثمار معطيات رأس المال الفكري وتطبيقها مباشرة لكسب الريادة وتحقيق التفوق التنافسي وغلق الأبواب بوجه المنافسين لاستثمار هذه المعطيات، ومثال على ذلك ما تقوم به إدارة المعرفة في تنفيذ براءات الاختراع والتي تعد أحد مخرجات رأس المال الفكري، وبذلك ستحقق المنظمات أرباحا كبيرة من جراء ذلك. كما أن إدارة رأس المال الفكري تهتم بشكل أساسي بالعامل الإنساني المنتج للمعرفة، في حين أن اهتمام إدارة المعرفة يكون على العوامل المحيطة بهذا العامل. كما تعد إدارة المعرفة كمناسبة إدارية مدخلا أكثر تفصيلا ويهتم بأنشطة خلق وحياسة المعرفة في الأجل القصير، في حين يهتم رأس المال الفكري بهذه الأنشطة على المدى البعيد.

<sup>1</sup> عادل حرحوش المقرجي و احمد علي صالح، مرجع سابق، ص 59.

<sup>2</sup> الهلالي الشربيني الهلالي، مرجع سابق، ص 29.

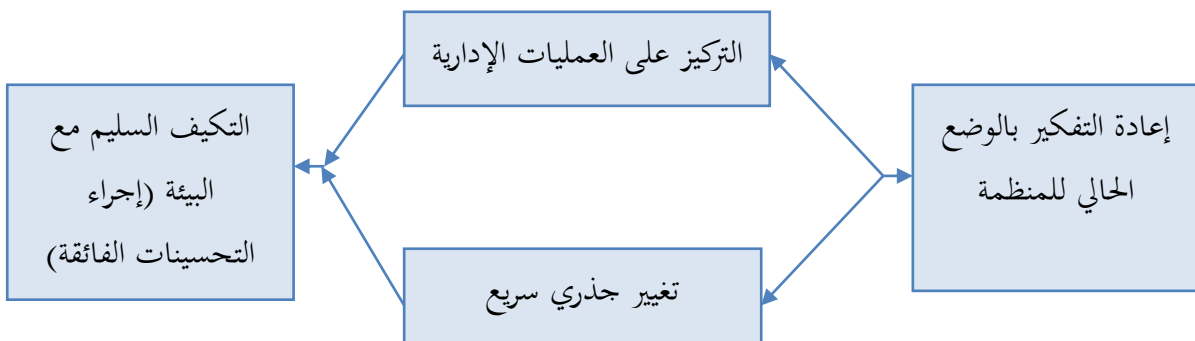
## المطلب الرابع: رأس المال الفكري والهندسة الإدارية (الهندرة)

### 1- مفهوم الهندرة

الهندسة الإدارية أو الهندرة أو إعادة هندسة الأعمال منهج جديد في الفكر الإداري المعاصر يقوم على تغيير وتطوير موضوعات كثيرة في المنظمات مثل (خطوط السلطة، حدود المسؤولية، طرق الاتصال، أساليب وإجراءات العمل، وكل ما له علاقة بفعالية المنظمة)، وطرح الأساليب القديمة جانبا وإعادة تصميم العمليات التي تقوم بها المنظمة حتى تقدم سلعة أو خدمة بالموصفات التي يفضلها الزبائن.

فإعادة الهندسة الإدارية أو الهندرة مصطلح مركب يجمع بين الهندسة والإدارة، ظهر في بداية التسعينات، وبالتحديد في 1993، وذلك بعد صدور أول كتاب في هذا المجال على يد الباحثين الأمريكيين (M.Hammer) و (J. Champy) المعنون بـ "إعادة هندسة المنظمات: مقدمة لثورة الأعمال" حيث عرفها في البداية على أنها "البدء من جديد، أي من نقطة الصفر، وليس تصحيح وترميم الوضع أو إجراء تغييرات تحسينية تترك البنى التحتية كما كانت عليه". ويعرف (Hanganelli & kleim) الهندرة على أنها "إعادة التصميم السريع والجدري للعمليات الإدارية الاستراتيجية التي تحقق القيمة المضافة إلى جانب التنظيم والسياسات والبنى المنظمة المساندة بهدف تعظيم تدفقات العمل وزيادة الإنتاجية في المنظمة". أما (Paul & Cesped) فيعرفها بأنها "المتغير الوسيط في السعي لإحداث تغييرات طويلة المدى في الفكر الجماعي، وهو الأمر الذي لا بد أن تواجهه جميع المنظمات عندما تكون جادة في محاولاتها لتلبية احتياجات زبائنها بصورة تنافسية ولتحقيق ربحية تتماشى مع متطلبات القرن القادم". وجسد "القصيمي" تعريف الهندرة بأنها "إعادة التفكير بالوضع الحاضر للمنظمة من خلال التركيز على العمليات الاستراتيجية والتغيير الجدري والسريع له وذلك للتكيف السليم مع البيئة الحديثة (إجراء التحسينات الفائقة)".

### الشكل رقم (2.1): محتويات تعريف الهندرة



المصدر: سعد علي العنزي و احمد علي صالح، إدارة رأس المال الفكري في منظمات الأعمال، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 409.

<sup>1</sup> أحلام خان، إعادة هندسة العمليات كمدخل لتميز إدارة الموارد البشرية، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد 12، 2012، ص 155.

<sup>2</sup> سعد علي العنزي و احمد علي صالح، مرجع سابق، ص 408.

<sup>3</sup> المرجع نفسه.

<sup>4</sup> عادل حرحوش المرفحي و احمد علي صالح، مرجع سابق، ص 62.

- وبالاستناد إلى ما تقدم، يمكن أن نستخلص أن مفهوم الهندرة يشمل الخصائص التالية:
- الهندرة هي نقطة البداية من الصفر، بمعنى تعد تغييرا جذريا في مجال إدارة الأعمال؛
  - تسعى إلى تحقيق نتائج هائلة في مقاييس الأداء المختلفة، ولا تكتفي بالتحسين؛
  - تركز الهندرة على العمليات الإدارية وعلى العملاء؛
  - تختلف اختلافا أساسيا عن أساليب التطوير الإداري الأخرى؛
  - تركز على الاستخدام الضروري والملح لأنظمة وتقنية المعلومات؛
  - تهدم الفرضيات التي قامت عليها العمليات الحالية والتي انخفضت كفاءتها وفعاليتها، وتضع فروضا جديدة متطورة، لا تبدأ بتحيز مسبق؛
  - تتخلص من القوانين الجامدة والأصول التي تحدد مسبقا كيف تؤدي المنظمة أعمالها وتتبنى طرقا تناسب أهداف المؤسسة وظروفها؛
  - التحديد والاستغلال الأمثل للكفاءات والإمكانات الأساسية؛
  - تحفيز الأفراد ومشاركتهم في صنع القرارات؛
  - تمييز بالطموح الفائق لتحقيق باهرة وتحسينات فائقة في الأداء؛
  - الاستخدام الابتكاري لتكنولوجيا المعلومات، هذه التكنولوجيا جزء لا يتجزأ من جهود الهندرة وواحدة من أهم عوامل نجاحه.

## 2- أهمية الهندرة

- تعد مطلباً حيوياً للمنظمات، وذلك لعدد من العوامل التي من شأنها أن تضمن الاستمرارية والحيوية، باعتبارها منهج لتحسين الأداء بشكل سريع وجوهري بحيث يشمل التحسين تخفيض التكاليف وزيادة العائدات، فيجعل منها أداة تعامل مع المنظمات ذات الوضع المتدهور أو المنظمات التي تتوقع إدارتها بلوغ الانحدار المنظمي أو بالنسبة للمنظمات التي بلغت قمة التفوق والنجاح، وبالتالي يمكن تبنيها لمواجهة التغيرات البيئية لكل منظمة تبحث عن الكفاءة والفاعلية، وتكمن أهميتها فيما يلي:
- تحقيق الاستجابة المناسبة للمتغيرات البيئية مثل احتياجات وتوقعات المستفيدين، والتطورات التكنولوجية، والتشريعات الحكومية؛
  - تحقيق المزيد من النجاح للمنظمة عبر تنمية وتطبيق الأفكار الجيدة لتطوير وتحسين الأداء؛
  - تحقيق التميز الإداري، وفي الوقت نفسه قد يتجاوز مع حاجة شخصية لبعض المديرين؛
  - الاستجابة للضغوط الاجتماعية ومواجهة توقعات من قبل فئات المجتمع تجاه المنظمة؛
  - يساعد تقبل التغيير على وجود المؤسسة (متعلمة) وهذا يعني مزيدا من التحسن؛
  - أداة مدعمة لزيادة الكفاءة والفاعلية.

<sup>1</sup> أحلام خان، مرجع سابق، ص 158-159.

### 3-العلاقة رأس المال الفكري بالهندرة

تتطلب عملية تنفيذ الهندرة بطريقة صحيحة وجود رأس المال الفكري يستطيع التعامل مع دوافع الهندرة الخارجية (العملاء، التحولات التكنولوجية، المنافسة، البيئة العامة، ودوافعها الداخلية (الهيكل التنظيمي، قاعدة العمالة، العمليات)، كون الهندرة عملية مستمرة تلقي على رأس المال الفكري مسؤوليات جسيمة باعتباره الفئة المتميزة التي تحوي أفرادا ذوي مهارات متنوعة وقدرات تخصصية هي القادرة نظريا وعمليا على القيام بالعملية وفق رؤية شاملة، كما أن رأس المال الفكري لديه القدرة على ادراك العناصر المتغيرة بالمنظمة وإعادة تركيبها، أي تركيب المعطيات المتاحة والنظر إلى الأمور بنظرة موضوعية لإبقاء المفيد والتخلص من الزائد، وهكذا فإن رأس المال الفكري يرتبط بالهندرة ويتفق معها في الهدف.

## خلاصة الفصل

يهدف هذا الفصل إلى تناول أهمية رأس المال الفكري كمحدد من محددات ثروة المؤسسات والأمم، فعلى صعيد النظريات الاقتصادية التي أدمجت رأس المال الفكري تطرقنا إلى نظريات النمو الاقتصادي الذي هو عبارة عن ظاهرة مستمرة وليست عارضة تكون محصلة لتفاعل قوى الإنتاج الداخلية مع القوى الخارجية بطريقة تضمن لها الاستمرار بفعل قوة دفع ذاتية لفترة طويلة نسبياً. وتشير نماذج النمو المستخدمة على نطاق واسع على أن نمو الناتج يمكن توزيعه على عدة مصادر أهمها النمو في الابتكارات، النمو في رأس المال البشري، التحسينات التقنية والتي تعبر عن عناصر رأس المال الفكري وأدرجت في نماذجها ومعارفها عملية تراكم المعرفة. فتظهر مساهمة (Schumpeter) في تحليل النمو الاقتصادي بإظهار دور المنظم (The Entrepreneur) الذي يقوم بإدخال الابتكارات إلى مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني، كتقديم طرق جديدة لمزج عوامل الإنتاج. وفي نموذج (Romer) التقدم التقني داخلي المنشأ مرتبط بنشاطات البحث والتطوير. كما نجد أن (Lucas) طرح فكرة رئيسية تتمثل في أن سبب اختلاف معدلات النمو بين الدول يعود إلى مستوى تراكم رأس المال البشري بين هذه الدول، وأن العنصر الأساسي للنمو هو ديناميكية تراكم هذا المخزون من رأس المال ودور التدريب في تكوينه.

أما على مستوى المقاربات الإدارية التي تناولت رأس المال الفكري حاولنا إظهار الدور الاستراتيجي له، فمتطلبات التحول نحو الاقتصاد المبني على الجودة والمعرفة دفعت بالمؤسسات إلى زيادة الاهتمام بمفاهيمه وأبعاده الكامنة، ضمن هذا الإطار تم التركيز عليه كأحد أهم العوامل المؤثرة على الميزة التنافسية للمؤسسة وتنوعت مساهمات الباحثين ومقارباتهم التي حاولت تفسير طبيعة العوامل التي تركز عليها الميزة التنافسية للمؤسسة، حيث تعد مقارنة هيكل الصناعة لـ (Porter)، ثم نظرية الموارد التي حاولت أن تعطي الأولوية للجانب الداخلي للمؤسسة في التحليل الاستراتيجي، فالمصدر الأساسي للميزة التنافسية للمؤسسة حسب النظرية هو من خصائصها الداخلية وأن المؤسسة تمتلك موارد، فهذه الموارد هي التي تمكنها من تحقيق ميزة تنافسية، وهذه الموارد تؤدي إلى الأداء المتفوق في المدى الطويل، كما وأن منظور الكفاءات المحورية مفهوم تطور من خلال وجهة نظر المقاربة المرتكزة على الموارد تعبر عن المهارات الجماعية، يرى المنظور المرتكز على المعرفة بأن المعرفة هي أهم مورد استراتيجي وهي في حد ذاتها امتداد في إطار نظرية الموارد، وعليه فهي تقر بأن موارد المنظمات يتكون من بشكل متزايد من أصول المعرفة، وقد تعاضت أهميتها بعد أن تبين أن بناء المزايا التنافسية وإدامتها تعتمد بالأساس على الموجودات الفكرية وتحديدًا على الأصول المعرفية وأن وجود اختلاف في الأداء بين المنظمات يفسر نتيجة عدم تماثل المعرفة بين المنظمات.

كما أنه تم الوقوف على ارتباط مفهوم رأس المال الفكري بعدد من المفاهيم والمداخل الإدارية المعاصرة التي تهدف إلى تحسين أداء المؤسسات من خلال مجال التفكير الاستراتيجي، وإدارة الجودة الشاملة، وإدارة المعرفة، والهندرة، وبالتالي أصبح يشكل جوهر عمليات التطوير المختلفة في مؤسسات المعاصرة.

## الفصل الثاني

الاطار النظري لرأس المال الفكري



## تمهيد

أصبح موضوع رأس المال الفكري من الموضوعات الإدارية التي برز الاهتمام بها من قبل الباحثين في السنوات الأخيرة، فقد أظهرت الأدبيات المعاصرة مواضيع متعددة غيرت النظرة التقليدية لمفهوم رأس المال، فلم يعد رأس المال ذلك المفهوم التقليدي، فرأس المال الفكري اليوم هو رأس المال الحقيقي للمنظمات والدول على حد سواء، وها هو (Peter Drucker) يقول: "عوامل الإنتاج التقليدية-الأرض، العمل، رأس المال- لم تختف، لكنها أصبحت ثانوية، فالمعرفة أصبحت المورد المعبر".

ففي ظل بيئة الأعمال المعاصرة التي تتسم بزيادة حدة المنافسة، فضلا عن التغير المستمر فيها أدركت المؤسسات أن الاستثمار في الأصول غير الملموسة بشكل أمثل أصبح من أولى الأولويات ليأتي بعده الاستثمار في الأصول الملموسة، وأن العوائد التي تحققها هذه المؤسسات جراء الاستثمار في هذا النوع من الأصول تعتبر أكثر أهمية من العوائد التي تتحقق عن الأصول الملموسة.

ومن هذا المنطلق برز مفهوم رأس المال الفكري كأحد الأصول غير الملموسة التي تمثل قيمة داخلية وخارجية للمؤسسة، إلا أن الأنظمة المالية والمحاسبية في كشوفاتها المختلفة لم تأخذ بعين الاعتبار هذه الأصول، باستثناء حالات محدودة مثل: شهرة المحل، براءات الاختراع وبرمجيات المعلوماتية...، وبالرغم من ذلك بذلت العديد من المحاولات لتحديد طرق قياس رأس المال الفكري، ومازالت الجهود تبذل سواء على الصعيد الأكاديمي أو على صعيد الأعمال من أجل تطوير مقاييس ومؤشرات معوّ عليها في قياسه ومن ثمة تسجيله، ورغم التطور الكبير الذي تحقق في هذا المجال فلا زال المختصون غير متفقين بشأن هذه المقاييس، ولازالت المؤسسات تقيّم أصولها الفكرية بنفس الطريقة التقليدية التي تقيّم بها أصولها الملموسة.

من خلال هذا الفصل نتطرق إلى الإطار المفاهيمي لرأس المال الفكري في المبحث الأول، وإلى نماذج وطرق قياسه في المبحث الثاني، وعملية بنائه في المبحث الثالث.

<sup>1</sup> Mie Augier & David J. Teece, **An Economics Perspective on Intellectual Capital, Perspectives on Intellectual Capital**, edited by Bernard Marr, Elsevier Butterworth-Heinemann, USA, 2005, p03.

### المبحث الأول: مفهوم رأس المال الفكري

يعد رأس المال الفكري من أهم موارد المؤسسة، خصوصا في ظل بيئة الأعمال المعاصرة التي تتسم بتزايد وتيرة المنافسة بين المتعاملين الاقتصاديين حول هذه الموارد في ظل توجه نحو الاقتصاد المعرفي. كما أن معظم المؤسسات أدركت أن رأس المال المادي بحد ذاته لم يعد كافيا لإنجاز الأنشطة بكفاءة وفعالية دون الاستثمار في رأس المال الفكري بشكل أمثل، إذ يترتب عليه نجاحها، إلا أن رأس المال الفكري بشكل عام ليس كله رأس مال ذو قيمة اقتصادية، بل إن رأس المال الفكري هو الذي يمتلك المقدرة لإضافة قيمة جديدة ومنه تدعيم مركز المؤسسة التنافسي، هذا الذي سوف نتطرق إليه بالتفصيل من خلال هذا المبحث.

### المطلب الأول: نشأة وتطور نظرية رأس المال الفكري

إن نشأة وظهور رأس المال الفكري مرت بثلاث مراحل أساسية ساهمت في تطوره وانتشار استخداماته، فكانت آراء وأفكار مجموعة من الرواد الممارسين والأكاديميين هي الأساس، وهي على النحو الآتي:

#### 1- بدايات الاهتمام بالقابليات\* (القدرات) البشرية

لقد كانت بدايات الاهتمام بالقابليات البشرية في القرن السابع عشر إلى نهاية سبعينيات القرن العشرين، وتم التأكيد على القابليات البشرية عامة (فكريا وجسديا وأدائيا) والتي يُعامل معها مجتمعة في الشخص الواحد بغرض تصنيف فئة الشخص، فقد أكد الاقتصادي (William Petty) على فكرة اختلاف نوعية العمالة، وطرح موضوع قيمة العاملين (value of workers) في حساب الثروة بطريقة إحصائية، مما مهد لمفهوم رأس المال البشري، واستمرت جهود الاقتصاديين بهذا الاتجاه، حيث في عام 1776 أشار (Adam Smith) في كتابه "ثروة الأمم" إلى تأثير مهارات العاملين في العملية الإنتاجية وجودة المخرجات، وطالب بأن تحدد الأجور وفق ما يبذله العاملون من وقت وجهد وكلفة لكسب المهارات المطلوبة في أدائهم لمهامهم.

وأكد (Alfred Marshall) في عام 1890 على الاستثمار في البشر بقوله: "إن أثنى ضروب رأس المال، هو ما يستثمر في البشر"، وذلك لأن رأس المال البشري يتميز بخاصية لا تتوافر في غيره من رؤوس الأموال، هي أن منحى إنتاجيته تتصاعد بنفس اتجاه منحى خبراته ومهاراته، وأن عمره المعنوي يتحدد مع تغيرات العصر، ولن يندثر إلا بتوقف عمره الزمني، ومعنى ذلك أنه لا يخضع لقانون المنفعة المتناقصة.

وقد تجلت فعليا نظرية رأس المال البشري المعاصرة في عام 1906 على يد الاقتصادي (Irving Fisher)

عندما أدخل رأس المال البشري في مفهوم رأس المال العام. وعند نهاية الخمسينات توسع (Theodore Schultz)

و (Jacob Mincer) بنظرية رأس المال البشري من خلال اعتباره فئة من رأس المال مستقلة عن رأس المال التقليدي،

\* القابليات تفسر على أنها مهارة استراتيجية في تطبيق وتنسيق الكفاءة.

<sup>1</sup> مصدق جميل الحبيب، التعليم والتنمية الاقتصادية، الدار الوطنية للتوزيع والإعلان، بغداد، 1981، ص 3.

<sup>2</sup> Lars Nerdrum & Truls Erikson, *Intellectual capital: a human capital perspective*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 2, No. 2, 2001, p128.

آخذين بنظرهما خصائصه الاقتصادية والإنتاجية وأدوات قياسه، وذلك ما وفر تفسيراً لظواهر الاقتصاد الكلي والجزئي.

وشهدت مرحلة نهاية الخمسينيات إلى نهاية السبعينيات تطورا سريعا في نظرية رأس المال البشري أدت بشكل واضح إلى فهم السلوك الإنساني على المستويين الفردي والاجتماعي، فقد ميز (Gary Becker) بين رأس المال البشري العام الذي يزيد إنتاجية المالك، ورأس المال الخاص الذي يزيد إنتاجية المالك في نشاط محدد. وأما (M. Blaug) فصنف رأس المال البشري في عام 1976 إلى ست فئات هي التعليم الرسمي، التدريب في أثناء العمل، البحث عن الوظيفة، استرجاع المعلومات، الهجرة، التحسن في الصحة.

## 2- تلميحات المفهوم والاهتمام بالقابلية الذهنية

في بدايات ثمانينات القرن العشرين، أصبح المديرون والمستشارون والأكاديميون في جميع أنحاء العالم واعين، ولو بشيء من البطء، إلى أن الأصول غير الملموسة للمؤسسات (لاسيما رأس المال الفكري) كانت في الغالب المحدد الرئيسي لأرباحها، وعلى سبيل المثال في اليابان عام 1980 لاحظ (Hiroyuki Itami) وجود اختلاف في أداء المؤسسات اليابانية، وتم تفسير هذا الاختلاف بوجود تباين في الأصول غير الملموسة التي تملكها كل مؤسسة من هذه المؤسسات، وخلص هذا التحليل إلى أن الأصول غير الملموسة هي الأساس في تحقيق عوائد المؤسسات، لأنها قابلة للاستخدام المتعدد والمتزامن، وتعود بفوائد متعددة ومتزامنة. وأنها أكثر الموارد أهمية للتفوق في المدى الطويل لأنها فقط يمكن استخدامها في وقت واحد وفي عدة مجالات.

وفي عام 1986 نشر (Karl-Eric Sveiby)\* كتابا باللغة السويدية بعنوان "كيف- معرفة الشركة" الذي أوضح فيه أن الموجودات غير الملموسة هي المصدر الحقيقي لبقاء ونمو الشركة.

وفي عام 1986 قام (David Teece)\*\* من جامعة كاليفورنيا بكتابة مقالة بعنوان "الإفادة من الإبداع التكنولوجي"، إذ حدد فيها الخطوات الضرورية لاستخراج القيمة من الإبداع، وتفسيرها بالاستناد إلى نتائج مؤسسات مبدعة، وكان من أهم الخطوات ضرورة تعلم المديرين أولا، ومن ثم تعليم أفرادها تباعا لآليات استخلاص العوائد من الإبداع.

<sup>1</sup> Lars Nerdrum & Truls Erikson, Op.cit, p131.

<sup>2</sup> Susane Harrison & Patrick H.Sullivan, **Profiting from intellectual capital: Learning from leading companies**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 1, No. 1, 2000, p33.

<sup>3</sup> Bernard Marr & Göran Roos, **A Strategy Perspective on Intellectual Capital, Perspectives on Intellectual Capital**, edited by Bernard Marr, Elsevier Butterworth-Heinemann, USA, 2005, p30.

\* Karl-Eric Sveiby: يعتبر من الرواد الأوائل الذين تحدثوا عن إدارة المعرفة ورأس المال الفكري بعد ابتكار العديد من المفاهيم الأساسية، وأول من حدد الاحتياجات لقياس رأس المال البشري والتطبيقات المحاسبية الضرورية لقياس الأصول غير الملموسة، وقد نشر عام 1989 كتاباً بعنوان "الميزانية غير المرئية" حيث اقترح نظرية جديدة لقياس رأس المال الفكري من خلال تقسيم رأس المال الفكري إلى ثلاثة فئات وهي: رأس مال العملاء- رأس مال الأفراد- رأس المال الهيكلية، وقد تبني هذا الأسلوب عدد كبير من الشركات السويدية المقيدة في البورصة، واعتمده المجلس السويدي لصناعة الخدمات كمعيار في التقارير السنوية.

<sup>4</sup> فاطمة علي الربابعة، مستويات رأس المال الفكري في منظمات الأعمال: نموذج مقترح للقياس والتطبيق، مجلة النهضة، جامعة القاهرة، المجلد 13، العدد 1، 2012، ص7.

\*\* David Teece: المنظر التنظيمي وأستاذ في إدارة الأعمال العمالية ومدير مركز (Tusher) لإدارة رأس المال الفكري في مدرسة (Walter A. Haas) للأعمال في جامعة كاليفورنيا، تشمل مجالات اهتمامه: استراتيجية الشركة، الريادة، الابتكار، سياسة المنافسة، الملكية الفكرية.

<sup>5</sup> Susane Harrison & Patrick H.Sullivan, Op.cit, p33.

وفي عام 1989 أنشأ (Patrick Sullivan) \* نشاطا استشاريا قابل للتطبيق يركز على نصح الزبائن في كيفية استخراج القيمة من الإبداع من وجهة نظر تجارية.

وشهدت البدايات المبكرة لتسعينات القرن العشرين تتويجا لجهود هذه المرحلة تمثل بثلاث محطات بارزة، أولها عام 1990 عندما أطلق (Ralph Stayer) \*\* ولأول مرة مصطلح "رأس المال الفكري" حيث قال: "في السابق كانت المصادر الطبيعية أهم مكونات الثروة القومية، وأهم موجودات الشركات، بعد ذلك أصبح رأس المال متمثلا بالنقد والموجودات الثابتة هو أهم مكونات الشركات والمجتمع، أما الآن فقد حل رأس المال الفكري محل المصادر الطبيعية والنقد والموجودات الثابتة، وهو بذلك يعد أهم مكونات الثروة القومية واغلى موجودات الشركات"، وثانيها عند نشر (Thomas Stewart) عام 1991 مقالة بعنوان "القوة الذهنية" التي وصفت رأس المال الفكري بأنه يوفر مصدرا للميزة التنافسية، وثالثها عام 1991 وهو تعيين أول مدير في العالم لرأس المال الفكري من قبل شركة (Skandia) \*\*\* السويدية لخدمات التأمين والمالية وهو (Leif Edvinson).

### 3- ظهور نظرية رأس المال الفكري

في منتصف التسعينيات القرن الماضي حدثت قفزة نوعية في علم الاقتصاد بشكل عام وفي عالم الأعمال بشكل خاص، تمثلت بتوجه علماء الإدارة نحو الاقتصاد المعرفي، فبدأت الجهود البحثية تتكشف حول موضوع رأس المال الفكري في محاولة لإيجاد فهم مشترك فيما بين الباحثين والمنظمات، والاتفاق على مبادئ وممارسات هذا الموضوع. ففي عام 1993 اهتمت (Dow Chemical) \*\*\*\* بتطوير الأرباح الجديدة من رأس المال الفكري، وبدأت في محاولة تحديد الأفكار والإبداعات التي أهملت سابقا واختيار وتطوير الأفكار التي حققت الأرباح الأعلى، وعينت (Gordon Petrash) كمدیر أول للأصول الفكرية.

وفي عام 1994 اتفق كل من (Edvinsson, Petrash & Sullivan) على أنه من المفيد والمثير للاهتمام عقد اجتماع للمثلي الشركات الفاعلة في استخراج القيمة من أصولها غير الملموسة للكشف عن منظور كل شركة حول رأس المال الفكري (ما هو؟) وكيف تستخرج الأرباح منه (كيفية إدارته؟)، وعلى هذا الأساس عقد الاجتماع في جانفي 1995 وانضمت إليه ثماني شركات من أصل اثني عشر شركة في العالم والتي كانت تُعرف أن تكون فعالة في استخراج القيمة.

\* Patrick Sullivan: هو مستشار تجاري مستقل متخصص في استخراج الأرباح والفوائد من التكنولوجيا.

<sup>1</sup> سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 161 .

\*\* Ralph Stayer: مدير شركة Johnsonville للأطعمة التي تأسست سنة 1945 من طرف كل من Ralph F. Stayer و Alice Stayer في ويسكونسن بالولايات المتحدة الأمريكية.

<sup>2</sup> سامي العزاوي، استراتيجيات الاحتفاظ براس المال الفكري للمؤسسات، وآليات تنفيذها، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014، ص 289.

\*\*\* شركة تأمين سويدية تأسست سنة 1855، وتعمل اليوم العلامة التجارية لهذه الشركة في أوروبا، وأمريكا اللاتينية، وآسيا، وتدير Skandia أيضا بنكا الكترونيا يدعى

(Skandiabanken) في منطقة الشمال. لمزيد من المعلومات انظر: <https://en.wikipedia.org/wiki/Skandia>

\*\*\*\* شركة أمريكية متعددة الجنسيات، وهي عملاق عالمي في مجال تصنيع وتوزيع المواد الكيميائية التي تقع في ميدلاند، ميشيغان.

<sup>3</sup> Susane Harrison & Patrick H.Sullivan, Op.cit, p34.

<sup>4</sup> Ibidem.

وفي عام 1995 أشرفت منظمة (Arthur Anderson) لاستشارات الأعمال بالتعاون مع المركز الأمريكي للإنتاجية والجودة على ندوة "للمعرفة الملحة" شارك فيها 447 فردا وألقي فيها 53 بحثا عن المعرفة وتقييم إدارة المعرفة المسجلة تجاريا.

إلا أنه لم يتم تناول موضوع رأس المال الفكري بشيء من التفصيل والدراسة والبحث إلا مع طرح كتاب "رأس المال الفكري: الثروة الجديدة للمنظمات" لمؤلفه (Thomas Stewart) عام 1997 والذي أكد فيه على أن العقول البشرية والخبرات المتميزة هي أصل من أصول المنظمة، وهنا لا بد من إدارة الأصول الفكرية من أجل تخفيض التكاليف وترشيد استخدام رؤوس الأموال المادية في المنظمة.

وشهد عام 1999 انعقاد الندوة الدولية لرأس المال الفكري في "أمستردام"، وتركزت جهودها حول مناقشة أهدافه واتجاهاته وطرائق قياسه ومستوياته وأبعاده، وخرجت الندوة بعدد من المقترحات كان من أهمها وصف طرائق قياس رأس المال الفكري، ومزايا كل طريقة وعيوبها وآلية استعمالها، وفي عام 2001 عقد في كندا المؤتمر الدولي الرابع لإدارة رأس المال الفكري، وفي عام 2000 وعام 2003 عقد في نيويورك مؤتمرين حول رأس المال الفكري وإدارته. وتأسيسا لما سبق فإن نظرية رأس المال الفكري تعني "مجموعة من الفروض التي يمكن عن طريقها استنباط مجموعة من القوانين أو المبادئ التجريبية"، وأدلى الباحثون بالأدلة الداعمة لذلك، وفيما يلي استعراض أدلة نظرية رأس المال الفكري:

— اعتمد مصطلح نظرية رأس المال الفكري (Intellectual Capital Theory) من قبل عدد من الكتاب المعروفين، كما اعتمد عبارة (... وكما هو الحال لظهور أغلب النظريات فإن هناك العديد من التعاريف لرأس المال الفكري...);

— اتفقت الشركات المهتمة باستخراج القيمة من موجوداتها غير الملموسة والمشاركة في اجتماع إدارة رأس المال الفكري وخبرائها المعروفين أمثال (Edvinsson, Petrash & Sullivan) على تحديد المفهوم الأساس لرأس المال الفكري والذي مفاده "المعرفة التي يمكن أن تحول إلى ربح". ويعد هذا المفهوم مؤشر دلالة لاستنباط المفاهيم والتعريف الجديد للمصطلح المذكور؛

— صيغت افتراضات النظرية على النحو التالي:

1. إن قيمة رأس المال الفكري كموجود غير ملموس يتجاوز قيمة الملموسات الموجودة بعدة مرات؛
2. إن رأس المال الفكري هو المادة الأم التي تتولد منها النتائج المالية؛
3. إن المقياس المالي لرأس المال الفكري هو الفرق بين القيمة الدفترية للشركة والقيمة السوقية؛

<sup>1</sup> عادل حرحوش المفرجي و أحمد علي صالح، رأس المال الفكري: طرق قياسه وأساليب المحافظة عليه، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2008، ص 14-15.

<sup>2</sup> فاطمة علي الربابعة، مرجع سابق، ص 8.

<sup>3</sup> توفيق عبد الحسن الخيال، أهمية الحاسبة عن رأس المال الفكري وتحديد آثارها على جدوى المعلومات الحاسبية، المجلة العلمية، جامعة الإسكندرية، المجلد 42، العدد 1، 2005، ص 20.

<sup>4</sup> سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 164-166.

4. إن رأس المال الفكري يعد أداة تحليل استراتيجي؛
  5. إن رأس المال الفكري هو دالة تحديات المعرفة المعولة مع مظلة العولمة؛
  6. إن رأس المال الفكري إذا تراكم يزيد من إنتاجية المنظمات.
- حددت مبادئ النظرية بما يأتي:
1. حركية المفهوم: إن مفهوم رأس المال الفكري مفهوم غير ثابت، بل حركي متجدد، لأنه يمثل قوة فاعلة التكيف مع متغيرات البيئة؛
  2. الأداء الواقعي: تُكشف نتائج رأس المال الفكري من خلال الأداء الميداني في الواقع؛
  3. الالتزام الحقيقي: الدور الجوهرى لرأس المال الفكري هو الالتزام العالى في الأداء والإبداع والتجديد؛
  4. تكامل المقومات: يعامل رأس المال الفكري كوحدة واحدة متكاملة ذات تفاعل مستمر، ولا يجوز تجزئته إلى مكوناته الأساسية، لأنها لا تعطي صورة واضحة عن الأداء الإجمالي؛
  5. الفائدة المتعددة: يمكن الاستفادة من رأس المال الفكري في مراحل وعمليات مختلفة في الوقت نفسه؛
  6. التقويم والقياس: توليد القيمة للمنظمة وتعظيمها يعتمد على القياس والتقويم المستمر.
  7. انجَزَ مصطلح رأس المال الفكري العديد من المصطلحات المعاصرة، والتي كانت تدور حول مصطلح رأس المال الفكري أو تتخذة أساس لمعالجة فكرة أو موضوع جديد، وهذه المصطلحات (رأس المال الفكري الاستراتيجي، رأس مال المعرفة، الإدارة الشاملة لرأس المال الفكري، رأس المال الاجتماعي، ذكاء الأعمال...).

### المطلب الثاني: تعريف وأهمية رأس المال الفكري

يعتبر مصطلح رأس المال الفكري (Intellectual Capital) أو ما يعرف اختصاراً بـ (IC) من المصطلحات الحديثة نسبياً في الفكر الإداري، وهو ما أشار إليه (Koeing) في مقالته الموسومة "انبعاث رأس المال الفكري: تأكيد التحول من القياس إلى الإدارة" أنه "في بداية التسعينات كان رأس المال الفكري الشغل الشاغل لبحوث رجال الأعمال، وحاول رجال الأعمال العثور على طرق لحسابه وجعله جزءاً من الميزانية، واتضح على الرغم من كثرة البحوث حول ذلك أنه من الصعب جدا من الناحية العملية قياس رأس المال الفكري إن لم يكن مستحيلاً، لذا اختفى الاهتمام به، وظهر مرة أخرى لكونه الأساس الذي تم بناء إدارة المعرفة عليه وعودته هذه المرة ليس كأصل من الأصول ولكن كأصل إداري ولهذا يسمى الآن-إدارة رأس المال الفكري"، فمصطلح رأس المال الفكري لا يزال غير مكتمل الملامح بسبب حداثة وعدم ادراك أهميته لدى الكثير من مديري المنظمات خصوصاً في الدول النامية، فيتم تعريفه أحياناً على أساس أنه الأصول الفكرية، أو الأصول غير الملموسة، أو رأس المال الفكري، وبالتالي ما جعل عملية الوقوف على مفهوم متكامل له يعتبر أمراً صعباً، وذلك للأسباب التالية:

<sup>1</sup> عادل حرحوش المرغجي و احمد علي صالح، مرجع سابق، ص 14.

<sup>2</sup> عمار عصام السمراي، الاستثمار برأس المال الفكري ودوره في تحقيق الإبداع المنظمي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014، ص 468.

- مفهوم رأس المال الفكري متعدد الأبعاد، تلتقي فيه علاقات مكثفة قائمة على المعرفة المنظمة، وعلى الكفاءات المتخصصة، مع قدرة كامنة على التنمية وتوليد القيمة؛

- أن معظم الأبحاث والدراسات المتعلقة برأس المال الفكري تمت بواسطة عدد من الباحثين الذين ينتمون إلى فروع معرفية مختلفة مثل: إدارة الأعمال، التنظيم، علم النفس، علم الاجتماع، وغيرها من المجالات العلمية المتعددة، وكل من هؤلاء الباحثين له مفاهيمه الخاصة ونظرياته العلمية والمناهج البحثية التي يعتمد عليها في دراسة رأس المال الفكري؛

إن استعراض الأدبيات التي تناولت هذا الموضوع وإسهاماتهم ستساعد على الخروج بمفهوم لرأس المال الفكري، وإعطاء تصور واضح له وإدراك أبعاده.

### 1-تعريف رأس المال الفكري

تكتفت الجهود البحثية حول موضوع رأس المال الفكري في محاولة لإيجاد فهم مشترك بين الباحثين والمطبقين في الفكر الإداري المتخصص، وسنحاول التطرق إلى بعض المفاهيم التي تعتبر الأشمل والأوضح وتحليلها من أجل الوصول إلى فهم أفضل، ولتحقيق هذا الغرض لابد من تحليل المكونات (طريقة التكوين) والوظيفة (الدور المستهدف) التي يؤديها رأس المال الفكري في المنظمات، ويكون ذلك من خلال ثلاث مجموعات:

- المجموعة الأولى: وهي التعريفات التي ركز أصحابها على القابليات البشرية (الموارد البشرية) بجانبها النوعي والكمي؛
- المجموعة الثانية: وتتعلق بالقدرات المتميزة على المستوى الفردي أو المنظمي؛
- المجموعة الثالثة: وتضم التعريفات التي تناولته كإنتاجية معرفية للأفراد أو للمنظمات.

#### 1-1-المجموعة الأولى: وتضم أشهر التعاريف التالية:

**تعريف Kelley:** يتكون من العاملين الذين يمثلون النجوم اللامعة والعقول المدبرة الذي يصعب إيجاد بديل لهم.

**تعريف Webster:** سمة من سمات القياديين التحويلين، وأنه يمثل قدرتهم على تحويل التقنية من البحث إلى التصنيع مع مستوى عال من النجاح الذي يساهم في بقاء المنظمة في عالم المنافسة لفترة طويلة.

**تعريف Spender:** نخبة من العاملين لهم القدرة على تفكيك هيكله الصندوق الأسود للعمل الإنتاجي إلى مكوناته الأولية وإعادة تركيبها بشكل متميز.

<sup>1</sup> عباس حسين جواد و خولة عبد الحميد محمد، اثر رأس المال الفكري في الإبداع المنظمي: دراسة تحليلية في جامعة بابل، مجلة آل البيت، جامعة أهل البيت، العراق، العدد 4، 2006، ص 22.

<sup>2</sup> Maaradj Houari et al., **The Role of Intellectual Capital in the Managerial Leadership Processes (A Study Based on the Views of a Sample of Managers Selected from a Pipeline Company in GHARDAIA Province, Algeria**, Greener Journal of Business and Management Studies, Vol. 4 (1), March 2014, p2.

<sup>3</sup> محمود علي الروسان و محمود محمد العجلوني، أثر رأس المال الفكري في الإبداع في المصارف الأردنية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26، العدد 2، 2010، ص 43.

**تعريف صالح:** نخبة من العاملين تستطيع إنتاج الأفكار الجديدة التي من خلالها تستطيع المنظمة أن توسع حصتها في السوق وتعظم نقاط قوتها في مواقع قادرة على اقتناص الفرصة المناسبة.

### 1-2-المجموعة الثانية: وتضم أشهر التعاريف التالية:

**تعريف Ulrich:** يمثل مجموعة مهارات المنظمة التي تتمتع بمعرفة واسعة تجعلها قادرة على جعل المنظمة عالمية من خلال الاستجابة لمتطلبات الزبائن والفرص التي تتيحها التكنولوجيا.

**تعريف Youndt et al.:** هو قدرات متميزة يتمتع بها عدد محدود من الأفراد العاملين في المنظمة، والتي تمكنهم من تقديم إسهامات فكرية تمكن المنظمة من زيادة إنتاجيتها وتحقيق مستويات عالية من الأداء مقارنة بالمنظمات المماثلة.

**تعريف Hamel & Heene:** عبارة عن قدرة متفردة تتحقق من تكامل المهارات المختلفة التي تتفوق بها المنظمة على منافسيها، بحيث تسهم في زيادة القيمة المقدمة للعملاء، كما تعد تلك القدرة من أهم مصادر الميزة التنافسية.

**تعريف Edvinsson & Sullivan:** المعرفة التي يتم تحويلها إلى قيمة، بما في ذلك الاختراعات، الأفكار، المعارف العامة، التصميم، برامج الكمبيوتر، معالجة البيانات والمنشورات، ولا تقتصر على الابتكارات التكنولوجية، أو شكل وحيد من أشكال الملكية الفكرية التي حددها القانون (مثل براءات الاختراع، العلامات التجارية، الأسرار التجارية).

**تعريف Edvinsson:** هو حيازة المعرفة، الخبرة التطبيقية، التكنولوجيا التنظيمية، العلاقات مع الزبائن، المهارات المهنية التي تقدم للشركة ميزة تنافسية في السوق، وهو نفس التعريف الذي تناوله (Chatzkel).

### 1-3-المجموعة الثالثة: وتضم أشهر التعاريف التالية:

**تعريف Stewart:** المادة الفكرية- المعرفة، المعلومات، الملكية الفكرية والخبرة التي توضع قيد الاستخدام من أجل خلق الثروة<sup>8</sup>.

<sup>1</sup> محيا بن خلف عيد المطيري، مرجع سابق، ص 124.

<sup>2</sup> سملاي محضيه، مرجع سابق، ص 122. نقلا عن:

Ulrich, D.A, **New mandate for human resources**, Harvard Business Review, January-February,1998, p02

<sup>3</sup> محمد سعود جرادات وآخرون، مرجع سابق، ص 226.

<sup>4</sup> Daniel Andriessen, **Making Sense of Intellectual Capital: Designing a Method for the Valuation of Intangibles**, Elsevier Butterworth-Heinemann, Amsterdam, 2004, p346.

<sup>5</sup> Leif EDVINSSON & Patrick Sullivan, **Developing a Model for Managing Intellectual Capital**, European Management Journal, Vol. 14, No. 4, 1996, p358.

<sup>6</sup> Daniel Andriessen, Op.cit, p346.

<sup>7</sup> Jay Chatzkel, **intellectual capital**, Capstone Publishing, Oxford, United Kingdom, 2002, p6.

<sup>8</sup> Nick Bontis, **Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital**, International Journal of Management Reviews, Vol. 3, Issue 1, March 2001, p42. In Stewart, T.A. (1997). **Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations**, New York: Doubleday/ Currency.



**تعريف Petty & Guthrie:** القيمة الاقتصادية لفتحتين من موجودات الشركة غير الملموسة هما: رأس المال التنظيمي (الهيكلية) ويشير بالتحديد إلى أشياء مثل ملكية نظم البرمجيات، وشبكات التوزيع، وسلسلة التجهيز، ورأس المال البشري الذي يشمل الموارد البشرية في المنظمة مثل العاملين، والموارد الخارجية للمنظمة أي الزبائن والموردين.

**تعريف Daft:** مجموعة من الموارد المعلوماتية (للأشخاص) تكون في نوعين من المعرفة، المعرفة الصريحة التي يسهل التعبير عنها أو كتابتها، وبالتالي نقلها إلى الآخرين في شكل وثائق، والمعرفة الضمنية التي تقوم على الخبرات الشخصية والقواعد الواضحة التي تستخدم في تطوير المنظمة.

**تعريف Awad & Ghaziri:** مجموعة من الأفراد الذين يستخدمون عقولهم أكثر من استخدامهم لأيديهم، لأنهم يمتلكون خبرات، قيم، ثقافة، قدرة على الابتكار والإبداع من أجل إيجاد حل متخصص أو خلق قيمة.

**تعريف El-Bannany:** يعتبر من الأصول غير الملموسة، الذي يغطي المعرفة والخبرة التي يمكن للعاملين الماهرين استخدامها للحصول على ميزة تنافسية للشركة من خلال تطبيق بعض الاستراتيجيات الإبداعية.

**تعريف Chen et al.:** مجموعة رؤوس الأموال- البشرية، المادية، الهيكلية- التي إذا بلغت مستوى الكفاءة ستحسن الأداء المالي وبالتالي تجعل قيمة المنظمة السوقية أكبر من الدفترية.

**تعريف Hsu & Fang:** مجموع القدرات، المعرفة، الثقافة، الاستراتيجية، العملية، الملكية الفكرية، وشبكات علاقات الشركة، والتي تخلق قيمة أو مزايا تنافسية وتساعد الشركة على تحقيق أهدافها.

**تعريف العنزي وصالح:** يعتبر مجموعة من العاملين يمتلكون قدرات عقلية، عناصرها: معرفة، خبرة، قيم، يمكن توظيفها واستثمارها في زيادة المساهمات الفكرية، لتحسين أداء عمليات المنظمة، وتطوير مساحة إبداعاتها، بشكل يحقق لها علاقات فاعلة مع جميع الأطراف المتعاملة معها، ويجعل فرق قيمتها السوقية عن قيمتها الدفترية كبيراً. ويوضح الشكل رقم (1.2) مفهوم رأس المال الفكري متضمناً التعريف الأخير؛

<sup>1</sup> Richard Petty & James Guthrie, **Intellectual capital literature review: Measurement, reporting and management**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 1, No. 2, 2000, p158.

<sup>2</sup> Richard L.Daft, **Organization: Theory & Design**, 7<sup>th</sup> edition, South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio, 2001, p258.

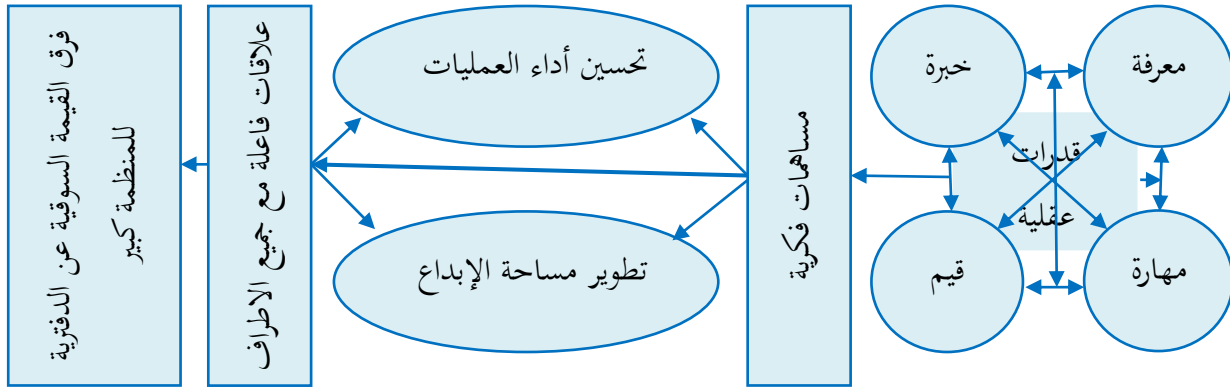
<sup>3</sup> سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 169.

<sup>4</sup> Magdi El-Bannany, **A study of determinants of intellectual capital performance in banks: the UK case**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 9, No. 3, 2008, p490.

<sup>5</sup> Ya-Hui Hsu & Wenchang Fang, **Intellectual capital and new product development performance: The mediating role of organizational learning capability**, Technological Forecasting & Social Change, 76, 2009, p665.

<sup>6</sup> سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 171.

الشكل رقم (1.2): مفهوم رأس المال الفكري حسب "العنزي وصالح"



المصدر: سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، إدارة رأس المال الفكري في منظمات الأعمال، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 171.

من تحليل التعريفات السابقة يمكن القول أن هناك عدم اتفاق بين الكتاب والباحثين والمهنيين على تعريف محدد وموحد لرأس المال الفكري يتناول طبيعته، فنجد أن:

- بعض التعاريف حاولت النظر إلى رأس المال الفكري من خلال العناصر البنائية المكونة له لتوضيح المفهوم وإزالة اللبس والغموض، فاعتبرته ممثلاً في مجموعات العاملين ذوي المعرفة العقلية والقدرات المتميزة، التي تشكل مجتمعة قوة عقلية نوعية قادرة على الإبداع والابتكار بالاستناد إلى المعرفة، المعلومات، الذكاء، الخبرة، وبالتالي فإن رأس المال الفكري يمثل المورد الذي يرتبط بصفة أساسية بمعرفة ظاهرة ومعرفة ضمنية، وأنه عبارة عن مجموعة من الأصول غير الملموسة التي تتكون من رأس المال البشري ورأس هيكلية المساند للبشري.
- بعض التعاريف حاولت النظر إلى رأس المال الفكري من خلال العناصر الوظيفية لتحديد الدور الذي يؤديه باعتباره يحقق الأهداف التالية:

- يجعل فرق القيمة السوقية عن القيمة الدفترية للمنظمة كبيراً؛
- يحسن أداء عمليات والأداء المالي للمنظمة؛
- المساهمة في إيجاد الحلول المتخصصة للكثير من الصعوبات التي تواجهها المنظمات؛
- مورد أساسي لخلق الثروة للمنظمات؛
- زيادة النمو في مختلف الأنشطة وبالتالي تطوير المنظمة؛
- يسهم في زيادة القيمة المقدمة للعملاء؛
- مصدر من أهم مصادر الميزة التنافسية؛
- زيادة حصة المنظمة في السوق.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن رأس المال الفكري يتكون من عناصر غير محددة العدد لأنها تتعلق أساساً بمفاهيم ذات معاني متعددة ومتنوعة مثل (القدرة، المهارة، القوة الذهنية، الإبداع، التعلم، الموجودات غير الملموسة، ونوع معين من المعرفة) وهذه المفاهيم متغيرة بتغير مجال العمل والنشاط، وتغير طبيعة المنظمات التي ينتمي لها الأشخاص الذين يتمتعون بتلك الصفات، وهي تستوعب المزيد من الإضافة والتغير في المفاهيم.

وأن العديد من الكتاب والممارسين والباحثين اعتبروا رأس المال الفكري والأصول الفكرية والأصول غير الملموسة مترادفة. فالمحاسبون يميلون لاستخدام الأصول اللاملموسة، والاقتصاديون يفضلون استخدام موارد أو أصول المعرفة، في حين أن الإداريين يفضلون استخدام رأس المال الفكري.

كما أنه من الضروري في هذا الصدد فهم الفروق الأساسية بين رأس المال المادي ورأس المال الفكري لتعزيز المفهوم، فالجدول رقم (1.2) يبين أهم الفروقات:

الجدول رقم (1.2): أبعاد التمييز بين رأس المال المادي ورأس المال الفكري

البيانات	رأس المال المادي (التقليدي)	رأس المال الفكري
التكويني	مادي ملموس	غير مادي - أثري - غير ملموس
الوظيفي	يعبر عن الأحداث ضمن البيئة الداخلية للشركة	يعبر عن العمليات التي يقوم بها الأفراد في الشركة
الزمني	يرتكز على الماضي فقط	يتوجه نحو المستقبل
المحتوى	تكلفة	ذو قيمة
الطبيعة	نقدي	غير مالي
الديمومة	وقتي / ظرفي	مستمر
الاستعمال	ينقص ويستهلك	يزيد بالاستعمال
تشكيلات القيمة	يرتبط بسلسلة القيمة	يرتبط بشبكات القيمة
نوعي/كمي	كمي	نوعي

المصدر: سعد غالب ياسين، إدارة المعرفة: المفاهيم، النظم والتقنيات، ط1، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص 216.

<sup>1</sup> محيا بن خلف عيد المطيري، مرجع سابق، ص 128.

<sup>2</sup> - Ya-Hui Hsu & Wenchang Fang, Op.cit, p665. And  
 - Kwee Keong Choong, **Intellectual capital: definitions, categorization and reporting models**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 9 No. 4, 2008, p609. And

- خميس ناصر محمد، رأس المال المعرفي ومؤشرات قياسه: دراسة تأصيلية فلسفية، مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، العراق، العدد 3، المجلد 2، 2010، ص 7.

<sup>3</sup> نجم عبود نجم، إدارة اللاملموسات: إدارة ما لا يقاس، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 1.

وفي الأخير يمكن اعتماد هذا التعريف:

"رأس المال الفكري هو مجموعة العاملين المتميزين الذين يمتلكون المعرفة العقلية والقدرات المتميزة والخبرة، والمتواجدين في جميع المستويات التنظيمية والقادرين على تقديم إبداعات وابتكارات أو شيء متميز يؤدي إلى إنتاج أفكار وأساليب جديدة، تهدف إلى تحقيق قيمة مضافة للمنظمة ومن ثم تحقيق ميزة تنافسية مستدامة".

## 2- الرؤية الإسلامية لرأس المال الفكري وعناصره

لقد فضل الله بني آدم على سائر المخلوقات ومنحهم نعمة العقل والتفكير إذ يقول في كتابه الكريم ﴿ **وَلَقَدْ خَرَقْنَا بَنِي آدَمَ وَجَعَلْنَا فِيهِم مِّنَ النَّبِيِّ وَالنَّبِيَّ وَالنَّبِيَّ وَرَزَقْنَاهُمْ مِّنَ السَّمَاوَاتِ وَمَا بَيْنَهُمَا مَلَأْنَا قُلُوبَهُمْ مِّنْ حِكْمَةٍ وَنُحْبَلًا** ﴾ (سورة الإسراء: 70)، فالعقل هو الذي يوصل -حال سلامته- إلى الحقيقة.

ثم إن الله تعالى دعا البشر إلى التفكير والتدبر فقد وردت كلمة "يتفكرون" في عدة مواضع من القرآن الكريم إذ يقول الله تعالى ﴿ **أَوَلَمْ يَتَفَكَّرُوا فِي أَنفُسِهِمْ مَا خَلَقَ اللَّهُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ وَمَا بَيْنَهُمَا إِلَّا بِالْحَقِّ وَأَجَلٍ مُّسَمًّى وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ النَّاسِ بِلِقَاءِ رَبِّهِمْ لَكَافِرُونَ** ﴾ (سورة الروم: 8)، ﴿ **حَذِّكْ نُمُوتَ الْآيَاتِ لِقَوْمِهِمْ يَتَفَكَّرُونَ** ﴾ (سورة يونس: 24)، ﴿ **إِنَّ فِي حِكْمِكَ لَآيَةً لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ** ﴾ (سورة النحل: 11)، وغيرها من الآيات، ذلك أن التفكير يعد أهم مظهر من مظاهر وجود الإنسان، إذ بالتفكير يمكن للإنسان أن يتبوأ مرتبة سامية ويتميز عن عالم الحيوان، كذلك بالتفكير يواجه الإنسان كل ما حوله ليكتشف منه ما يساعده على التكيف والبقاء وإنشاء الحضارات. وكما أن رأس المال الفكري يعتبر مفهوما حديثا نسيبا من حيث التطبيق إلا أن كثيرا من مكوناته وردت في ثقافتنا الإسلامية، وتنطلق ابتداء من المكون البشري، حيث أن الدين الإسلامي أولى أهمية كبيرة لأصحاب العقول والألباب في القرآن الكريم، إذ ذكرت هاتان الكلمتان في 61 آية موزعة على 43 سورة كريمة، أي بنسبة 38% من مجموع سور القرآن الكريم البالغ عددها 114، وهي نسبة ليست بالقليلة تشير إلى أهمية الدور الذي يؤديه ذوو العقول والألباب وحجم المسؤولية الملقاة عليهم إزاء الدين والدنيا، وحثت الشريعة الإسلامية الناس على العلم والانتفاع به ولم يعاد الإسلام التوسع في المعرفة الإنسانية بل حث على البحث والنظر ومعرفة التاريخ والاعتبار بالأمم والأيام. كما حظي العمل المتميز بتقدير كبير في ثقافتنا الإسلامية خاصة العمل المعرفي سواء كان نتاجا شرعيا أو علميا أو أدبيا، وقد طالب رسول الله صلى الله عليه وسلم المسلمين وحثهم على إتقان العمل فقال صلى الله عليه وسلم في الحديث الصحيح: (إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يُحِبُّ إِذَا عَمِلَ أَحَدُكُمْ عَمَلًا أَنْ يُتَّقِنَهُ).

وفي مجال الملكية الفكرية من الثابت أن الإسلام يحرص أشد الحرص على صون الأصول العامة التي تحمي الحقوق، الأمر الذي يدعونا أن نقر بأن الفقه الإسلامي عرف كثيرا من المفاهيم المرتبطة بالملكية الفكرية والإنتاج الفكري الإنساني عموماً، ففي مجال الابتكار الذهني فقد أكد فقهاء الشريعة الإسلامية على أهمية الابتكار بالنسبة

<sup>1</sup> عمار عصام السمراي، مرجع سابق، ص 474.

<sup>2</sup> محيا بن خلف عيد المطيري، مرجع سابق، ص 131.

<sup>3</sup> أخرجه أبو يعلى والطبراني، وصححه الألباني في السلسلة الصحيحة نظرا لشواهد، <http://fatwa.islamweb.net>

للمؤلف باعتباره شرطاً لازماً للإبداع الذهني الذي يجب توفره في العالم، واشترط ابن رشد في مقدمته في من يطلق عليه لقب "عالم" شروط خمسة وهي: الذهن الثاقب، الرغبة الباعثة، العمر الطويل، الجدة، الأستاذية، وهي شروط أغلبها ضرورية ولا يتوفر الإبداع الذهني للعالم بدونها، ونظرت كذلك الشريعة الإسلامية إلى المؤلف أو المبتكر نظرة تقدير وإجلال فأصبغت عليه لفظ (العالم)، حيث ورد هذا التمجيد والتعظيم من شأنه في كثير من الآيات القرآنية والأحاديث النبوية الشريفة منها قوله سبحانه وتعالى ﴿يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ

**حَدْرًا**﴾ (سورة المجادلة: 11). ومنه يمكن الإقرار بأن الشريعة الإسلامية السمحة تضمنت العديد من المعاني التي في مضمونها مفاهيم أساسية لرأس المال الفكري وعناصره الفرعية.

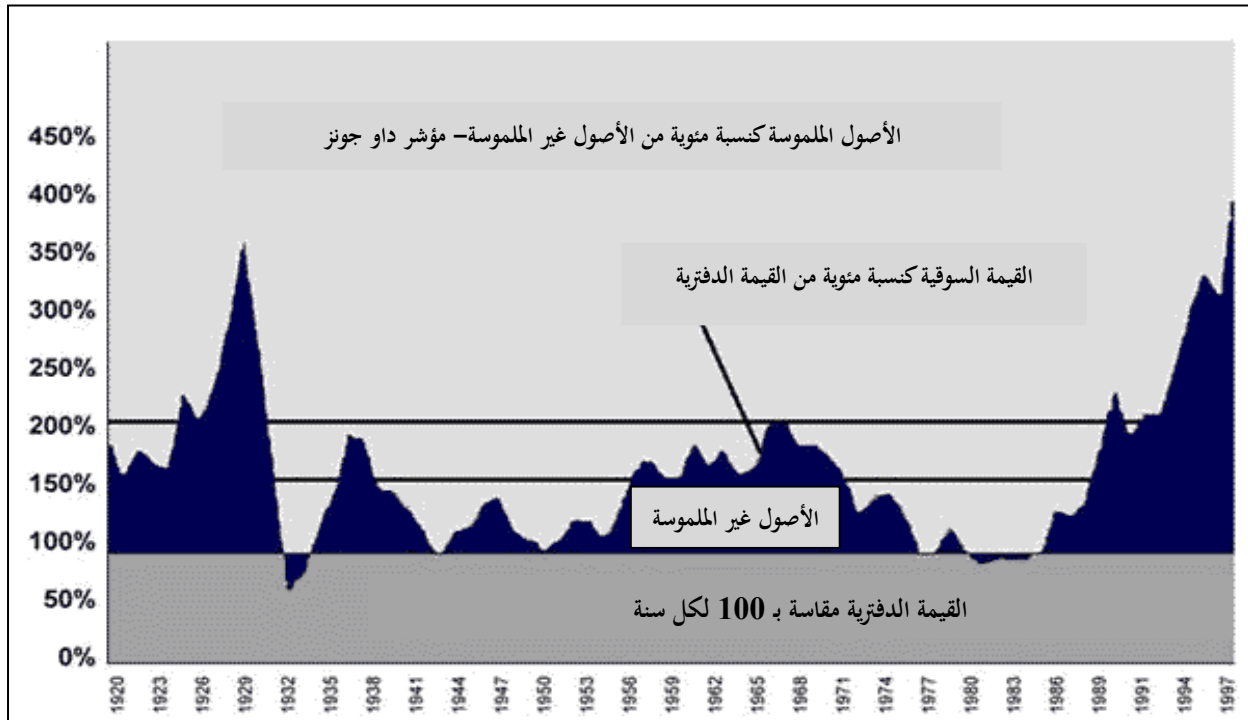
### 3- أهمية رأس المال الفكري

تزايدت أهمية رأس المال الفكري في المنظمات يوماً بعد يوم بشكل سريع ومضطرد منذ تسعينيات القرن الماضي، خصوصاً مع تحول النظرة إلى توليد القيمة والثروة للمنظمات، ومن التركيز على استثمار في رأس المال المادي والاعتماد على الجهد العضلي بدرجة أساسية إلى استثمار في رأس المال الفكري والاعتماد على الجهد الفكري، لهذا فإن إنشاء الثروة والقيمة الأعلى تأتي بشكل كبير من رأس المال الفكري الذي تزداد موارده بكثرة الاستخدام على عكس رأس المال المادي الذي تنضب موارده بكثرة الاستخدام. فقد أظهرت مؤشرات البورصة في نيويورك أعلى مستويات لها في سنوات التسعينات من القرن الماضي، حيث أظهرت الشركات التي تكون مؤشر (Dow Jones) أعلى مستوى لها منذ أزمة الكساد عام 1929، ويقدم الشكل الموالي الأصول غير الملموسة كنسبة مئوية من القيمة الدفترية لكل سنة بالنسبة لجميع الشركات التي تكون المؤشر، فالبيانات تتعلق بمؤشر الأصول غير الملموسة لكل سنة، حيث حددت القيمة الدفترية لكل سنة بـ (100%) . فمثلاً مؤشر القيمة (87%) في سنة 1920 يعني أنه في عام 1920 كانت الأصول غير الملموسة (87%) من القيمة الدفترية وبذلك كان إجمالي القيمة السوقية في عام 1920 (187%).

<sup>1</sup> بركات محمود مراد، حقوق الملكية الفكرية من منظور إسلامي، مجلة التسامح (مجلة فصلية فكرية إسلامية)، العدد 4، 2004، على الموقع:

<http://tasamoh.om/index.php/nums/view/5/69> ، تمت المعاينة بتاريخ: 26 فيفري 2016.

الشكل رقم (2.2): الأصول غير الملموسة كنسبة مئوية من القيمة الدفترية



Source : Karl-Erik Sveiby, **Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard**, Internet version, Aug 5, 1998. available from: <http://www.sveiby.com/articles/emergingstandard.html>, accessed November 15, 2016

وهذا ما أشار إليه كذلك بحث (Toumi) الذي أجراه في سنة 1999 في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية أنه في عام 1978 كان حوالي 80% من إجمالي موجودات الشركة هي أصول ملموسة و20% أصول غير ملموسة، في عام 1988 تغيرت هذه النسبة إلى 45% أصول ملموسة و55% غير الملموسة، وبحلول عام 1998 كانت 30% فقط من أصول الشركة أصول ملموسة في حين أن 70% المتبقية منها أصول غير ملموسة. لذلك أصبحت الموجودات الفكرية تمثل القوة الخفية التي تضمن البقاء للمنظمة، فقد تبين أن ثلثي الشركات المدرجة في قائمة الشركات الثرية البالغ عددها 500 في سنة 1954 قد اختفت ولم تعد كبيرة إلى درجة لم تحتفل بذكرى الأربعين لتأسيسها، وبين عامي 1979 و 1994 فإن عدد الأشخاص المستخدمين في أكبر الشركات الأمريكية تراجع بنسبة الثلث من 2,16 إلى 6,11 مليون، وحل محل هذه الشركات الضخمة المتداوية شركات صغيرة معتمدة على الموجودات الفكرية أكثر من اعتمادها على الموجودات المادية.

<sup>1</sup> Basuki & Titisari Kusumawardhani, **Intellectual Capital, Financial Profitability, and Productivity: An Exploratory Study of the Indonesian Pharmaceutical Industry**, Asian Journal of Business and Accounting 5(2), 2012, p42.

<sup>2</sup> بندي عبد الله عبد السلام و مراد علة، دور رأس المال الفكري (المعرفي) في خلق الميزة التنافسية في ظل إدارة المعرفة، الملتقى الدولي حول رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في الاقتصاديات الحديثة، جامعة الشلف، الجزائر، 13-14 ديسمبر 2011، ص 4-5.

وعلى مدى السنوات القليلة الماضية شهدنا اهتماما سريعا ومتزايدا في فهم الدور الذي يلعبه رأس المال الفكري على جميع أوجه نشاط المنظمات المختلفة، وفي الوقت نفسه كان هناك ادراك بأن المنظمات يجب أن تدار بشكل مختلف من خلال استخدام أساليب جديدة لقياس الأداء تعتمد بشكل أساسي على عوائد رأس المال الفكري. ففي دراسة حديثة أجرتها وحدة الذكاء الاقتصادي (Economic Intelligence Unit for Accenture) أن 94% من المدراء التنفيذيين يتفقون أنه من الضروري فهم وإدارة رأس المال الفكري، منهم 50% صرحوا بأن إدارة رأس المال الفكري هي واحدة من بين التحديات الثلاثة الأكثر أهمية للمديرين و13% صرحوا بأنه التحدي الأكثر أهمية.

وتظهر أهمية رأس المال الفكري في منظمات الأعمال على مدى العقد الأخير من القرن الماضي وبداية الألفية الثالثة من خلال أن هناك نحو 27000000 منشور لرأس المال الفكري على شبكة الاتصالات العالمية (الأنترنت)، واصلت محدود 680 مجلد بحلول عام 2006، وبحود 40 مؤسسة وأكاديمية تهتم بإنشاء رأس المال الفكري وإدارته، وفي كبريات الشركات العالمية توجد أقسام خاصة برأس المال الفكري وإدارته واستثماره. وهذا ما أكدته دراسة (Serenko et al; 2009) أن هناك 20 من المجالات الأكاديمية المحددة متاحة حول رأس المال الفكري وإدارة المعرفة، وتم استخدام طريقة التنقيط لترتيب الدوريات الكبرى في رأس المال الفكري وإدارة المعرفة، وكانت المجالات الرئيسية الثلاث هي: مجلة إدارة المعرفة (*Journal of Knowledge Management*)، مجلة رأس المال الفكري (*Journal of Intellectual Capital*)، مجلة المعرفة وإدارة العمليات (*Knowledge and Process Management*). وبالتالي يمكن استعراض هذه الأهمية للمؤسسات أو للمجتمع من خلال العناصر التالية:

**المنزلة الرفيعة:** يعتبر العقل من بين النعم الكثيرة التي منّ الله تعالى بها على الإنسان والتي ميّزه بها عن سائر المخلوقات الأخرى، كما يعتبر من أهم مكونات الكيان البشري وبه رصيد المعارف والمعلومات، والعقل معقل للعلم، وخزينة للفكر، وترجمان المعرفة، فتنتقل أهميته من أهمية موقع أصحاب العقول والألباب في القرآن الكريم، وأهمية الدور الذي يؤديه وحجم المسؤولية الملقاة عليهم إزاء الدين والدنيا.

— **سلاح تنافسي:** أقوى سلاح تنافسي للمنظمات بقدرته على المحافظة على مستوى متفوق لأداء المنظمة في ظل اقتصاد المعرفة، فرأس المال الفكري يرتكز في إبداعاته وابتكاراته على الملكات العقلية وعلى الاستخدام العلمي

<sup>1</sup> Göran Roos et al., **Managing Intellectual Capital in Practice**, Elsevier Butterworth-Heinemann, New York, 2005, p1.

<sup>2</sup> سعدي مجيد عاشور و عبد السلام علي حسين، إدارة رأس المال الفكري واستثماره أداة تنافسية لبقاء المنظمات المعاصرة، مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، العراق، المجلد 2، العدد 4، 2010، ص 11-30.

<sup>3</sup> Alexander Serenko et al., **A scientometric analysis of the Proceedings of the McMaster World Congress on the Management of Intellectual Capital and Innovation for the 1996-2008 period**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 10, No. 1, 2009, p9-10.

للمعلومات، لتقدم منتجات أو خدمات أو أساليب جديدة مطورة تؤدي إلى تعزيز أداء المنظمة وتعزيز قدرتها على التكيف مع بيئة المنافسة بعد زيادة قدراتها الإبداعية مقارنة بالمنافسين.

ويتبين بذلك أن المنظمات تدرك المفتاح للميزة التنافسية القابلة للبقاء من خلال القدرة على جذب وحشد عدد كبير من المواهب في عالم يسوده النقص في المواهب، فهذه شركة (PepsiCo) تعمل بقاعدة (Seek out & stay) أي البحث عن الأفراد الجيدين وحافظ على بقائهم أطول مدة ممكنة لبناء مصرف كبير من المواهب من خلالها.

– **مورد استراتيجي:** أصبح رأس المال الفكري في ظل الاقتصاد المعرفي مورداً استراتيجياً، يشكل قوة فاعلة لهذا الاقتصاد والمصدر الرئيسي للثروة والازدهار، وهذا لأنه مورد يتوفر على الخصائص التالية: مورد ثمين ويضيف قيمة للمنظمة، ويتسم بالندرة، لا يمكن تقليده بسهولة، لا يمكن إحلال بديل عنه.

– **تأسيس المنظمات الذكية:** إن الإدارة الفاعلة لرأس المال الفكري قد تكون المحدد النهائي للأداء المنظمي، إذ أن المنظمات التي ترغب بالنجاح في بيئة أعمال اليوم والانتقال إلى المنظمة الذكية ينبغي عليها أن تقوم باستثمارات مناسبة للموجودات الفكرية، لكي تمتلك أفراداً يتمتعون بقدرات ومهارات تفوق منافسيها، لذا فإن الأفراد العاملين في منظمات اليوم –المنظمة الذكية– عليهم الانتقال من العمل التقليدي إلى العمل المعرفي والذي تكون فيه مسؤولياتهم أوسع وأعمق، ويقع على عاتقهم تقليل الفترة بين كل ابتكار والذي يليه. وقد عبرت شركة (Skandia) عن المنظمة الذكية بصيغة معادلة على النحو التالي:

المنظمة الذكية = رأس المال الفكري + تكنولوجيا المعلومات + القيم

– **تحقيق استراتيجية المنظمة:** يعد مفتاح الإدارة الاستراتيجية للمنظمات الفاعلة وأحد المتطلبات الرئيسية التي يجب أن تعتمدها سياسات إدارة الموارد البشرية الحديثة التي تضطلع بدورها الاستشاري في صناعة قرارات المنظمة، بكل ما من شأنه توفير وصيانة الموارد البشرية النوعية وإدامة دورتها المعرفية منذ دخولهم الخدمة حتى خروجهم منها بما يعزز دور حالة الإبداع والابتكار والتطوير التنظيمي والذي يصب في تحقيق استراتيجية المنظمة خدمة لخطط التنمية الاقتصادية.

– **استثمارات ناجحة وعوائد عالية:** يعد رأس المال الفكري مصدراً لتوليد وخلق الثروة في المنظمة، إذ يشير (QUAN) من مدرسة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات للأعمال أن ثلاثة أرباع القيمة المضافة تشتق من المعرفة،

<sup>1</sup> سعد علي العززي و أحمد علي صالح ، مرجع سابق، ص 175-176.

<sup>2</sup> عامر بشير، دور الاقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2012، ص 104.

<sup>3</sup> براق كمال النعيمي، الحفاظ على رأس المال الفكري في استراتيجيات وسياسات إدارة الموارد البشرية تعزيزاً للاقتصاد الوطني، مجلة الإداري، مسقط، سلطنة عمان، العدد 122، 2010، ص 120-121.

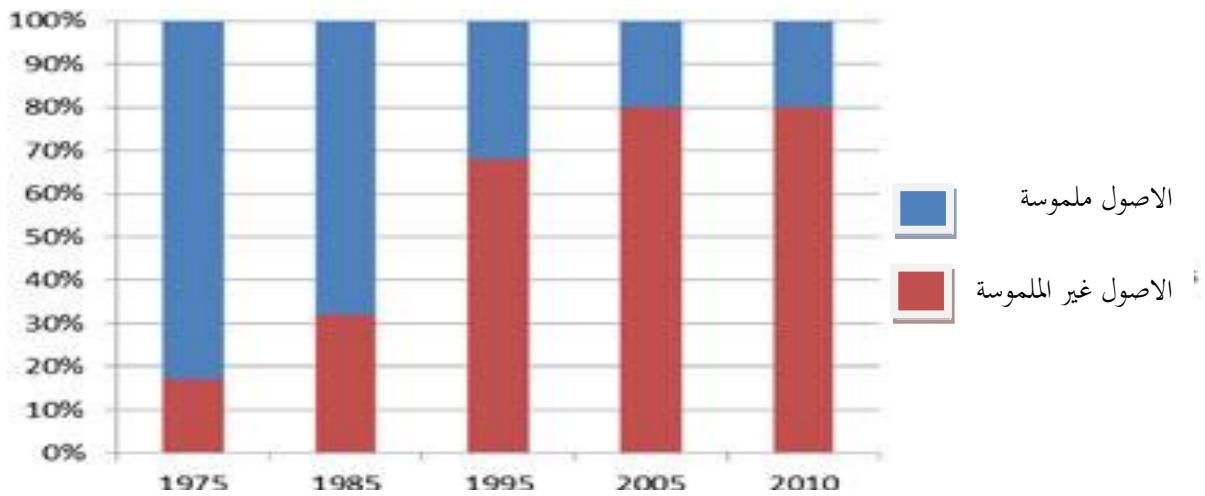


وفي عام حققت شركة (IBM) أكثر من بليون دولارا كعوائد لبراءات الاختراع، كما أن عوائد رأس المال الفكري تزداد بمرور الزمن بفعل الخبرة والتعلم؛

– دعم الإبداع والابتكار التنظيمي: فرأس المال الفكري يركز على الطاقات الابتكارية للمنظمات بعد اكتشافها وتنشيطها والحفاظة عليها، وبالتالي بناء المنظمة المتعلمة المستجيبة لبيئة تنافسية دائمة التغير.

– محدد للقيمة السوقية: أصبح رأس المال الفكري يمثل نسبة معتبرة من إجمالي القيمة السوقية للمنظمات وذلك بعد بروز معايير جديدة لتقييم هذه المنظمات في الأسواق العالمية تركز على قيمة رأس المال الفكري بدلا من المؤشرات التقليدية التي تقيم المنظمات انطلاقا من قيمها الدفترية فقط. فعلى سبيل المثال القيمة السوقية لشركة (Microsoft) تقدر بـ 115 بليون دولار أمريكي خلال عام 2010 يشكل رأس المال المادي منها 10% فقط، وما تبقى هو رأس مال فكري أو موجودات غير مادية. وتأكيدا على ذلك فقد أشارت أكثر البحوث والدراسات الأخيرة إلى أن رأس المال الفكري يساهم بما يعادل من 75% إلى 80% من القيمة السوقية لشركات مؤشر S&P500.

الشكل رقم (3.2): نسبة نمو رأس المال الفكري من القيمة السوقية لشركات مؤشر S&P500



Source: Stevo Janošević et al., **Intellectual Capital and Financial Performance in Serbia**, Knowledge and Process Management, Vol. 20, N.1, 2013, p4.

<sup>1</sup> عامر بشير، مرجع سابق، ص 104.

<sup>2</sup> سالم مفتاح بن نجمة، رأس المال الفكري ودوره في تنمية القدرات الإبداعية في المنظمات الحديثة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014، ص 419.

<sup>3</sup> Stevo Janošević et al., **Intellectual Capital and Financial Performance in Serbia**, Knowledge and Process Management, Vol. 20, N.1, 2013, p3.

– تحقيق التنمية المستدامة: يسعى الفكر التنموي الحديث إلى إيجاد السبيل الأمثل لإشباع حاجات ورغبات المجتمعات دون هدر حق الأجيال المستقبلية في تحقيق ذلك، من خلال إرساء معالم التنمية المستدامة باعتبارها منظومة تشمل كلا من التنمية الاقتصادية والتنمية الاجتماعية وحماية البيئة بشكل يهتم بالفرد وتنتهي بالعالم مروراً بالمجتمع. ولتحسيد وبلوغ غايات التنمية المستدامة يستلزم تكييف السياسات والاستراتيجيات المتبناة من طرف منظمات الأعمال من خلال امتلاك وحيازة عوامل الإنتاج، واستثمارها بكفاءة وفعالية وذلك بدمج مهارات وخبرة العاملين والاعتماد على أدوات المعرفة الفنية والابتكارية والتقنيات التكنولوجية المتطورة والتي تشكل في مجملها عناصر رأس المال الفكري.

### المطلب الثالث: مكونات رأس المال الفكري وعناصره الفرعية

اجتهد العديد من الباحثين في تقديم تصنيفات لرأس المال الفكري والتي تشكل في مجملها نماذج فكرية، وكانت هذه النماذج تهدف إلى تحديد عدد من المكونات أو العناصر له، نورد فيما يلي أشهرها:

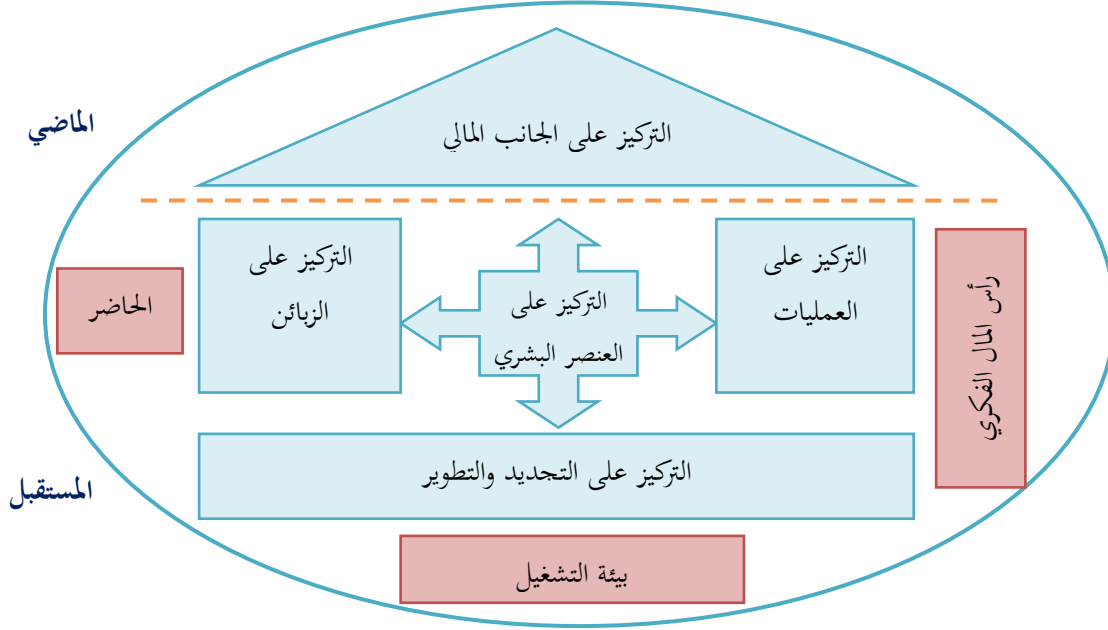
#### 1- نموذج الملاح لشركة سكانديا (Skandia Navigator)

ابتكرت شركة (Skandia) سنة 1994 نموذج الملاح (Navigator) الذي استعارته من الملاحة، ويعني الإبحار أو الإحاطة التامة بالموضوع، حيث قسمت رأس مال المنظمة إلى رأس المال المالي، ورأس المال الفكري، أما رأس المال الفكري فاعتبرته مكونا من أربعة عناصر هي: التركيز على العنصر البشري (Human Focus)؛ التركيز على الزبون (Customer Focus)؛ التركيز على العمليات (Process Focus)؛ التركيز على التجديد والتطوير (Renewal and Development Focus). وتم دراسة هذه المكونات جميعا في وقت واحد وضمن البيئة المحيطة بالمنظمة، بحيث يمكنها أن تستفيد من التجارب الماضية وتسقطها على الوقت الحاضر من أجل استشراف المستقبل لتحسين وتطوير أدائها، آخذة في الاعتبار عوامل البيئة الخارجية.

يمكن أن ينظر إلى هذا النموذج بوصفه يشبه المنزل يمثل البعد المالي فيه السقف، والبعد الزبوني والعملياتي يمثلان الجدران، والبعد البشري يمثل روح المنزل، أما البعد المتعلق بالتجديد والتطوير فيمثل الأرضية وهو أساس استدامة نشاط المنظمة.

<sup>1</sup> Leif Edvinsson, *Developing Intellectual Capital at Skandia*, Long Range Planning, Vol. 30, No. 3, 1997, p371.

الشكل رقم (4.2): نموذج شركة Skandia



Source: Leif Edvinsson, **Developing Intellectual Capital at Skandia**, Long Range Planning, Vol. 30, No. 3, 1997, p371

وفي سنة 1997 قامت الشركة بتطوير نموذج الملاح واسمته نموذج القيمة السوقية (Value Market)، قام بتطويره (Leif Edvinsson) حيث قسم رأس مال المنظمة إلى رأس المال المالي ورأس المال الفكري، وقسم رأس المال الفكري إلى:

– رأس المال البشري: يعبر عن المعرفة المشتركة لدى العاملين في المؤسسة من ذوي القدرات الإبداعية والمهارة المتطورة والقادرين على تأدية المهام.

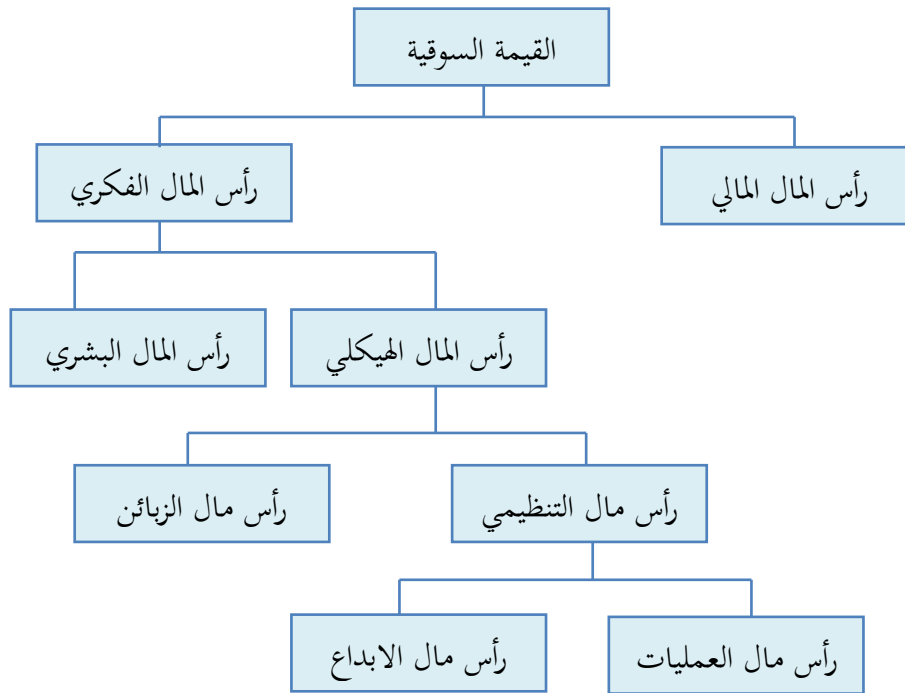
– رأس المال الهيكلي: يشير إلى المعرفة التي تظل باقية في المؤسسة بعد أن يتركها أعضاؤها بشكل مؤقت أو نهائي، ويكون مخزنا في: الأجهزة، قواعد البيانات، البرمجيات، براءات الاختراع، العلامات التجارية، الهياكل التنظيمية، أو أي شيء آخر من القدرة التنظيمية التي تدعم إنتاجية العاملين، وأن رأس المال الهيكلي يتكون من عنصرين هما: رأس المال التنظيمي والذي يتضمن ثقافة المؤسسة ونظم المعلومات، وتكنولوجيا الاتصالات؛ ورأس مال الزبائن والذي يتضمن العلاقات مع الزبائن، تلبية حاجات ودعم الزبائن.

وقسم رأس المال التنظيمي إلى:

– رأس مال الإبداع: يتضمن براءات الاختراع وحقوق التصميم والنشر.

– رأس المال العمليات: التقنيات ونظم العمل.

الشكل رقم (5.2): نموذج القيمة السوقية لشركة Skandia

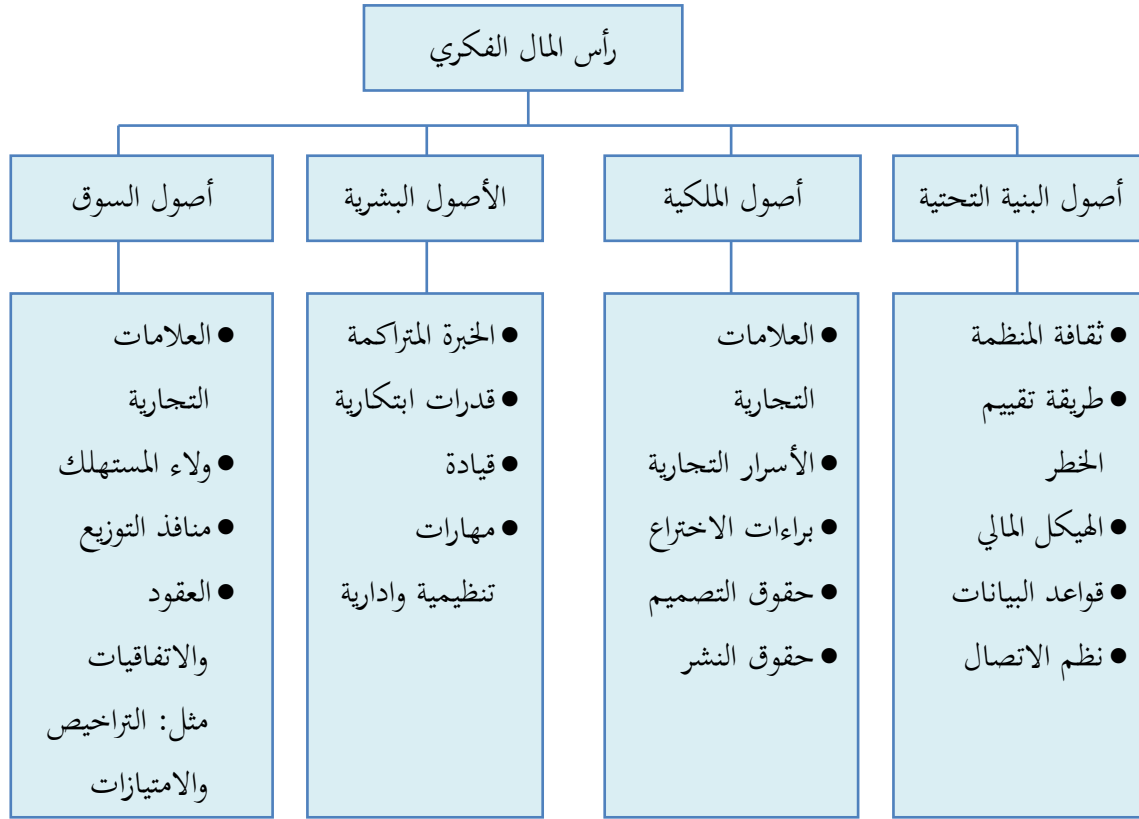


Source: Bernard Marr et al., **Intellectual capital-defining key performance indicators for organizational knowledge assets**, Business Process Management Journal, Vol.10, No.5, 2004, p556.

## 2- نموذج Brooking

قسم (Brooking) سنة 1996 رأس المال الفكري إلى أربعة عناصر أساسية تمثلت في: الأصول البشرية، أصول البنية التحتية، أصول الملكية الفكرية، أصول السوق، فالنموذج يبرز العديد من العناصر الهامة التي تدخل ضمن مكونات رأس المال الفكري والتي تتجاهلها كثير من المؤسسات، فالأصول السوقية تعطي قوة خارجية للمنظمة مثل العملاء والعلامات التجارية ومنافذ التوزيع، والأصول البشرية تتمثل في الموارد البشرية التي تعمل داخل المنظمة وما يملكونه من خبرات ومعرفة وقدرات، وحقوق الملكية الفكرية تتمثل في العلامات التجارية وبراءات الاختراع وحقوق الاختراع (التصميم)، وأصول البنية التحتية هي الأصول التي تمكن المنظمة من أداء مهامها مثل الثقافة التنظيمية وقواعد بيانات العملاء ونظم الاتصال وتكنولوجيا المعلومات.

الشكل رقم (6.2): الأصول المكونة لرأس المال الفكري حسب Brooking



Source: Annie Brooking, **Intellectual Capital: Core Asset for the third Millennium enterprise**, First edition, International Thomson Business Press, London, 1996, p13-16.

3- نموذج راصد الأصول غير الملموسة لـ Sveiby

قام (Sveiby) بتطوير نموذج لرأس المال الفكري سنة 1980 بينما كان يعمل مستشاراً لمجموعة (KONRAD) السويدية، من خلال الميزانية غير المرئية، استخدم لشرح استدامة الأصول المادية والمالية للمنظمة في الميزانية والذي يكون مدعوماً من الأصول غير الملموسة، اسماه " راصد الأصول غير الملموسة" ( The Intangible Assets Monitor)، فقد قسم القيمة السوقية إلى أصول ملموسة وأصول غير ملموسة، وقسم الأصول غير الملموسة إلى ثلاثة أجزاء أساسية هي: كفاءة العاملين، الهيكل الداخلي، الهيكل الخارجي.

<sup>1</sup> Nermien Al-Ali, **Intellectual Capital Management: Step-by-Step**, John Wiley & Sons, Inc, Canada, 2003, p33.

الشكل رقم (7.2): نموذج راصد الأصول غير الملموسة لـ Sveiby

الأصول غير الملموسة			حقوق الملكية (القيمة الدفترية) الأصول الملموسة ناقص الديون الظاهرة
كفاءة العاملين (التعليم، الخبرة)	الهيكل الداخلي المنظمة: الإدارة، الشكل القانوني، الأنظمة، المواقف، البحث والتطوير، البرمجيات	الهيكل الخارجي (العلامات التجارية، العلاقات مع الزبائن، العلاقات مع الموردين)	

Source: José María Viedma Martí, **In Search of an Intellectual Capital Comprehensive Theory**, Electronic Journal of Knowledge Management, Vol.5, Issue.2, 2007, p246.

4- نموذج بطاقة الأداء المتوازن (Balanced Scorecard)

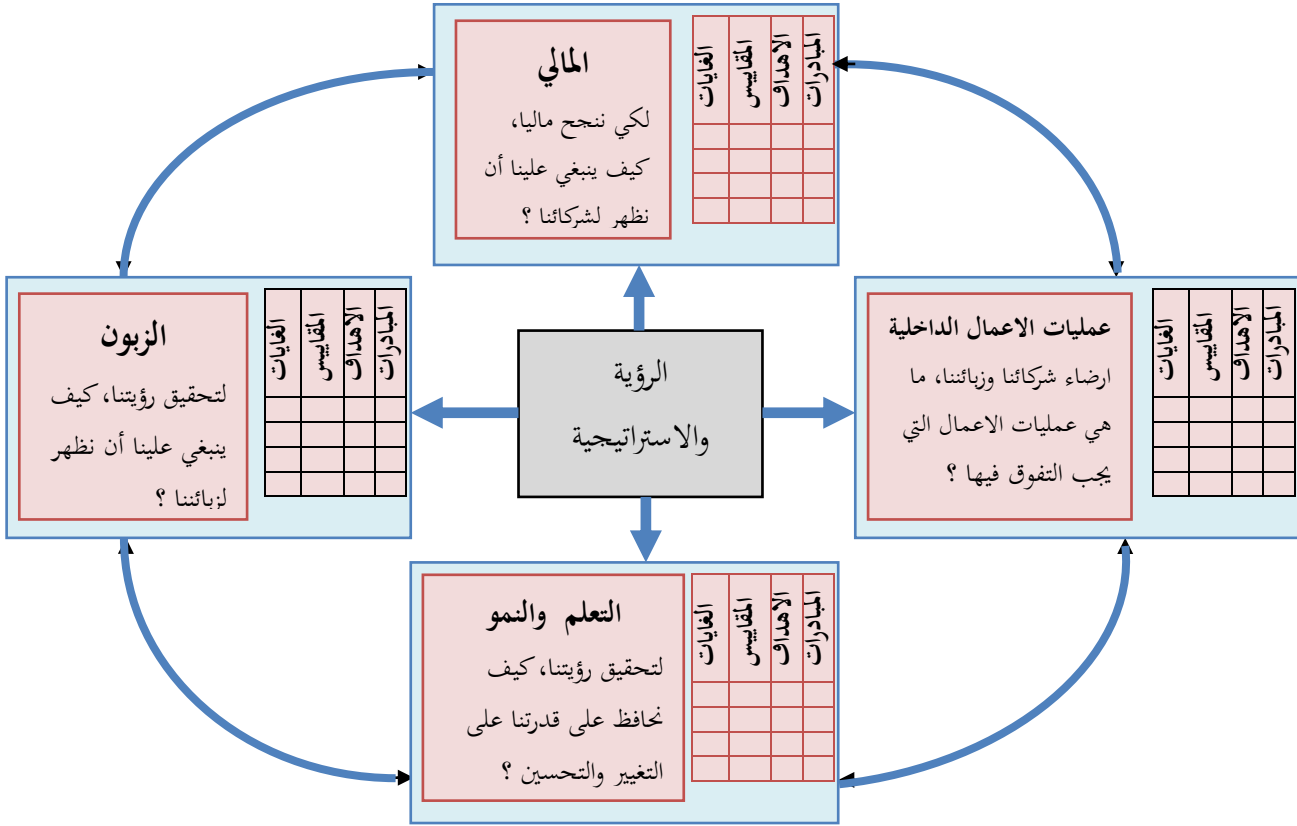
قام (Norton & Kaplan) بتطوير بطاقة الأداء المتوازن في عام 1996 والتي استعملت كنظام للتخطيط والإدارة الاستراتيجية ولتقييم الأداء. فقد تم لأول مرة دمج مفهوم الأصول غير الملموسة ضمن مقارنة بطاقة الأداء المتوازن، والتي تتيح للمديرين رؤية المنظمة من أربعة منظورات هامة، هي:

- المنظور المالي
- منظور الزبون
- منظور عمليات الأعمال الداخلية
- منظور التعلم والنمو

وقد تم دراسة كل منظور منها في ضوء العناصر التالية: الغايات، المقاييس، الأهداف، المبادرات. ويمكن القول أن ما يميز نموذج بطاقة الأداء المتوازن عن غيره من النماذج هو أنه يقدم رؤية شمولية للوضع الراهن للشركة، وذلك من حيث ما تصفه أنشطتها من قيمة ملموسة وغير ملموسة ضمن سياق عمليات تكوين القيمة.

<sup>1</sup> Bouguesri Sarra & Benabou Djillali, **Intellectual capital and Business Performance in Algerian Companies**, Academia Arena, 7(6), 2015, p19. Available from: [http://www.sciencepub.net/academia/aa070615/002\\_28717aa070615\\_17\\_25.pdf](http://www.sciencepub.net/academia/aa070615/002_28717aa070615_17_25.pdf), accessed September 22, 2016.

الشكل رقم (8.2): نموذج بطاقة الأداء المتوازن (BSC)

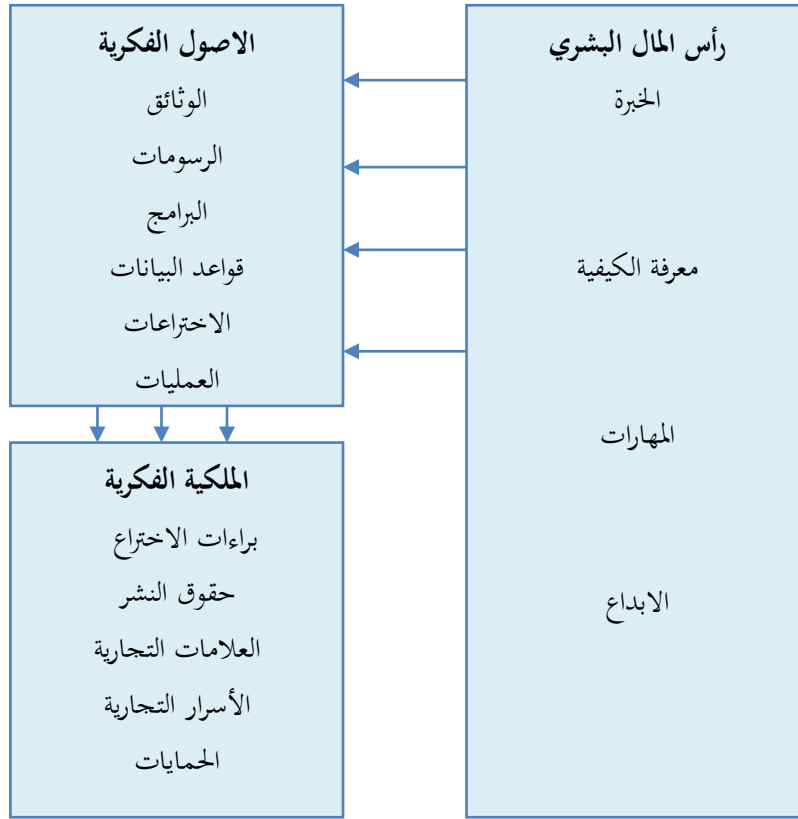


Source: Robert S.kaplan & David P.Norton, **Balanced Scorecard**, Harvard Business School Press, 1<sup>st</sup> edition, Boston Massachusetts, (September 1, 1996), p9.

### 5- نموذج Sullivan

وهو أشهر نموذج يستخدم في أمريكا، حيث قسم (Sullivan) رأس المال الفكري إلى: رأس المال البشري والأصول الفكرية، وأوضح أن رأس المال البشري يشمل الأفراد الذين يعملون في المنظمة، ويتكون من: الخبرة، معرفة الكيفية، المهارات، الإبداع؛ أما الأصول الفكرية فتتكون من: البرامج، الاختراعات، العمليات، قواعد البيانات، الوثائق، الرسومات. إلا أنه اعتبر الملكية الفكرية مركز الأصول الفكرية وتتكون من: الحماية، حقوق النشر، العلامات التجارية، الأسرار التجارية.

الشكل رقم (9.2): نموذج Sullivan



Source: Patrick H.Sullivan, **Profiting from Intellectual Capital: extracting value from innovation**, John Willy & Sons, Inc, New York, 1998, p22.

#### 6- نموذج الجمعية الأمريكية للتدريب والتطوير (ASTD)

قامت الجمعية بوضع تصنيف لرأس المال الفكري يتضمن أربعة عناصر أساسية هي:

- رأس المال البشري.
- رأس مال العمليات.
- رأس مال الإبداع.
- رأس مال العملاء.

فالنموذج هذا يتسم بالشمول، من خلال الإشارة إلى العناصر المكونة لرأس المال الفكري مع العناصر الفرعية لكل مكون منها، وضرورة الجمع بين التعليم والتدريب لتعظيم العائد من الموارد البشرية، كما أن هناك ترابطاً وتكاملاً بين رأس مال الإبداع ورأس مال العملاء، حيث إن تقديم المنتجات الجديدة واستغلال الفرص التسويقية يساهم في زيادة المبيعات وبالتالي تنمية رأس مال العملاء الأمر الذي يؤدي إلى تدعيم القدرات التنافسية للمؤسسة.



الشكل رقم (10.2): تصنيف الجمعية الأمريكية للتدريب والتطوير (ASTD) لمستويات رأس المال الفكري



المصدر: هاني محمد السعيد، رأس المال الفكري: انطلاقة إدارية معاصرة، ط1، دار السحاب، القاهرة، 2008، ص 35.

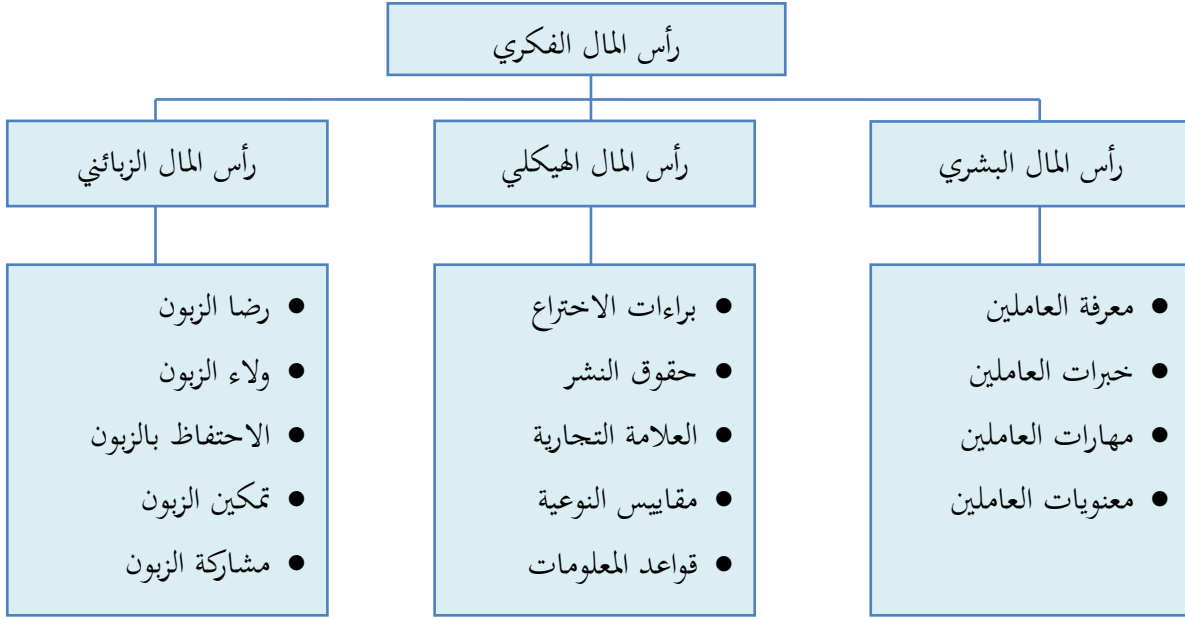
### 7- نموذج Stewart

وهو التصنيف الأكثر شيوعاً واستخداماً في الأدبيات التي تناولت موضوع رأس المال الفكري، إذ أنه حدد مكوناته الأساسية في ثلاثة عناصر رئيسية:

- رأس المال البشري؛
- رأس المال الهيكلي؛
- رأس المال الزبوني.

ويتضمن كل مكون من المكونات السابقة مجموعة من العناصر الفرعية، فحسب النموذج فإن رأس المال البشري يحظى بأهمية كبيرة كونه المصدر الأساسي للابتكار والتطوير في المنظمة، من خلال المعرفة والخبرات والمهارات والمعنويات التي يتمتع بها الأفراد، اللازمة لإيجاد الحلول العملية المناسبة لتلبية متطلبات الزبائن وتمكين المنظمة من البقاء، وأن رأس المال الهيكلي يتضمن القدرات التنظيمية للمنظمة من خلال نقل المعرفة وتعزيزها في الموجودات الفكرية الهيكلية، ورأس المال الزبائي يتمثل في العلاقات التي تقيمها المؤسسة مع الزبائن، من خلال زيادة رضاهم وولائهم، ومدى الاحتفاظ بهم، عن طريق الاهتمام بمقترحاتهم والاستماع إلى الشكاوي المقدمة من قبلهم وإيجاد الحلول الناجعة لها.

الشكل (11.2): تصنيف رأس المال الفكري حسب Stewart



المصدر: عادل حرحوش المفرجي و أحمد علي صالح، رأس المال الفكري: طرق قياسه وأساليب المحافظة عليه، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2008، القاهرة، مصر، ص 88.

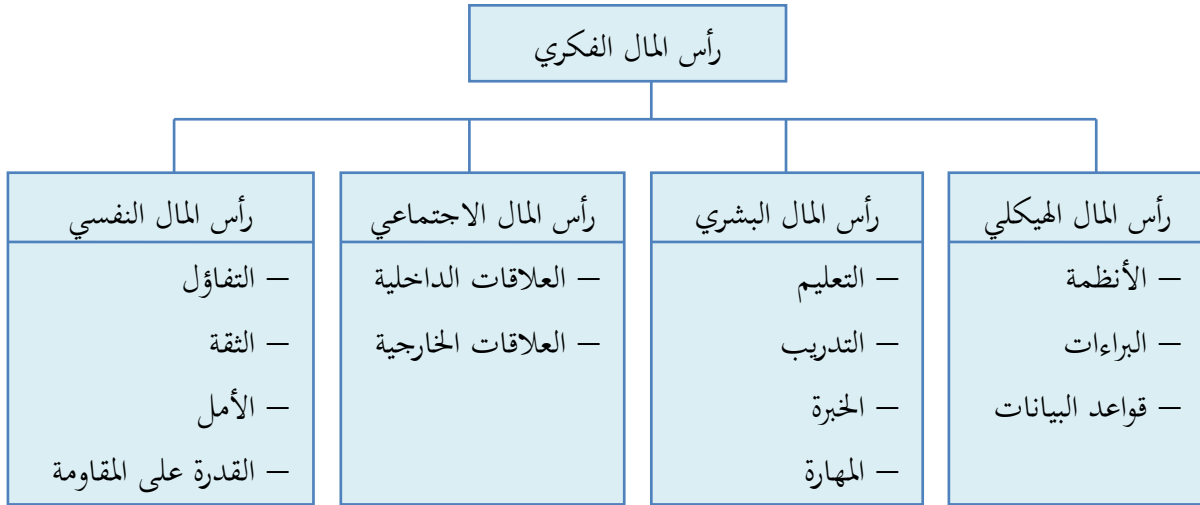
### 8- نموذج المعاني وزملاؤه

اقترح المعاني وزملاؤه تصنيفاً جديداً لرأس المال الفكري، يشمل أربعة مكونات هي: رأس المال الهيكلي، ورأس المال البشري، ورأس المال الاجتماعي، ورأس المال النفسي، حيث اعتبروا رأس المال الزبوني أحد أجزاء رأس المال الاجتماعي، لأن النظرة إليه أخذت تتطور، وأصبح رأس المال الزبوني يشمل أكثر مما يمكن حصره في العلاقة مع الزبائن، حيث ظهر رأس المال الاجتماعي الذي يشمل العلاقات الداخلية والخارجية للمنظمة، فرأس المال الزبوني يعتبر جزءاً من علاقة المنظمة مع الأطراف الخارجية.

ومن هنا بدأ يتطور مفهوم جديد يتعلق بالحالة النفسية للعاملين في المنظمات، ويعتبره البعض جزءاً من رأس المال الفكري، وهو رأس المال النفسي الذي يتكون من: التفاؤل، الثقة، الأمل، القدرة على المقاومة.

<sup>1</sup> ناصر محمود سعود جرادات وآخرون، مرجع سابق، ص 229.

الشكل رقم (12.2): مكونات رأس المال الفكري حسب "المعاني وزملاؤه"



المصدر: ناصر محمود سعود جرادات وآخرون، إدارة المعرفة، ط1، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، ص 230.

وفي إطار تحديد مكونات رأس المال الفكري فإن معظم الباحثين\* الذين تناولوا مكوناته متفقون حول المكونات الثلاثة التالية:

أ. رأس المال البشري: رأس المال البشري كأحد مكونات رأس المال الفكري يعتبر من أهم الموارد التي تعتمد عليها المنظمة لتحسين كفاءتها وفعاليتها، وبالتالي الحصول على الميزة التنافسية. وقد وصف من قبل الكثيرين على أنه روح الشركة وهو العنصر الهام في مكونات رأس المال الفكري، لأنه يعد محرك الإبداع والابتكار. فقد وصفه (Edvinsson & Malone) بأنه مجموع مهارات، خبرات، ومعرفة العاملين في الشركة، وأن عدد العاملين وسنوات الخدمة لا تكوّن أبعاد حاسمة في تميز المنظمة وتفوقها على المنظمات المنافسة وإنما يجب البحث عن العاملين المتميزين وجذبهم، فأرأس المال البشري يتمثل بجميع الموارد البشرية ذات الإمكانيات المتميزة على شغل الوظائف الإدارية والفنية، والتي لديها القدرات الإبداعية والابتكارية والتفوقية، وتشتمل على معارف العاملين المتطورة وخبراتهم المتراكمة وعلى التجارب الحياتية والعملية ومهاراتهم التقنية والفنية، فضلاً عن رضاهم ومعنوياتهم وتماسكهم كفريق عمل متكامل. وأن رأس

\* الأبحاث التي أمكن الاطلاع عليها:

Stewart (1997), Uadiale & Uwigbe (2011), Bontis et al. (2000), Sanchez et al.(2006), Mertins et al.(2006), Weziak (2007), Kok (2007), Hung Hsueh (2007), Ahangar, Johnson (1999), Roos et al.(2005), Ahmadi et al. (2011), Esther Hormiga et al. (2010), Rohana Ngah et al. (2011), Khalique et al. (2011), Chen and Lin (2004), Wall et al. (2004), Cabrita (2009), Shaari et al.(2010), Akbar Bhatti and Zaheer (2014), حامد كريم الحدراوي (2013).

<sup>1</sup> Magdi El-Bannany, Op.cit, p487.

<sup>2</sup> نجم عبود نجم، مرجع سابق، ص 136.

<sup>3</sup> سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 231.

المال البشري ببساطة يمثل الرصيد المعرفي الفردي للمنظمة ممثلاً بالعاملين لديها. وبالتالي فإن إضافة أية مهارة جديدة للعاملين أو اكتسابهم معارف جديدة فإن ذلك يشكل إضافة حقيقية إلى المنظمة ويساهم في تحسين أدائها بما يضمن نموها واستمرارها، فرأس المال البشري يتميز بسمة لا تتوافر في غيره من رؤوس الأموال، وهي أن منحى إنتاجيته يتصاعد بنفس منحى خبرته ومهارته، وأن عمره المعنوي يتجدد مع تغيرات العصر، ولن يتوقف بتوقف عمره الزمني، ومعنى ذلك أنه لا يخضع لقانون المنفعة المتناقصة. كما أن المورد البشري تعتبر رأس مال حقيقي، إذ يقع على عاتقه تقديم إضافة للمنظمة من خلال عمليات الابتكار، فهو يعتبر مصدر الابتكار والتطوير الاستراتيجي الذي لا ينضب، وأن رأس المال البشري هو القادر على تحويل الابتكارات إلى براءات اختراع وعلامات تجارية إذا كان هناك عناصر أخرى مساعدة مثل البرامج وقواعد البيانات والبنية التحتية. فتكمن أهمية رأس المال البشري باعتباره أداة إنتاج هامة للرفع من جودة الخدمات المقدمة للزبائن، قد تؤدي إلى ميزة تنافسية في السوق وبالتالي قيمة أعلى للشركة.

ب. رأس المال الهيكلي: وصف بأنه العمود الفقري للمنظمة وهو المعرفة التي لا تذهب إلى المنزل في المساء، وقد أعطي رأس المال الهيكلي كأحد مكونات رأس المال الفكري تسميات مختلفة في العديد من الدراسات ولكنها بنفس المعنى، فيمكن أن يكون رأس مال العمليات، ورأس مال المنظمي وهو أيضاً يتشابه مع رأس مال الإبداع. فرأس المال الهيكلي يشمل جميع المخازن غير البشرية للمعرفة في المنظمة، والتي تشمل قواعد البيانات، المخططات التنظيمية، الأدلة العملية، الاستراتيجيات، الإجراءات وأي شيء قيمته بالشركة أعلى من قيمته المادية، وبالتالي فهو يلعب دوراً أساسياً في خلق المعرفة وإدارتها بالمنظمة، ويعرف كذلك على أنه المعرفة التي يتم اكتسابها والاحتفاظ بها في هياكل وأنظمة وإجراءات المؤسسة وفي أصولها المادية الملموسة، والمعارف الموجودة في السلع والخدمات، ويحدد قدرة المؤسسة في نقل المعارف والخبرات إلى الواقع الفعلي من خلال نتائج الإبداع والابتكار المتمثلة بما يسمى بالملكية الفكرية، التي تنعكس في براءة اختراع، حق النشر والتأليف، علامة تجارية، أسلوب القيادة والتنظيم ... الخ.

<sup>1</sup> Nick Bontis et al., **intellectual capital and business performance in Malaysia industries**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 1, No. 1, 2000, p87.

<sup>2</sup> سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 158.

<sup>3</sup> Magdi El-Bannany, Op.cit, p490.

<sup>4</sup> Mahdi Manzari et al., **Intellectual capital: Concepts, components and indicators: A literature review**, Management Science Letters, 2, 2012, p2265.

<sup>5</sup> Roxanne Helm-Stevens et al., **Introducing the Intellectual Capital Interplay Model: Advancing Knowledge Frameworks in the Not-for-Profit Environment of Higher Education**, International Education Studies, Vol. 4, No. 2, May 2011, p132.

<sup>6</sup> Nick Bontis et al., Op.cit, p88.

<sup>7</sup> سهيلة محمد عباس، علاقة رأس المال الفكري وإدارة الجودة الشاملة: دراسة تحليلية ونموذج مقترح، مجلة الإداري، معهد الإدارة العامة، سلطنة عمان، العدد 97، 2004، ص130.

ورأس المال الهيكلي هو أساس الاستخدام الأمثل لرأس المال البشري لأنه يعبر عن هيكل ونظام المؤسسة، أي يعبر عن قدرة المؤسسة في نقل ونشر وتوظيف المعرفة والمهارة والخبرة المتوفرة عند العمال في المؤسسة إلى الواقع الفعلي، وهذا النقل أو التوظيف والنشر يتم من خلال وجود هيكل تنظيمي ملائم وواضح الصلاحيات والمسؤوليات، ولديه الكفاءة في تطبيق المعرفة والمهارة والخبرة في المؤسسة. وبالتالي فإن رأس المال الهيكلي يتكون من مجموعة من عناصر المترابطة بشكل وثيق التي تعبر عن الهيكل والنظام التي تبنى وتتطور في المؤسسة ولا بد من تركيبها فيما بينها بشكل صحيح لتمكين الأفراد من القيام بمهامهم في إنشاء المعرفة وتولييفها لتطوير منتجات المنظمة.

وعلى خلاف رأس المال البشري فإن رأس المال الهيكلي يمكن أن يثبت بشكل رسمي أو يستحوذ عليه، فهو يمثل الأرضية المناسبة للأفراد للإبداع، ويمكن أن يعاد توليده ومشاركته، وعندما تمتلك المنظمة رأس مال هيكلي قوي ومتماسك فإنها تتمكن من توفير بيئة أعمال ملائمة قادرة على استخدام رأس المال البشري لخلق قيمة للمنظمة، ويشرح (Huseman & Goodman) ذلك بالقول: "عند وجود مصنعين لديهما نفس مدخلات الإنتاج من آلات، وسكرتيرات، ومديرين، وكل العناصر الضرورية للأعمال، وفي النتائج يكون أحد المصنعين أكثر نجاحاً من الآخر، فيرجع ذلك إلى رأس مال الهيكلي".

ج. رأس المال العلائقي: يطلق على هذا المكون العديد من التسميات منها: رأس المال الاجتماعي، ورأس المال الخارجي، ورأس المال الزبائني، يقوم على فكرة أن الشركات لا تعتبر أنظمة معزولة ولكن كأنظمة تعتمد إلى حد كبير على علاقتها مع بيئتها، ويعرف على أنه الثروة المتمثلة في علاقات المنظمة مع زبائنها، وكذلك حقوق ملكية العلامات التجارية وثقة الزبائن بالمنظمة وولائهم لها، وفي ظل العلاقة التبادلية بين المنظمة والزبون، فإن قواعد العلاقة التقليدية ذات الاتجاه الواحد قد ألغيت وحلت محلها العلاقة ذات الاتجاهين مع المحافظة على علاقات متبادلة مستمرة، وفي هذا السياق من العلاقات التي تخلق القيمة فإن الزبون ذا الولاء يمثل أصلاً آخر من أصول المنظمة وجزءاً من حقوق ملكية المنظمة. ويعرف كذلك على أنه جميع الموارد المتعلقة بالعلاقات الخارجية للشركة مثل العلاقة مع العملاء والموردين والشركاء في البحوث والتطوير وعلاقتها مع بعض الأطراف المستفيدة مثل المساهمين والدائنين... الخ.

<sup>1</sup> حباينة محمد، دور رأس المال الهيكلي في تدعيم الميزة التنافسية للمؤسسة الجزائرية، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2012، ص 161.

<sup>2</sup> Rohana Ngah & Abdul Razak Ibrahim, **The Influence of Intellectual Capital on Knowledge Sharing: Small and Medium Enterprises' Perspective**, Communications of the IBIMA, Article ID 444770, Vol. 2011, P3, Available from: <http://www.ibimapublishing.com/journals/CIBIMA/2011/444770/444770.pdf>

<sup>3</sup> حباينة محمد، مرجع سابق، ص 162.

<sup>4</sup> حسين عجلان حسن، استراتيجيات الإدارة المعرفية في منظمات الأعمال، ط1، إثناء للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 137.

<sup>5</sup> احمد غازي مهنا، نموذج القياس النوعي والنموذج المقارن لقياس رأس المال الفكري، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014، ص 401.

لذلك يتضمن هذا النوع من رأس المال توليد القيمة من خلال العلاقات ليس فقط العلاقات مع الزبائن والموردين والمساهمين ولكن مع جميع أصحاب المصلحة على الصعيدين الداخلي والخارجي. ويعتبر رأس مال العلاقات مصدر لرأس المال الفكري فيما يتعلق بعملية الإبداع والابتكار لتطوير المنتجات أو اختراق الأسواق... الخ عن طريق تلبية رغبات الزبائن والاستماع لمقترحاتهم وإيجاد الحلول الناجعة لشكاويهم بالسرعة الممكنة وصولاً إلى إرضائهم ومن ثمة الاحتفاظ بهم لتحقيق مزايا تنافسية تعزز من قدرة المؤسسة على خلق القيمة في ظل علاقة المؤسسة مع زبائنهم، كما أن تدعيم العلاقات مع الموردين والأصحاب المصالح الخارجيين (المجتمع) يمكن المؤسسة من تحسين موقعها التنافسي في ظل علاقة المؤسسة مع بيئتها، فتنعكس المفاهيم السابقة في المحاسبة المالية التي تعبر عن تعظيم الأرباح عن طريق خلق القيمة (قيمة السهم) في ظل علاقة المؤسسة مع المساهمين، فأرأس المال العلاقات يبرر رأس المال الفكري ويحوّله إلى قيمة سوقية وأداء منظمي.

#### المطلب الرابع: التعليق على نماذج مكونات رأس المال الفكري وعناصره الفرعية

- هناك اتفاق بين مختلف النماذج على أن مكونات رأس المال الفكري تنحصر بشكل أساسي في ثلاث مكونات هي: رأس المال البشري، ورأس المال الهيكلي، ورأس المال العلائقي.
- هذا القدر من الاتفاق بين الدراسات التي تناولت مكونات رأس المال الفكري يعكس مدى النضج العلمي والتطور في مجال الإطار المفاهيمي لرأس المال الفكري.
- مع وجود اتفاق حول المكونات الثلاثة إلى أن هناك فروقا في محتوى تلك المكونات بين مختلف النماذج، والفرق أحيانا ينشأ من الافتراض الذي يستند إليه النموذج، فبعض النماذج أفردت رأس المال الزبائني بمكون له عناصره الفرعية مثل نموذج (Stewart) والجمعية الأمريكية للتدريب والتطوير (ASTD)، ونموذج الملاح لشركة (Skandia) الذي يعترف بدور رأس مال الزبائن في خلق قيمة مضافة للمنظمة وكيفية تغير طبيعة العلاقات معهم فوفر خمس مؤشرات خاصة برأس مال الزبائن هي نوع العميل والمدة والدور والدعم والنجاح، بينما نموذج (Sveiby) لم يفرد رأس المال الزبائني بمكون مستقل، وهذا لا يعني أن (Sveiby) يغفل رأس المال الزبائني بل يجعله الافتراض الأساسي الذي يستند إليه النموذج، وهو يدخل في المكونات الأخرى، ونظراً لأهميته كأصول علائقية أي الأصول الناتجة عن علاقة المؤسسة بالعملاء، فهو الحاكم على كل مفردات النموذج ومكوناته وليس مكون من المكونات.

<sup>1</sup> Ali Akbar Ahmadi et al., **The survey of relationship between Intellectual capital (IC) and Organizational performance (OP) within the National Iranian South Oil Company**, Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business, Vol. 3, No. 5, September 2011, p371.

<sup>2</sup> Nick Bontis, **Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital**, International Journal of Management Reviews, Vol. 3 Issue. 1, March 2001, p47.

<sup>3</sup> محيا بن خلف عيد المطيري، مرجع سابق، ص 153.

- نموذج (Sullivan) يعاب عليه افتقاره لمكون رأس مال الزبائن. وبالتالي يعتبر مساهمة مهمة في مجال تحديد عناصر رأس المال الفكري من خلال التأكيد على الطبيعة النسبية بالدرجة الأولى لرأس المال البشري الذي يستخدم الأصول الفكرية لإنشاء ملكية فكرية للمنظمة في ظل رؤية واستراتيجية الشركة؛
  - نموذج الملاح لشركة (Skandia) يعتبر منهجا لرسم مسار المنظمة نحو المستقبل بالاعتماد على الماضي، وبالتالي يمكن اعتماده كأداة استراتيجية للتخطيط، أو أداة لتشخيص عوامل ضعف المنظمة.
  - نموذج (Brooking) يشير إلى عنصر حيوي من أهم العناصر المحددة لكفاءة رأس المال البشري وهو العمل المشترك من خلال التأكيد على كفاءة فريق العمل الذي يعتبر من أهم العوامل التي يجب مراعاتها عند تحديد قيمة رأس المال الفكري في المنظمة؛
  - راصد الأصول غير الملموسة ل (Sveiby) عبارة عن إطار شامل يظهر أن هناك تكاملا بين العناصر الثلاثة المكونة لرأس المال الفكري، حيث أن هناك تفاعلا وتأثيرا متبادلا بين كفاءة العاملين و الهيكل الداخلي والهيكل الخارجي للمؤسسة، فمثلا لا يمكن تحقيق سمعة جيدة في السوق وإقامة علاقات هيكلية طويلة الأجل مع العملاء إلا من خلال توافر روح الإبداع والابتكار لدى العاملين وإتباع نظم إدارة حديثة، وأن كفاءة رأس المال الفكري لا تتحقق فقط من خلال الجهود الداخلية بالمؤسسة ولكن من خلال الحصول على دعم البيئة الخارجية أيضا.
  - حسب تصنيف الجمعية الأمريكية للتدريب والتطوير (ASTD) لعناصر رأس المال الفكري، فإن رأس المال البشري يمثل الأساس الذي تركز عليه المؤسسات عند بناء وتنمية رأس المال الفكري، حيث يعتبر العنصر البشري هو الركيزة الأساسية في توليد القيمة من خلال خبراته ومعارفه في تنفيذ العمليات بكفاءة، كما تلعب الموارد البشرية الفعالة الدور الرئيسي في تنمية علاقات المؤسسة بالعملاء والموردين وكافة الأطراف الخارجية.
  - إن أغلب نماذج مكونات رأس المال الفكري تصب في نماذج وطرق قياسه وإدارته؛
- الجدول التالي يبين أهم عناصر مكونات رأس المال الفكري الثلاثة التي يمكن لها أن تتفاعل فيما بينها لتحقيق قيمة مضافة للمنظمة والتي يمكن ذكرها لا حصرها:

<sup>1</sup> دحمان عزيز، مساهمة الإنفاق على رأس المال الفكري في أداء المؤسسة الصناعية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، الجزائر، 2015، ص 41.

الجدول رقم (2.2): مكونات رأس المال الفكري وعناصره الفرعية

رأس المال البشري	رأس المال الهيكلي (التنظيمي)	رأس المال العلاقي (الزبائني)
— الدراية الفنية	أولاً: الملكية الفكرية	— صورة العلامة التجارية
— التعليم	— البراءات	— العلاقات مع الزبائن
— التأهيل المهني (المهارة)	— حقوق المؤلف	— حجم الزبائن
— المعرفة والمقدرات في العمل	— حقوق التصميم	— ولاء الزبائن
— التقييمات المهنية	— الأسرار التجارية	— رضا الزبائن
— تقييمات القياس النفسي	— العلامات التجارية	— المحافظة على الزبائن
— القدرة على الابتكار	— علامات الخدمة	— قائمة الزبائن من الشركات
— القدرة على التغيير	— المعلومات	— العقود المفضلة
— الخبرة	— البحث والتطوير	— السمعة
— التحفيز	— التراخيص	— الطلبات غير المنجزة
— روح المبادرة	ثانياً: أصول البنية التحتية	— قنوات التوزيع
— الصفات القيادية	— الفلسفة الإدارية	— شراكات الأعمال
— التكيف	— ثقافة الشركة	— اتفاقات التراخيص
— خفة الحركة الفكرية	— العمليات الإدارية	— اتفاقيات الامتياز
— القيم	— أنظمة المعلومات	— علاقات الموردين
— رضا الموظفين	— الأنظمة الشبكية	— معلومات السوق
— دوران الموظفين	— العلاقات المالية	
— التدريب	— أفضل الممارسات	
	— قواعد البيانات	

المصدر: نجم عبود نجم، إدارة اللاملموسات: إدارة ما لا يقاس، دار اليازوري العلمية للشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص135. و

Anthony Wall et al., **Intellectual Capital: Measuring the Immeasurable**, Jordan Hill, Oxford Linacre House: CIMA Publishing, UK, 2004, p16.



### المبحث الثاني: نماذج وطرق قياس رأس المال الفكري

باعتبار أن مفاهيم رأس المال الفكري هي عبارة عن تصورات مجردة أو رمزية في الأدمغة فإن عملية قياسه تعتبر عملية صعبة، عكست حالة الاختلاف الكبير بين علماء الإدارة حول نماذج قياسه، إذ أن رأس المال الفكري شيء غير ملموس يعبر عن أصول وموجودات فكرية يصعب السيطرة عليها وتحديد قيمتها مقارنة بالأصول المادية، فكانت المقاييس المعتمدة على الميزانية أو المعبر عنها بالمقاييس المالية هي وحدها المعتمدة في البداية، لكن التطور السريع لمفهوم رأس المال الفكري وتطبيقاته الواسعة والنقاشات العلمية التي دارت حوله جعل مقاييسه تتطور وتتعدد وهي في أغلبها مقاييس غير مالية، لم ترق بعد إلى نظام قياس شامل وعادل، ما يبقي المجال مفتوحاً أمام المزيد من الدراسات الوصفية والكمية للوصول إلى نماذج أكثر شمولية ودقة.

#### المطلب الأول: دوافع وأهمية قياس رأس المال الفكري

إن الاهتمام بمسألة القياس تنامت في منتصف الثمانينات من العقد الماضي لكنها سرعان ما تراجعت في بداية التسعينات بسبب صعوبة تأمين قياس موضوعي يستند على أدلة إثبات للتحقق من التكلفة الحقيقية والفعالية لرأس المال الفكري، رغم وجود جهود ومحاولات بالرغم من قلتها من بعض الدول المتقدمة صناعياً. من ذلك يتضح بأن أهمية قياس رأس المال الفكري تنبع من ضرورة إيجاد طرق موضوعية تعتمد على عمل المنظمة ودرجة تركيزها على كل من الأصول المادية ورأس المال الفكري.

ونجد أن أهمية القياس تنبع من أهمية الموضوع الذي يخضع للقياس، وأن الذي لا يمكن قياسه لا يمكن أن يعرف عنه الكثير، فتزداد الحاجة لمنظومة قياس رأس المال الفكري بسبب تنامي الاهتمام به كونه مورداً لتوليد القيمة للمنظمة ومصدراً لثروتها الحقيقية ممثلاً للموجودات غير الملموسة التي ينبغي قياسها أو تطوير منهجيات ومؤشرات توظف لقياسه باعتباره أكبر قيمة. وهذا ما أشار إليه (C.Holtham) إلى حقيقة أن 80% من إجمالي أصول المنظمات تعود إلى رأس المال الفكري. كما ذكرت "سهيلة عباس" أنه وبالنظر لأهمية رأس المال الفكري في تحقيق الديمومة والنمو ليس للمنظمة فقط بل للاقتصاد والمجتمع في ظل اقتصاد المعرفة، فلقد سعى الكثير من الباحثين إلى إيجاد الطرق المناسبة لقياسه بهدف تحديد درجة مساهمته في النمو وتطور الأداء المنظمي. وبالتالي تعظيم القيمة السوقية للمنظمة في ظل اقتصاد المعرفة التي مصدرها يكمن في الموارد غير الملموسة بدءاً برأس المال البشري والعمليات وأنظمة المعلومات المعتمدة.

<sup>1</sup> جمال داود الديلمي وكمال النقيب، الاستثمار في رأس المال الفكري والطرق الخاسية لقياسه واثره على الميزة التنافسية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014، ص 349.

<sup>2</sup> سهيلة محمد عباس، قياس رأس المال الفكري في المنظمات المعاصرة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014، ص 384.

<sup>3</sup> المرجع نفسه، ص 383.

وقد أشار كل من (Maria Paździor & Artur Paździor) أنه بالرغم من صعوبة التحكم في العناصر غير الملموسة نظرا لعدم ظهور قيمتها في موارد المنظمة، إلا أن عملية تقييم هذه الأصول ضرورية في تنفيذ استراتيجية الشركة. وذكر (David Skyrme) أن من الضغوطات لقياس رأس المال الفكري أن هناك تزايد الانتقادات بأن الميزانية العمومية التقليدية لا تأخذ في الاعتبار تلك العناصر غير الملموسة، التي تساهم في زيادة قيمة الشركة وآفاق نموها، وهي في المتوسط من 5-10 مرات من تلك الأصول الملموسة، وعلاوة على ذلك تظهر العديد من الدراسات أن النمو في المستقبل لا يتحدد عن طريق الحسابات المالية التاريخية ولكن بعوامل مثل المهارات الإدارية، والقدرة على الابتكار، والعلامات التجارية والدراية الجماعية للقوى العاملة، وبالتالي فالعديد من المنظمات بدأت معالجة قياس وإدارة الأصول غير الملموسة.

ويؤكد (Guthrie & Petty) على أهمية وضع وتحديد مؤشرات ومقاييس دقيقة لقياس رأس المال الفكري، وهذه المؤشرات تلزم المنظمات الصغيرة ومتوسطة الحجم والكبيرة على حد سواء، إذ إن تميز المنظمات أصبح يعتمد بصورة كبيرة على فاعلية إدارتها لرأس المال الفكري.

كما يرى (Heffes) أن أهمية قياس رأس المال الفكري بصورة دقيقة تبرز عند حدوث عمليات الاندماج أو عمليات الاستحواذ، إذ أن مسألة دقة تحديد قيمة رأس المال الفكري تحدد قيمة الحصص الجديدة لأصحاب المنظمات الجديدة، والخطأ في القياس والتقدير يؤدي إلى خلل في الحصص والقيم الجديدة. ومن هذا المنطلق تبرز أهمية قياس رأس المال الفكري في النقاط التالية:

- قياس وتقييم رأس المال الفكري يجعل الكشوفات المالية تعكس بحق قيمة الشركة والموارد والأصول التي تمثل أكثر الثروة أو القيمة الحقيقية للشركة؛
- إن عملية القياس تعطي رؤية عن المحركات الأساسية للأداء المستدام؛
- إن المطالب المتنامية من أجل التحكم الفعال برأس المال والتي منها التقارير الاجتماعية والبيئية تكون دليلا بشكل اعتيادي؛
- ما يتم قياسه يتم إدارته، لذا فإن قياس رأس المال الفكري يجعل الشركة تركز على حماية وإتمام هذه الأصول التي تعكس القيمة فيها؛
- أنها تقدم معلومات مفيدة للمستثمرين الحاليين والمحتملين؛

<sup>1</sup> Artur Paździor & Maria Paździor, **Measurement of intellectual capital in a company**, International Conference: Management, knowledge and learning, Celje-Slovenia, 20-22 June 2012, p843.

<sup>2</sup> David Skyrme, **Measuring Knowledge: a plethora of methods**, Insight No. 24, available from: [www.skyrme.com](http://www.skyrme.com), accessed March 6, 2016.

<sup>3</sup> نجم عبود نجم، مرجع سابق، ص 214-215.

كما أن منافع الأعمال التي يمكن تحقيقها من عملية القياس:

- إن القياس يوفر أساساً صريحاً لتقييم المنظمات من خلال التركيز على الموجودات غير الملموسة؛
- إيجاد لغة مشتركة حول المكونات الأساسية لرأس المال الفكري وأهمية كل مكون؛
- تحديد المؤشرات الواضحة حول رأس المال الفكري ومكوناته بما يتلاءم مع توجهات وأهداف المنظمة؛
- المساعدة على دعم المزايا التنافسية المستدامة، ذلك أن قياس رأس المال الفكري يؤسس إلى آلية للتغذية العكسية تدعم العلاقة بين الرؤية الاستراتيجية والأنشطة الفردية والجماعية في المنظمات، وبالتالي ترجمة هذه الرؤية إلى أداء متفوق ينعكس بالضرورة على المزايا التنافسية؛
- المساهمة في تحديث النظم المحاسبية، ذلك أن الأساليب المحاسبية التقليدية تركز على الحقائق المادية فقط في إظهار الوقائع الاقتصادية بالمنظمات، وتركز على الكميات، فظهرت أهمية قياس رأس المال الفكري لإيجاد أساليب تركز على الحقائق غير المادية وتركيز على النوعية.
- تعزيز مكانة المساهم، وذلك في إطار التوجّه الجديد ضمن استراتيجية المنظمات الذي يحتم عليها أن تتخلص من النموذج المحاسبي التقليدي الذي يركز على الربح الذي يمثل مقياساً مشوهاً للقيمة، ما يتطلب تحديث أدوات القياس التي يعتمد فيها توليد القيمة من رأس المال الفكري.
- إن طرق قياس رأس المال الفكري تعد بمثابة آلية للتغذية العكسية لتأمين وجود العلاقة التداؤبية بين الرؤية الاستراتيجية والأنشطة الفردية والجماعية في المنظمة، ويساهم ذلك في ترجمة الرؤية إلى أداء متفوق يقود إلى ميزة تنافسية؛

### المطلب الثاني: النماذج غير المالية لقياس رأس المال الفكري

بالرغم من توفر عدد معتبر من المقاييس غير المالية لرأس المال الفكري إلا أنه لا يوجد توافق بين المختصين حول أنجعها. عادة ما تكون هذه الأساليب ذات جدوى عند تقييم تطور المنظمة أو كفاءة إدارتها، ومن ثم يصعب تطبيقها عملياً، ومع ذلك يمكن تنفيذها بنجاح على أي مستوى أي نوع من المنظمات. سيتم استعراض النماذج غير المالية الأكثر انتشاراً أو شهرة والتي اقترحت أو طورت من قبل عدد من الباحثين.

#### 1- نموذج الملاح لشركة (Skandia)

يعتبر (Leif Edvinsson) وراء مبادرات شركة (Skandia) تطوير نموذج تقرير ديناميكي وشامل لرأس المال الفكري بخمس مجالات تركيز، حيث سعى هذا التصنيف الجديد لتحديد جذور قيمة الشركة عن طريق قياس العوامل

<sup>1</sup> عادل حرحوش المفرجي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 95.

الديناميكية الخفية، ويحلل هذا النموذج كل عنصر من عناصر رأس المال الفكري على حدة لضمان تركيز أكبر في التحليل والقياس، وتغطي مؤشرات هذا المقياس خمس مناطق من النشاط والتركيز هي:

- التركيز المالي
  - التركيز على الزبون
  - التركيز على العملية
  - التركيز على إعادة التجديد والتطوير
  - التركيز على المورد البشري
- النموذج يستخدم أربعة أنواع من المؤشرات:
- التراكمية: مقياس مباشرة، وهي عادة تعبير عن الناحية النقدية، مثل القيمة السوقية؛
  - التنافسية: مقياس تقارن الشركة مع طبيعة الصناعة التي تنتمي إليها وتكون عادة في شكل نسبة مئوية أو مؤشر، مثل نسبة الخسارة مقارنة مع متوسط السوق؛
  - المقارنة: مقياس التي تشمل متغيرين في الشركة، مثل القيمة المضافة لكل موظف؛
  - التجميعية: المقياس التي تجمع بين أكثر من متغيرين في الشركة، مثل العائد على الأصول الصافية الناتجة عن مصاريف أعمال جديدة.

كما أن النموذج يستخدم ما يصل إلى 91 مقياس جديد بالإضافة إلى 73 من المقاييس التقليدية لقياس مجالات التركيز الخمسة المكونة للنموذج، كما أن (Edvinsson & Malone) يقران بأن مؤشرات مختلفة قد تكون زائدة أو ذات أهمية متفاوتة، ويوصون بـ 112 مقياس.

## 2- نموذج بطاقة الأداء المتوازن (Balanced Scorecard-BSC)

اقترح (Kaplan & Norton) نموذج يقترب من مفهوم رأس المال الفكري، فبطاقة الأداء المتوازن تترجم رسالة المنظمة واستراتيجيتها إلى مجموعة شاملة من مؤشرات قياس الأداء المؤسسي، من خلال التركيز على الأهداف المالية وبناء القدرات واكتساب موجودات غير ملموسة للنمو في المستقبل، فتسعى للبحث عن التوازن بين المقاييس الخارجية والمقاييس الداخلية وتحقيق التوازن بين مقاييس نتائج الأداء الموضوعية نسبياً والمقاييس الأداء الذاتية الاجتهادية.

إن بطاقة الأداء المتوازن تقيس أداء الشركة بمؤشرات تغطي أربع منظورات هي:

- المنظور المالي: يقيس النتائج النهائية التي تحققها المنظمة إلى حملة أسهمها، تستند هذه المؤشرات على الأهداف الاستراتيجية للمنظمة.
- منظور الزبون: يركز النظر إلى نشاط المنظمة من خلال عيون الزبون، لذلك فإن المنظمة تستمر بإيلاء التركيز الفائق لحاجات الزبون وإرضائه.

<sup>1</sup> Nick Bontis, *Assessing knowledge assets*, Op.cit, p46.

– المنظور الداخلي: يركز الانتباه والاهتمام نحو أداء العمليات الداخلية الرئيسة والتي تنشق منها أنشطة المنظمة، إذ أن التحسين الذي يحصل حالياً في العمليات الداخلية يعد مؤشر رئيس على النجاح المالي في المستقبل.

– منظور التعلم والنمو: يركز هذا المنظور الانتباه والاهتمام نحو أفراد المنظمة وبنائها التحتي.

مما تقدم يظهر أن بطاقة الأداء المتوازن تركز على تطوير ومتابعة الاستراتيجية من خلال عائلة من المقاييس تساعد في ترجمة الاستراتيجية للشركة على مجموعة من الغايات والأهداف، وتتعبق نجاح تلك الأهداف باستخدام عدد من مقاييس الأداء.

في الواقع العملي، هناك مقاييس فرعية لقياس كل منظور وهذه المقاييس الفرعية تستخدم مدخل النسبة، والمدخل العددي الترتيبي، والمدخل الفتوي للسيطرة والتحكم بالبيانات المتعلقة بأداء الشركة، وإن النقاط الناتجة عن هذه المقاييس يتم معالجتها لغرض ربطها مع بعضها وجمعها في نقطة قرار واحدة. إن هذا المدخل يفترض بأن المقاييس المختلفة تكون مترابطة مع بعضها في سلسلة السبب-النتيجة (Cause-effect chain) التي تكون مرتبطة بدورها بالاستراتيجية الرئيسة للشركة وبخط النتائج النهائية للشركة.

### 3- نموذج راصد الأصول غير الملموسة (Intangible Assets Monitor)

اقترح هذا النموذج من قبل (Sveiby) سنة 1997 ويتشابه مع نموذج بطاقة الأداء المتوازن في أوجه عديدة، وقد حدد النموذج الموجودات غير الملموسة بثلاثة أنواع هي: كفاءة الأفراد، والهيكل الخارجية، الهيكل الداخلية. إلا أن تركيزه الأساسي ينصب على كفاءة الأفراد التي تمثل القدرة على التصرف في المواقف المختلفة والتي تشمل المهارات، التعليم، الخبرة، القيم، والمهارات الاجتماعية واعتبر الأفراد هم الممثلين الحقيقيين لنشاط الأعمال في المنظمة وأن جميع جوانب الهيكل الداخلي والهيكل الخارجي تتجسد في الأنشطة والأفعال الإنسانية للأفراد. ووفقاً لذلك، فإن القدرات المميزة لهؤلاء الأفراد تكون هي التركيز الرئيس للنموذج وتحول هذه القدرات المميزة إلى بني أو هيكل خارجية (منظور الزبون في بطاقة الأداء المتوازن) وبني أو هيكل داخلية (منظور العمليات الداخلية في بطاقة الأداء المتوازن)، وتختار الإدارة بالاعتماد على الأهداف الاستراتيجية للمنظمة المؤشرات التي تقيس خلق القيمة من الأصول غير الملموسة بواسطة أربعة مظاهر أو جوانب هي: النمو، التجديد، الكفاءة، والاستقرار/الخطر.

إن قياس قيمة الأنواع الثلاثة للأصول غير الملموسة يفسر الاختلاف بين القيمة الدفترية والقيمة السوقية للشركة وبالتالي فإن الفرق بينهما ينسب إلى كفاءة الأفراد، والهيكل الخارجي، والهيكل الداخلي.

<sup>1</sup> عبد الكريم محسن باقر، قياس وإدارة المعرفة، المؤتمر العلمي الدولي السنوي الرابع: إدارة المعرفة في العالم العربي، جامعة الزيتونة الأردنية، الاردن، 26-28 أبريل 2004، ص 6-7.

<sup>2</sup> Karl-Erik Sveiby, **Measuring Intangibles and Intellectual Capital - An Emerging First Standard**, Internet version, Aug 5, 1998., available from: <http://www.sveiby.com/articles/emergingstandard.html>, accessed March 6, 2016.

#### 4- نموذج مؤشر رأس المال الفكري (IC-Index)

قدم هذا النموذج من قبل (Roos et al.) سنة 1997 في مركز خدمات لندن لرأس المال الفكري (London-based Intellectual Capital Services)، كشفوا فيه عن 24 من المؤشرات المختلفة في النظام المفترض لقياس رأس المال الفكري، وبالتالي يقترحون مؤشر لرأس المال الفكري يدمج كل المؤشرات المحسوبة، يركز هذا النموذج على مراقبة التغير الحركي الذي يتحقق في رأس المال الفكري، معتمدا في ذلك على مؤشر واحد مؤلف من أربعة فئات من المؤشرات هي: رأس مال العلائقي؛ رأس المال البشري؛ رأس مال البنية التحتية؛ ورأس مال الإبداعي، قام النموذج بجمعها ضمن المؤشر المنفرد (الفئة) بالاستناد إلى علاقة الارتباط بين التغيرات التي تحصل في رأس المال الفكري والتغيرات التي تحصل في السوق. مثلا، مؤشر رأس مال العلائقي يمكن أن يحسب بالأخذ في الاعتبار المؤشرات التالية: النمو في عدد العلاقات، النمو في الثقة، المحافظة على الزبائن، جودة وإنتاجية قنوات التوزيع. وبذلك، فإن دمج جميع المؤشرات المنفردة يمثل الخصائص والمكونات الفكرية بمؤشر واحد، وإن التغيرات التي تحصل في المؤشر تربط بعد ذلك بالتغيرات التي تحصل في القيمة السوقية للشركة.

#### 5- نموذج بطاقة سلسلة القيمة (Value Chain Scoreboard)

اقترح هذا النموذج من قبل (Baruch Lev) سنة 2002 وهو مصفوفة من المؤشرات غير المالية تقسم إلى ثلاث فئات طبقاً لمراحل دورة التطوير، وهذه الفئات هي:

- الاستكشاف/التعلم (Discovery/Learning)،
- التنفيذ (Implementation)،
- استغلال العوائد أو المتاجرة (Commercialization).

ويفترض هذا النموذج أن الاستثمار الكافي في المجموعات المشار إليها يكون مهما وحاسما لبلوغ أهداف المنظمة، على أن تكون هذه المجموعات مجتمعة من أجل الوصول إلى مصفوفة متوازنة للأداء الحالي والمستقبلي للأعمال، وتكون هذه المؤشرات مستندة إلى الأهداف الاستراتيجية للمنظمة.

#### 6- نموذج ذكاء رأس المال الفكري (Human Capital Intellectual)

طوّر من قبل (Fitz-Enz) سنة 1994، يقوم النموذج باختيار مجموعة من المؤشرات المتعلقة برأس المال الفكري وتطبيقها على مجموعة من الأفراد لتحديد مستوى ذكائهم، وطبقا لذلك فإن كفاءات الأفراد تعد بمثابة المحور الرئيس للنموذج، وهذه المؤشرات تخص:

<sup>1</sup> Kai Mertins et al., **Knowledge Management: Concepts and Best Practices**, 2<sup>nd</sup> edition, Springer Verlag, New York, 2003, p165.

<sup>2</sup> Ibid, p166.

<sup>3</sup> Yogesh Malhotra, **Measuring Knowledge Assets of a Nation : Knowledge Systems for Development**, paper presented at the United Nations Advisory Meeting of the Department of Economic and Social Affairs, Division for Public Administration and Development, United Nations Headquarters, New York, 4-5 September, 2003, p10.

<sup>4</sup> سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 277.

- معلومات عن السوق؛
- معلومات عن المواد؛
- معلومات عن الملكية الفكرية.

### 7- نموذج بروكر التكنولوجيا (Technology Broker)

النموذج عبارة عن منهجية خاصة للتقييم تركز على أعمال (Annie Brooking) سنة 1996، ويعتبر مساهمة عملية تسعى إلى تقدير قيمة رأس المال الفكري للشركة من خلال تحليل تشخيصي لأربعة عناصر رئيسية لرأس المال الفكري هي:

- أصول السوق؛
- أصول المتركة بالموارد البشري؛
- أصول الملكية الفكرية؛
- أصول البنية التحتية.

تبدأ عملية التشخيص في النموذج من خلال استبانات فحص محددة تتعلق بالمتغيرات الخاصة بصنف معين من الأصول، تتضمن الجولة الأولى من الفحص (20) سؤالاً تشكل مؤشر رأس المال الفكري، ونتائج هذا الاختبار تحدد وتؤسس الحاجة إلى تعزيز رأس المال الفكري، ومن الأسئلة مؤشر رأس المال الفكري:

- في شركتي كل موظف يعرف وظيفته وكيف يسهم في أهداف الشركة؛
- في شركتي نقيم العائد على الاستثمار في البحث والتطوير؛
- في شركتي نعرف قيمة علامتنا التجارية؛
- في شركتي هناك آلية لالتقاط توصيات الموظفين لتحسين أي جانب من جوانب الأعمال؛
- في شركتي نفهم عملية الابتكار ونشجع جميع الموظفين للمشاركة فيها.

ثم (178) سؤال لفحص كل عنصر من عناصر النموذج من خلال استبانات المراجعة النوعية بطرح أسئلة نوعية. يتطلب التحليل أن تكون هناك علاقة كبيرة بين النتائج النوعية والقيم النقدية والمالية. هناك نقاط تشابه عديدة بين أسئلة فحص رأس المال الفكري لنموذج "بروكر التكنولوجيا" والتي تكون ذات طبيعة اجتهادية ذاتية (Subjective) ومقاييس رأس المال الفكري التي طورتها (Skandia) والتي تكون ذات طبيعة موضوعية (Objective). فالنموذج يعد وثيقة تاريخية مصممة لقياس رأس المال الفكري للشركة في نقطة زمنية معينة، ولا يشمل على أية عملية تنبؤ مستقبلي، كما أن الدراسات الميدانية في هذا الجانب تقر بأن استخدام للنموذج يقود إلى أداء اقتصادي (مالي) افضل للشركة.

<sup>1</sup> Nick Bontis, Op.cit, p50.

<sup>2</sup> Yogesh Malhotra, Op.cit, p10.

<sup>3</sup> عبد الرزاق خضر حسن، تقييم نماذج قياس رأس المال الفكري، مجلة كلية الإدارة والاقتصاد للدراسات الاقتصادية، جامعة بابل، العراق، المجلد 12، العدد 194، 2014، ص 66.

### 8- نموذج براءات الاختراع الاستدلالية الموزونة (Citation Weighted Patents)

يعد كلا من (Schmookler) و (Sherer) من أوائل الباحثين الذين استخدموا البيانات المتعلقة ببراءات الاختراع في التحليل الاقتصادي المتعلق بالتغير التكنولوجي في ستينيات القرن الماضي، ولقد ساعدت عمليات توثيق المعلومات المرتبطة ببراءات الاختراع في ثمانينيات القرن الماضي في الوصول إلى ما يسمى بالموجة الثانية في بحوث الاقتصاد القياسي باستخدام أسلوب الاستدلال ببراءات الاختراع من أجل زيادة محتوى المعلومات الناتج عن البيانات. ووفقاً لـ (Bontis) سنة 1996، فإن شركة (Dow Chemical) هي السبابة في استخدام براءات الاختراع لعملية قياس رأس المال الفكري، في هذا النموذج يحسب عامل التكنولوجيا لتحديد تأثير جهودات البحث والتطوير التي تؤدي إلى خلق الملكية الفكرية، باستخدام مؤشرات مثل نفقات البحث والتطوير لكل وحدة نقدية من المبيعات، عدد براءات الاختراع، العوائد على تكاليف البحث والتطوير، تكلفة الحفاظ على براءات الاختراع لكل وحدة نقدية من المبيعات. كما أن بعض الإثباتات الميدانية التي تشير إلى أن القيمة السوقية للشركة في جزء منها هي دالة لبراءات الاختراع الموزونة المسلم بها في الشركة.

### 9- نموذج منهجية التقييم الشامل (Inclusive Valuation Methodology-IVM)

تم اقتراح النموذج من قبل (McPherson) سنة 1998، يبين العلاقة بين قيمة الشركة، رأس المال الفكري، والمقاييس النقدية بهدف إعطاء تقييم كلي لأنشطة الأعمال في المنظمة، يستخدم النموذج ثلاث فئات للقيمة هي:

- القيمة الجوهرية الحقيقية (Intrinsic Value)، التي تمثل الفاعلية الداخلية للشركة تقاس من خلال الجوانب: الإدارية، العمليات، النفايات، السلامة، الدقة، الالتزام الأخلاقي، الحوكمة.
- القيمة العرضية غير الجوهرية (Extrinsic Value)، التي تمثل فاعلية دور الشركة تقاس من خلال: السلع، الخدمات، الدعم، رغبات الزبائن، استغلال الفوائد.
- قيمة الدور الفعال (Instrumental Value)، الذي يمثل الآثار والمكافآت يقاس من خلال: العلاقات مع المساهمين، تأثير العلامة التجارية، التأثير على الحياة والطبيعة، الجهات التنظيمية، الرأي العام، السمعة.

يسعى النموذج للوصول إلى القيمة الشاملة الكلية للأعمال معبراً عنها بمجموع رأس المال الفكري للتدفقات النقدية للشركة، بتعبير آخر أي قياس القيمة المضافة الكلية (النقدية وغير الملموسة).

$$\text{القيمة المضافة الكلية} = \text{القيمة المضافة النقدية} + \text{القيمة المضافة غير الملموسة}$$

### 10- نموذج تقييم الموجود الفكري (Intellectual Asset Valuation)

قدم النموذج من قبل (Sullivan) سنة 2000، وهو يمثل طريقة منهجية لتقدير قيمة الملكية الفكرية، هذه العملية سماها "استخراج القيمة"، وميز بين النموذج الاقتصادي لرأس المال الفكري والنموذج الاجتماعي، فالنموذج

<sup>1</sup> Nick Bontis, Op.cit, p56.

<sup>2</sup> عبد الرزاق خضر حسن، مرجع سابق، ص 73.

<sup>3</sup> Philip K.M'Pherson & Stephen Pike, **Accounting, empirical measurement and intellectual capital**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 2 No. 3, 2001, p253.



الاجتماعي يركز على خلق المعرفة أساسا من الأنشطة البشرية والاجتماعية، حيث يتم تحديد المعرفة الخاصة بثقافة وقيم المجموعة، والنموذج الاقتصادي يركز على ملكية المعرفة، خلق المعرفة لأجل المستقبل، واستخراج الأرباح الحالية من القيمة المعرفية القائمة.

### المطلب الثالث: النماذج المالية لقياس رأس المال الفكري

هناك العديد من الأسباب التي تشير إلى أن المقاييس المالية تبدو أقرب إلى الموضوعية والحقيقة، وهذه الأسباب تتعلق بالمفاهيم الضمنية لوجود المشروع، ولأن هذه المقاييس تستخدم منذ فترة طويلة. أي أن هذه النماذج تسعى إلى تحديد قيمة رأس المال الفكري من خلال التقييم المالي مستخدمة في ذلك النقد للتعبير عن القيمة، وتعرض كذلك عددا من الطرق للحصول على هذا التقييم، ومع ذلك كل واحد منها يمكن أن يستند إلى الاعتبارات المتعلقة بالنفقات أو السوق أو الدخل، كما يمكن أيضا استخدام حالة الاعتبارات الثلاثة معا.

#### 1- نموذج خلق القيمة الكلية (Total Value Creation-TVC)

اقترح النموذج من قبل (Andersson & Mclean) سنة 2000، وهو بالأساس مشروع قد استهل (بدأ به) من قبل المعهد الكندي للمحاسبين القانونيين (Accountants Institute of Canadian Chartered)، يستخدم النموذج التدفقات النقدية المتوقعة المخصومة لغرض إعادة النظر في كيفية تأثير الأحداث السابقة على الأنشطة المخططة.

#### 2- نموذج مستكشف القيمة (The Value Explorer)

قدم هذا النموذج من قبل (Andriessen & Tiessen) سنة 2000، والذي يمثل منهجية محاسبية لتقدير وتحديد قيمة خمس أصناف من الموجودات غير الملموسة: الأصول والهبات (العلامة التجارية، الشبكات)؛ المهارات والمعرفة الضمنية؛ القيم والمبادئ الجماعية (التركيز على العملاء، الجودة)؛ التكنولوجيا والمعرفة الصريحة (براءات الاختراع)؛ العمليات الأساسية وعمليات الإدارة (القيادة، الاتصالات).

النموذج ينسب إلى الكفاءات المحورية (Core Competencies) للشركة ويرتكز على ثلاث مراحل هي: فحص الكفاءات؛ تحديد نقاط القوة؛ تقدير القيمة. كما أن النموذج يعتمد على التقديرات الذاتية في تحديد القيمة فضلا عن أخذ أداء المنظمة السابق في الحسبان الذي يمكن أن يتأثر بالتحويلات الأساسية التي حدثت في الفترات الماضية.

<sup>1</sup> Daniel Andriessen, **Making Sense of Intellectual Capital: Designing a Method for the Valuation of Intangibles**, Elsevier Butterworth-Heinemann, Amsterdam, 2004, p352.

<sup>2</sup> سعد عبد الكريم الساكبي، رأس المال الفكري والتحديات التي تواجه المحاسبين في قياسه، المؤتمر العلمي الثامن: منظمات الأعمال العربية وتحديات العصر، جامعة اربد الأهلية، الأردن، 1-2 أوت، 2006، ص 127.

<sup>3</sup> Karl-Erik Sveiby, **Methods for Measuring Intangible Assets**, Jan 2001, updated 27 April 2010, available from: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>, accessed March 8, 2016.

<sup>4</sup> Kai Mertins et al., Op.cit, p157.

### 3- نموذج المحاسبة للمستقبل (Accounting for The Future-AFTF)

اقترح هذا النموذج من قبل (Humphrey Nash) سنة 1998، وهو يمثل نظام للتدفقات النقدية المتوقعة المخصومة، يتم حسب قيمة AFTF في نهاية وبداية فترة زمنية معينة، وأن الفرق بينهما يمثل القيمة المضافة لتلك الفترة.

### 4- نموذج القيمة السوقية - الدفترية (Market-to-Book Value)

تم تقديم هذا النموذج من قبل (Stewart) سنة 1997، يستند النموذج على الفرق بين القيمة السوقية للشركة وقيمتها الدفترية، وعليه فإن الافتراض المنطقي الرئيسي للنموذج يشير إلى أن القيمة السوقية تمثل القيمة الحقيقية للشركة، وبضمن تلك القيمة قيمة الموجودات الملموسة ورأس المال الفكري.

وبالتالي يمكن التعبير بسهولة وبالأرقام عن رأس المال الفكري عند استبعاد القيمة الدفترية للشركة من قيمتها السوقية. وعلى الرغم من شيوع استخدام هذا النموذج لبساطته ووضوحه، إلا أنه يؤخذ عليه عدم الموضوعية في الافتراض الذي يبني عليه، حيث أن الفرق بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية لا يرجع بالضرورة كاملا إلى قيمة رأس المال الفكري وإنما يرجع إلى العديد من المتغيرات الاقتصادية التي تؤثر في القيمة السوقية مثل النمو الاقتصادي، أو انخفاض معدلات الفائدة أو بسبب التغيرات في القيمة الدفترية للأصول، وأيضا هذا النموذج يوفر قياسا مجمعا لا يسمح بتحليل المكونات الفرعية لرأس المال الفكري. بالإضافة إلى أنه يمكن التأكد من القيمة الرقمية لرأس المال الفكري فقط في حالة الأسعار الفعلية من أجل تحديد القيمة السوقية دون صعوبة.

### 5- نموذج قيمة السوقية التي يحددها المستثمر (Investor Assigned Market Value-IAMV)

قدم هذا النموذج من قبل (Standfield) سنة 1998، والذي يأخذ القيمة الحقيقية للشركة (True Value) من القيمة السوقية لأسهمها والتي تتحدد عن أربعة مكونات الآتية: رأس المال الملموس (Tangible Capital)؛ رأس المال الفكري المدرك (Realised Intellectual Capital)؛ رأس المال الفكري المعرض للزوال التدريجي (Intellectual Capital Erosion)؛ الميزة التنافسية المستدامة (Sustainable Competitive Advantage). يمكن أن يأخذ النموذج العبارة التالية:

$$TV = TC + RIC + ICE + SCA$$

### 6- نموذج Q لتوبن (Tobin's Q)\*

وهو النسبة بين القيمة السوقية لأصل وكلفته الاستبدالية، كما أن (Tobin) طور (Q) في إطار بحوثه حول الاستثمار في رأس المال لمعرفة ما هي العناصر التي تؤثر في قرارات الاستثمار وليس بقصد قياس الأصول غير

<sup>1</sup> عبد الكريم محسن باقر، مرجع سابق، ص 10.

<sup>2</sup> توفيق عبد المحسن الخيال، مرجع سابق، ص 310.

<sup>3</sup> Kai Mertins et al., Op.cit, p155.

<sup>4</sup> Yogesh Malhotra, Op.cit, p11.

\* James Tobin (1918-2002)، اقتصادي أمريكي حصل في عام 1981 على جائزة نوبل، اشتهر بإدخال مفهوم (Tobin's Q)

الملموسة، وبالنسبة لـ (Stewart) فإن (Tobin's Q) هي مقياس جيد لرأس المال الفكري، حيث إن الشركة التي تمتلك قيمة أكبر من (1) لمعيار (Tobin's Q) وأكبر من قيمة (Q) للمنافسين، فإن هذه الشركة يفترض أن تحقق أرباحاً أعلى من أرباح تلك الشركات، ويكون هذا الربح ناجماً عن الميزة التنافسية لرأس المال الفكري في الشركة. ويستند استخدام (Q) كمقياس لرأس المال الفكري على نفس الافتراضات استخدام النسبة السوقية إلى الدفترية إلا أنه يجيد سياسات الاهتلاك للشركات لأنه يستخدم تكاليف الاستبدال بدلاً من القيمة الدفترية.

#### 7- نموذج القيمة الاقتصادية المضافة\* (Economic Value Added-EVA)

قدم هذا النموذج من قبل (Stewart) سنة 1997، فالقيمة الاقتصادية المضافة كمفهوم بسيط عبارة عن تلك النتيجة الاقتصادية التي حققتها المؤسسة (صافي الربح التشغيلي بعد الضريبة) بعد دفع مجموع الأعباء على الأموال المستثمرة، وهذه الطريقة عبارة عن أداة تساعد المسيرين على تقييم قراراتهم. وحسب (Stewart) فإن القيمة الاقتصادية المضافة مقياس متفوق للأداء ويمكن أن يفسر ما يقارب 50% من التغيرات في القيمة السوقية المضافة للشركات، ومفاهيم مثل رأس المال الفكري لا تلعب دوراً في منهجية القيمة الاقتصادية المضافة، فلم يكن القصد منها قياس قيمة الموارد غير الملموسة بل قياس القيمة المضافة لهذه الموارد، وبالتالي يمكن أن تستخدم كمؤشر لقياس أداء إدارة أصول المعرفة.

#### 8- نموذج تكلفة ومحاسبة الموارد البشرية (Human Resource Costing & Accounting-HRCA)

اقترح هذا النموذج من قبل (Johansson) سنة 1996، يحسب هذا المقياس الأثر الخفي للتكاليف المرتبطة بالموارد البشرية التي بدورها تخفض أرباح الشركة، يقاس رأس المال الفكري من خلال حساب مساهمة الموجودات البشرية المحتفظ بها في الشركة مقسوماً على نفقات الرواتب المرسولة.

#### 9- نموذج القيمة غير الملموسة المحسوبة (Calculated Intangible Value)

اقترح هذا النموذج من قبل (Stewart) سنة 1997، تم تصميمه لتقدير قيمة رأس المال الفكري للشركة، تطبيق النموذج تتم من خلال الخطوات التالية:

- حساب متوسط الدخل قبل الضريبة للشركة لثلاث سنوات الأخيرة؛
- حساب متوسط قيمة الموجودات الملموسة للشركة لثلاثة سنوات الأخيرة؛
- حساب العائد على الموجودات بعد قسمة متوسط الدخل قبل الضرائب على الموجودات الملموسة؛

<sup>1</sup> Daniel Andriessen, Op.cit, p358.

\* تعتبر منتجاً مملوكاً ويملك براءة ابتكاره شركة (Stern Stewart & Co.)، وهي شركة استشارية مسجلة في نيويورك وتسوق هذا المؤشر تحت اسم " نظام الإدارة المالية للقيمة الاقتصادية المضافة"، وتعتبر المنهجية الأكثر شعبية في حساب القيمة المضافة للشركات (منهجية تقييم مالية)، وحسب الشركة المبتكرة فإن هناك أكثر من مائة وستون تعديلاً (160) يمكن إجراؤها على الدخل المحاسبي من العمليات وذلك لحساب القيمة الاقتصادية المضافة.

<sup>2</sup> Daniel Andriessen, Op.cit, p294.

<sup>3</sup> Karl-Erik Sveiby, **Methods for Measuring Intangible Assets**, Op.cit, available from:

<http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>, accessed March 6, 2016.

<sup>4</sup> Paula Kujansivu & Antti Lönnqvist, **Investigating the value and efficiency of intellectual capital**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 8, No. 2, 2007, p275.

- حساب متوسط العائد على الموجودات الملموسة للصناعة؛
- حساب العائد الإضافي بضرب العائد على الموجودات الملموسة للصناعة في متوسط الموجودات الملموسة للشركة.
- يتم استخدام أرقام هذا العائد الإضافي كأساس في تحديد نسبة العائد التي تعود إلى الموجودات غير الملموسة، فقيمة العائد هي مقياس لقدرة الشركة استخدام رأس المال الفكري من أجل نجاح افضل من الشركات الأخرى في الصناعة.

### 10- نموذج إيرادات رأس مال المعرفي (Knowledge Capital Earning)

قدم هذا النموذج من قبل (Lev) سنة 1999، تحسب إيرادات رأس مال المعرفي كنسبة من الإيرادات الاعتيادية مقسوماً على الإيرادات المتوقعة المنسوبة للموجودات الدفترية.

### 11- نموذج معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (Value Added Intellectual Coefficient-VAIC)

اقترح (Ante Pulic) سنة 1998 ما أصبح يمكن القول عنه أنه من أكثر النماذج شعبية لقياس كفاءة القيمة المضافة لرأس المال الفكري للشركة، صمم لتوفير وسيلة يمكن من خلالها قياس كفاءة ثلاثة أنواع من المدخلات: رأس المال المادي والمالي، رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي.

#### المطلب الرابع: صعوبات ومشكلات قياس رأس المال الفكري

واجهت محاولات قياس رأس المال الفكري مشاكل عديدة لأنه مفهوم يعتمد على شيء غير ملموس ودائم التغير (ديناميكية التغير)، وبالرغم من ذلك هناك جهود عظيمة يتم بذلها سواءً على الصعيد الأكاديمي أو على صعيد الأعمال من أجل تطوير مقاييس ومؤشرات معول عليها في قياس وتقييم رأس المال الفكري، ورغم تلك الجهود فلا زال هؤلاء المختصون غير متفقين فيما يتعلق بهذه المقاييس، حيث تبرز عدة مشكلات وصعوبات لقياس رأس المال الفكري في المنظمات نذكر منها:

- قياس رأس المال الفكري هو ليس حساب عدد الأفراد الذين يمتلكون القدرات والمهارات أو عدد الأجهزة الحاسوبية أو عدد البرامج والأنظمة وإنما إلى أي مدى يساهم كل عنصر من عناصر رأس المال الفكري في خلق قيمة تؤدي إلى رفع معدلات الأداء التنظيمي وتحقيق المزايا التنافسية؛
- إن القواعد المحاسبية رغم تنقيحها باستمرار على أسس منتظمة، قد جرى تصميمها في الأصل للموجودات الملموسة مثل المنشآت التقنية والآلات التي كانت تمثل مصدر الثروة في الاقتصاد الصناعي؛
- بعض الموجودات غير الملموسة يصعب قياسها أساساً أو حتى تسجيلها بالقوائم المالية، فالإبداع مثلاً، الذي هو في صلب عملية توليد المعرفة هو عملية غير قابلة للتكهن بها وبتائجها؛

<sup>1</sup> عبد الكريم محسن باقر، مرجع سابق، ص 12.

<sup>2</sup> Arabella Volkov, Value Added Intellectual Co-efficient (VAIC™): A Selective Thematic-Bibliography, Journal of New Business Ideas & Trends, Vol. 10, Issue. 1, 2012, p15.

<sup>3</sup> سهيلة محمد عباس، قياس رأس المال الفكري في المنظمات المعاصرة، مرجع سابق، ص 386.

- عدم وجود أسواق ملائمة يتم تداول عناصر رأس الفكري فيها، وبالتالي يتم خلالها تحديد الأسعار مثل كفاءة العاملين ورضا الزبائن والسمعة؛
- طبيعة عناصر رأس المال الفكري مختلفة، فمنها ما ترتفع قيمته بالاستخدام كرأس المال البشري والعكس بالنسبة لبعض عناصر رأس الهيكلية؛
- إن رأس المال الفكري والذي يعتبر ذا قيمة بالنسبة لشركة معينة قد لا يكون كذلك بالنسبة لشركة أخرى ذات طبيعة تختلف عن سابقتها، مما نتج عنه نظم قياس مختلفة تجعل من الصعب المقارنة بين الشركات والقطاعات؛
- يمكن أن يكون لرأس المال الفكري بعدان: موارد غير ملموسة ونشاطات غير ملموسة، يعكسان خاصيتان له هما: الستاتيكية والديناميكية مما تجعل عملية قياسه صعبة، فالخاصية الستاتيكية تجعل الموارد غير الملموسة قابلة للقياس في أي وقت، ويمكن اعتبار كفاءة العمال (رأس المال البشري)، وحقوق الملكية الفكرية (رأس المال الهيكلية)، ورضا الزبائن (رأس مال الزبائن) ضمن هذا الصنف من رأس المال الفكري، كما يمكن تحليل الموارد غير الملموسة بالمعنى الديناميكي، فالشركات تقوم بنشاطات ديناميكية للحصول عليه أو إنتاجه داخلياً، وقياس ومتابعة هذه النشاطات يعتبر أمراً صعباً، لأنها تتضمن تخصيصاً واستخداماً للموارد التي لا يعبر عنها أحياناً في إطار مالي، وبالتالي قد لا تظهر في التقارير المالية للشركة هذه الطبيعة الديناميكية لرأس المال الفكري؛
- عدم توفر بيانات معول عليها في مجال رأس المال الفكري، وهذا لأن هذه الأصول لا يتم تداولها أو بيعها علناً، وفي هذا الصدد يقول (Lev) إن واحداً من أسباب عدم القدرة على قياس موجودات رأس المال الفكري وإدارتها، ذلك لأن هذه الأصول لا يتم تداولها علناً أو بيعها أو رهنها؛
- عدم وجود طريقة قياس وتقييم رأس المال الفكري متفق عليها، بما يمكن من ترشيد وتطوير عملية توليد وإدارة واستخدام هذه الموارد في المنظمات؛
- عدم التوافق على اللغة الاصطلاحية للاملموسات ومكوناتها والعلاقات بين مدخلاتها ومخرجاتها مما يجعل تجارب الشركات قابلة للمقارنة فيما بينها؛
- عدم وجود نظام محاسبي شامل يستخدم النقود كمعامل لقياس الأصول غير الملموسة، ولافتقاد هذه الأصول للوجود المادي فمن الصعب تحديدها وقياس المنافع المستقبلية المتوقعة منها، وبذلك فهي لا تقدم صورة كاملة عن القيمة الكلية للمنظمة؛

<sup>1</sup> KEVIN J. O'SULLIVAN, **Strategic Intellectual Capital Management in Multinational Organization: Sustainability and Successful Implications**, Hershey: Business Science Reference, New York, 2010, p25.

<sup>2</sup> نجم عبود نجم، مرجع سابق، ص 216.

### المبحث الثالث: بناء رأس المال الفكري

- تحتاج المنظمة اليوم إلى رأس المال الفكري الذي هو مصدر الإبداع والابتكار، فبناء قاعدة فكرية لدى المنظمات يحتاج إلى العاملين الذين يمتلكون مخزوناً أوسع من المعارف والمهارات والذين بمقدورهم أن يبتكروا لمنظمتهم في المستقبل، وهذا ما يتطلب من المنظمة بناء الموجودات الفكرية لأنها الطريقة الأفضل والأبجع للارتقاء بالمنظمة إلى مستوى إمكاناتها الحقيقية، ويتطلب بناء رأس المال الفكري مجموعة من الشروط والظروف الملائمة تتمثل فيما يلي:
- إنشاء أقطاب صناعية من خلال عمليات دمج ودية مع بعض منظمات الأعمال الخاصة، وبالتالي يصبح لهذه الأقطاب القدرة المالية والبشرية المميزة في تكوين والاستفادة من المعرفة المتاحة؛
  - إنشاء محيط واطار معرفي من خلال تهيئة الأرضية المناسبة على الصعيد الخاص في تكنولوجيا المعلومات، وإعادة النظر في الإجراءات والقوانين السائدة لكي تأخذ بعين الاعتبار متطلبات تكوين هذه الأقطاب المعرفية؛
  - أن يكون هناك جامعات ومراكز بحث رائدة مرتبطة بالقطاعات الاقتصادية المحورية، وأن يكون هناك تعاون كبير بين القطاع العام والخاص بشأن إنشاء وتكوين المعرفة والاستفادة منها؛
  - ضرورة أن تؤمن الإدارات العليا للمنظمة بأن العصر الحالي هو عصر معرفي وليس بيئة تنافسية قديمة قائمة على أساس تقديم منتجات وتحقيق أرباح في سوق محلية فقط؛
  - التركيز على العناصر الجوهرية الممثلة لرأس المال الفكري للمنظمة، فكل منظمة تكون لها مكونات معرفية وأصول فكرية تختلف عن المنظمات الأخرى وهذا الأمر ضروري لكي لا تشتت الجهود وتبعثر الموارد؛
  - التركيز على حسن إدارة المورد المعرفي الموجود أصلاً قبل تشتت الجهود في اقتناء أصول معرفية إضافية جديدة قد لا تقوى المنظمة على الاستفادة منها، فالبداية الصحيحة مهمة جداً في إدارة رأس المال الفكري؛
  - تنمية قدرة تشخيص هوية الأصول المعرفية الحقيقية، حيث نجد الإشكالية تتجسد في اعتبار الإدارة العليا نفسها أو بعض الحلقات الإدارية القريبة منها مورداً معرفياً وحيداً في المنظمة الأمر الذي يولد الإحباط عند الأصول المعرفية الأخرى؛
  - بذل جهود لإنشاء المعرفة الذاتية، أو تكوين رأس المال الفكري الخاص بالمنظمة، حيث أن التجارب أثبتت أن المعرفة المستوردة من الخارج غالباً ما تكون استهلاكية تزول بسرعة، إلا ما تبقى منها متجسداً في بعض الأصول المعرفية ومساهماً في بناء رأس المال الفكري للمنظمة.

<sup>1</sup> صالح مهدي العامري و طاهر محسن الغالي، رأس المال المعرفي: الميزة التنافسية الجديدة لمنظمات الأعمال في ظل الاقتصاد الرقمي، المؤتمر العلمي الدولي السنوي الرابع: إدارة المعرفة في العالم العربي، جامعة الزيتونة الأردنية، الأردن، 26-28 أبريل 2004، ص 13-14.

من خلال ما سبق سوف نتطرق إلى آليات بناء رأس المال الفكري والتي تتمثل في عمليات: الاستقطاب، الصناعة، التنشيط، المحافظة عليه.

### المطلب الأول: استقطاب رأس المال الفكري

يقصد باستقطاب رأس المال الفكري الجهود التي تبذلها المنظمة في البحث والتقصي عن الأفراد ذوي القدرات والمهارات العالية، بما يتناسب وطبيعة نشاطاتها وعملياتها، بالإضافة لتوفير المناخ الملائم لجذب أصحاب الخبرات والكفاءات من خلال توفير احتياجاتهم المادية والمعنوية والاجتماعية بما يلي رغبتهم. وقد عرف (Dwivedi) الاستقطاب على أنه "تلك العملية التي يمكن بها جذب طالبي العمل للتقدم للمؤسسة لشغل الوظائف الشاغرة فيها". وبالتالي، فإن عملية الاستقطاب تمثل علاقة تبادلية مشتركة ما بين كل من المنظمة التي تسعى لتحقيق أهدافها من خلال استقطاب وتعيين أفضل العاملين من جهة، ومن جهة أخرى الشخص المستقطب الذي يحتاج إلى ذلك العمل لإشباع حاجاته.

#### 1-1-العوامل المؤثرة في استقطاب رأس المال الفكري

**1-1-1-سمعة المنظمة:** إن سمعة المنظمة والمزايا التي تتسم بها والمغريات التي تقدمها تحقق عنصر السبق والحفز في استقطاب رأس المال الفكري بشكل أكثر فاعلية، ومثال ذلك الرواتب والأجور، الترقيات، الضمان الصحي والاجتماعي للعاملين، الموقع الملائم والسليم في العمل، الخدمات والتسهيلات عند بلوغ سن التقاعد، الاستقرار في العمل وعدم الفصل أو الطرد، عدم خطورة العمل.

**1-2-الظروف الاقتصادية:** تلعب الظروف الاقتصادية السائدة دوراً فاعلاً في عملية الاستقطاب، ففي بعض المناطق التي يزداد عرض القوى العاملة المتميزة فيها لأسباب اقتصادية كارتفاع المستوى التعليمي، فإن المنظمات لا تواجه صعوبات في عملية الاستقطاب، أما عندما يقل العرض وتزداد المنافسة بين المنظمات على العاملين المتميزين فإن المنظمات تواجه صعوبة في الاستقطاب.

**1-3-الاتجاهات الاجتماعية السائدة:** إن المجتمع وطبيعة الاتجاهات السائدة فيه تلعب الدور الفعال في استقطاب رأس المال الفكري، إذ أن المجتمع غالباً ما يشكل توجهاً إيجابياً نحو منظمة ما ولأسباب عديدة أغلبها تتجه مع الدين، القيم والأعراف، العادات الاجتماعية.

<sup>1</sup> صالح عودة سعيد، إدارة الأفراد، الجامعة المفتوحة، طرابلس، 1994، ص 152.

## 2- اساليب استقطاب رأس المال الفكري

إن بناء رأس المال الفكري في المنظمة هو ناتج عمليات متابعة ومعقدة تحتاج إلى استثمارات وفترات زمنية طويلة، غير أن رأس المال الفكري يمكن استقطابه بعد أن تعرف المنظمات أين يوجد؟ وأين تبحث عنه؟ وبالتالي يجب أن تكون هناك استراتيجيات واضحة لاستقطابه، وقد تم حصر عدد من هذه الأساليب:

**2-1- شراء العقول من سوق العمل:** يمثل رأس المال الفكري ميزة حرجة للمنظمات ودعامة أساسية لازدهارها وتطورها، فإن الأمر يتطلب من إدارة الموارد البشرية أو من لجان متخصصة في هذه الإدارة متابعة العقول البراقة والنادرة، لغرض جذبها واستقطابها كمهارات وخبرات متقدمة تستفيد منها المنظمة بشكل كبير في زيادة رصيدها المعرفي الذي ينعكس في زيادة الابتكار والإبداع باستمرار.

**2-2- شجرة الكفايات:** بين (Frederick McDonald) أن كل أداء أو كفاية تتشكل من مكونين رئيسيين هما: المكون المعرفي والمكون السلوكي، فالمكون المعرفي يتألف من مجموع الإدراكات والمفاهيم والاجتهادات والقرارات المكتسبة التي تتصل بالكفاية، أما المكون السلوكي فيتألف من مجموع الأعمال التي يمكن ملاحظتها. هناك أمرين يمكن الإشارة إليهما، فالأمر الأول متعلق بأن الكفاية هي مجموعة من المهارات والمعارف والقدرات مستنبطة وموجودة في ذهنية وشخصية الفرد، أما الأمر الثاني فهو قدرة هذا الفرد على تأدية هذه المهارات والمعارف في شكل مجموعة السلوكيات قابلة للملاحظة والقياس.

وأما شجرة الكفايات، فتعد أحد تقنيات إدارة الموارد البشرية الإلكترونية وتمثل مخطط يوضح المهارات والخبرات والمعارف المطلوبة للمؤسسة فضلا عن سيرتهم الذاتية من أجل تحديد المزيج الصحيح من الأفراد المطلوبين، وتؤكد رؤية هذه الاستراتيجية على أن شجرة الكفايات تسهل استخدام أسواق (الاستقطاب الإلكتروني) رأس المال الفكري عن طريق شبكات الحواسيب.

**2-3-مراجعة المؤسسات المتخصصة:** لا بد من الالتجاء إلى المؤسسات المتخصصة في مجال التوظيف للحصول على رأس المال الفكري من خلال:

- المؤسسات التعليمية: تتركز رؤية هذه الاستراتيجية على أن المؤسسات التعليمية (مدارس، معاهد، كليات، جامعات...) تعد مصدر مهم لاكتشاف المواهب واستقطابهم، وعلى هذا الأساس فإن التقرب هذه المؤسسات تعد من أولويات.

<sup>1</sup> سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 265.

<sup>2</sup> مرعي توفيق، الكفايات التعليمية في ضوء النظم، ط1، دار الفرقان للنشر والتوزيع، الأردن، 1983، ص 23.

<sup>3</sup> سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 265.



- مكاتب وكالات التوظيف: التي قد تكون تابعة للقطاع العام كوزارة العمل مثلا أو المكاتب التابعة للقطاع الخاص التي تقوم بتسجيل أسماء الأشخاص الراغبين في العمل ومؤهلاتهم وتخصصاتهم.
- نقابات ومندوبات العمال: حيث يوجد سجل خاص يبين فيه أسماء وعناوين وتخصصات الراغبين بالعمل مثل نقابة الخبراء المحاسبين.

### المطلب الثاني: صناعة رأس المال الفكري

يقصد بصناعة رأس المال الفكري مجموعة السياسات والممارسات التي تتخذها المنظمة في سبيل تكوين رأس المال الفكري الخاص بها، من خلال اتباع عدد من الإجراءات المنهجية مثل البرامج والدورات التدريبية وبرامج تنمية العلاقات الاجتماعية بين الأفراد بما يساعد على توفير نسيج معرفي خاص بالمنظمة يكون بمثابة ميزة تنافسية لها دون غيرها. وبالتالي تتطلب صناعة رأس المال الفكري استخدام طرق فاعلة للربط بين أدوات العمل الجديدة، والأنظمة المبتكرة، والتصاميم التنظيمية الملائمة، وهذه بعض الاستراتيجيات الخاصة بصناعة رأس المال الفكري.

#### 1- خريطة المعرفة

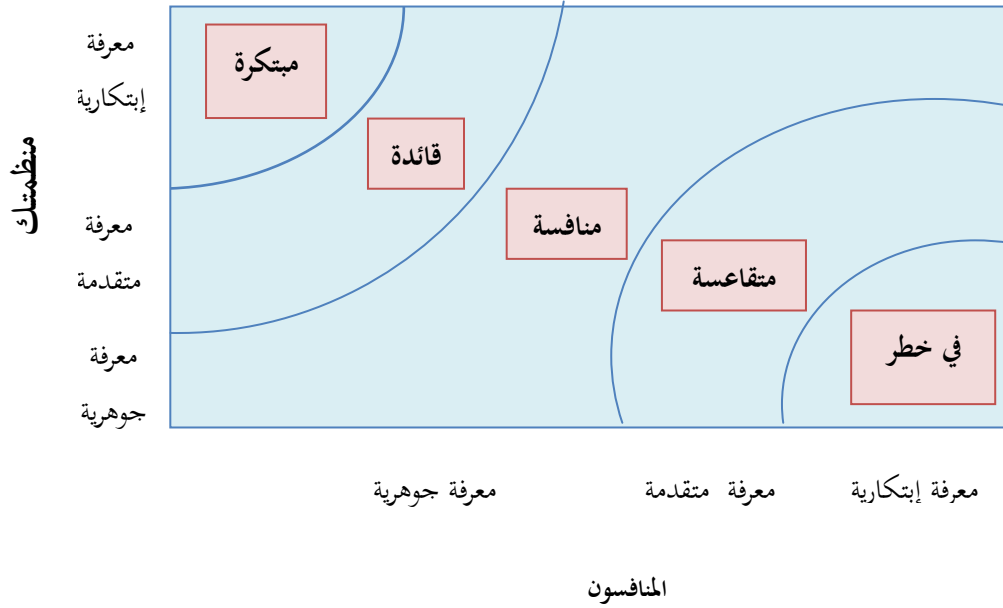
خريطة المعرفة تعني تقديم عرض مرئي للمعرفة الحيوية المؤدية إلى تحقيق أهداف الأعمال الاستراتيجية، وبالتالي تركز على نوع المعرفة التي تأمل بمشاركتها ومع من وأين يمكن أن تجدها؟ وذلك من خلال تقسيم المعرفة إلى وحدات صغيرة تربط فيما بينها روابط، ثم ترجمة استراتيجيات الأعمال إلى مساحات معرفة رئيسة توجد فيها قيمة الأعمال. وعلى هذا الأساس فإن المؤسسة ترسم خريطة المعرفة للتعرف على محفظة المعرفة فيها، ومستوى الفجوة بداخلها بين كل من الأعمال وتكنولوجيا المعلومات والعاملين. وتكمن أهمية خريطة المعرفة باعتبارها عملية حاسمة في تشخيص المعرفة وخطوة أولى تبدأ بها عمليات إدارة المعرفة اللاحقة (الاكتساب والتوليد والتخزين والتطوير والتوزيع والتطبيق).

إن غاية استخدام خريطة المعرفة في نموذج (Zack) تتركز على محورين:

أ. تحديد المركز المعرفي للشركة مقارنة بالشركات المنافسة ما يتطلب فهرسة المصادر الفكرية الموجودة فيها، وذلك بإيجاد خريطة المعرفة التي تبين أنواع المعرفة وعلاقاتها، وربط ذلك بالاستراتيجية لردم الفجوة الاستراتيجية والمعرفية للشركة مقابل المنافسين.

<sup>1</sup> غسان العمري و عبد الستار العلي، مفهوم خريطة المعرفة: دراسة استعراضية تحليلية، المؤتمر العلمي الدولي السنوي الرابع: إدارة المعرفة في العالم العربي، جامعة الزيتونة الأردنية، الأردن، 28-26 أبريل 2004، ص 2.

الشكل رقم (13.2): إطار استراتيجي لخريطة المعرفة



Source: Chun Wei Choo & Nick Bontis, **The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge**, 1<sup>st</sup> edition, Oxford University Press, New York, 2002, p261.

وبالتالي فإن هناك ثلاثة أنواع من المعرفة تحدد الخريطة لتحديد المركز المعرفي للشركة وهي:

— المعرفة الجوهريّة: وهي أقل حجم ومستوى من المعرفة الذي ينبغي توفره لدى المنظمة لمواجهة المنافس، وبموجبه تتمكن المنظمة من معرفة قواعد اللعبة في مجال القطاع الذي تعمل فيه، لكنه لا يعطيها ميزة تنافسية على المدى الطويل.

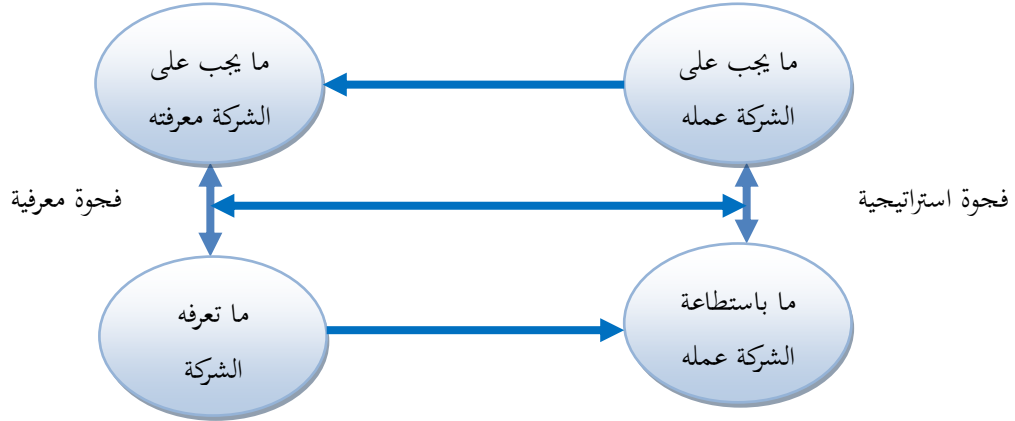
— المعرفة المتقدمة: وهي المعرفة التي تمكن المنظمة من اكتساب قدرات المنافسة، وذلك عندما تختار أن تنافس على أساس المعرفة، فيصبح تركيزها على اكتساب المزيد من المعرفة لتحقيق التفوق على المنافسين ورفع جودة المعرفة لكي تتمايز عن منافسيها.

— المعرفة الابتكارية: وهي المعرفة التي تعطي المنظمة القدرة على قيادة القطاع، وفي هذه الحالة يكون تمايز المنظمة واضحاً مقارنة مع المنافسين مما يمكنها ذلك من تغيير قواعد اللعبة بالأسلوب والتوقيت الذي تحدده.

ب. تحديد فجوات المعرفة التي تمثل النقص أو الضعف في المعرفة من أجل العمل على غلق تلك الفجوات بصناعة المطلوب منها، بحيث تسير الفجوة الاستراتيجية التي (تبين الفرق بين ما يجب على الشركة عمله مقابل ما باستطاعتها عمله) بمحاذاة فجوة المعرفة التي تبين (ما يجب على الشركة معرفته مقابل ما تعرفه). وعلى ضوء التقييم الاستراتيجي للمعرفة من حيث مصادرها وقدرات الشركة يمكن تحديد أي أنواع المعرفة يجب أن تُطور أو تُكتسب.

<sup>1</sup> غسان العمري و عبد الستار العلي، مرجع سابق، ص 3.

الشكل رقم (14.2): تحليل الفجوة الاستراتيجية



Source: Chun Wei Choo & Nick Bontis, **The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge**, 1<sup>st</sup> edition, Oxford University Press, New York, 2002, p262.

وأن من أبرز ممارسات المعرفة في صناعة رأس المال الفكري تكون عن طريق.

- تعزيز قابليات الأفراد في مجال حل المشكلات بالإفادة من المعرفة المدونة في أنظمة البرمجيات؛
- تمكين الأفراد من العمل مع رأس المال الفكري المتمرس بطريقة التلمذة.

## 2- بناء الأنسجة الفكرية

وهي تكوين تشكيل يشبه أنسجة العنكبوت، وذلك من خلال جمع الأفراد ليشكلوا مجموعة ابتكارية تتفاعل وتتعلم من بعض حل مشكلة معينة ثم حل المجموعة بانتهاء المهمة، لتتشكل مجموعة ابتكارية جديدة ونسخة أخرى وتعلم جديد آخر مع مهمة أخرى، وتمتاز هذه التفاعلات بقوة كبيرة، وتعتمد هذه الشبكة على الآتي:

- تشجيع التعليم المشترك ونشر المعرفة بين المحترفين؛
- إشاعة روح التعاون بين مجموعة المحترفين وخلق مناخ تنظيمي مناسب؛
- تطوير آلية فاعلة للتغذية العكسية.

وتؤكد رؤية استراتيجية الأنسجة الفكرية أن توفر الاستقلالية والمرونة والتفاعلات الكثيفة والمتنوعة بين مختلف المهنيين والابتكاريين تؤدي إلى التعلم السريع، وزيادة الرافعة المعرفية وتحقيق الثوب السريع من الفكرة إلى المنتج من

<sup>1</sup> سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 269.

<sup>2</sup> محمود علي الروسان و محمود محمد العجلوني، أثر رأس المال الفكري في الإبداع في المصارف الأردنية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26، العدد 2، 2010، ص 46.

خلال قلة العقبات التخصصية، كما أنها تساعد إلى حد كبير على اقتناص وامتنصاص المعرفة الجديدة من المصادر الخارجية وتداولها بسرعة بين الأفراد، وبالتالي اطلاق القدرات الابتكارية لهم، ولقد حددت خصائص الأنسجة الفكرية الناجحة بالآتي:

- تجانس منطقي في خصائص أعضاء الفريق في مجال العقلية المنفتحة والخبرة الواسعة والتحسس المعرفي.
- تفاعل حقيقي لإنتاج أفكار تتناسب وحاجات المؤسسة.
- تفاوض إقناعي للمديرين ومراكز القرار بالأفكار المقترحة وأهميتها في تقليل ضغط التنافس.
- تمكن عال من جعل الأفكار المقترحة قابلة للتنفيذ العملي.

### 3- القيادة الذكية

تتطلب صناعة رأس المال الفكري التعامل مع قيادة ذكية، لأن المدير الذكي يركز اهتمامه على التعلم المنظمي، ويكون مساعدا للتعلم أكثر مما يكون مشرفا، ومعلما أكثر مما يكون معطيا للأوامر، ولأنه بصدد التعامل فيجب أن يكون قادرا على ممارسة أسس التقدير الفعال والتي من أهم أسسها ما يلي:

- الاستمرار: من خلال القيام بتقدير الأداء المتفوق مما يدفع إلى التفوق وهذا يؤدي إلى مزيد من التقدير.
- الفورية: فالتقدير الفوري والآني يأتي بالنتائج الإيجابية على عكس التقدير المتأخر.
- الإمتاع: جعل التقدير ممتعا وصعب النسيان.
- الشمول: تشجيع مديرو الأقسام من أجل تقدير عاملهم وتقدير الصغير قبل الكبير.
- الدستور: جعل التقدير جزء من دستور وثقافة المؤسسة.

### 4- المؤسسة المقلوبة

وتعني التحلي عن الهياكل الهرمية التقليدية وإعادة التنظيم وفق هياكل تسمح بإدارة رأس المال الفكري بمرونة عالية، لأن طبيعة الهيكل التنظيمي في المؤسسات المقلوبة يسمح بحرية تامة للموظفين المتميزين (رأس المال الفكري) في إصدار التعليمات والأوامر، حتى أن الإدارة العليا فيها تجعل منهم الرؤساء الحقيقيين للمؤسسة، فالإدارة الفعالة هي التي تتخلى عن الهياكل التنظيمية التقليدية والتي لم تعد تصلح لمواجهة تحديات ومتطلبات المؤسسات المتعلمة وذلك لوجود مسافات معتبرة ونمط واحد تتوجه فيه التعليمات والأوامر من الإدارة العليا إلى العاملين، بل إن الهياكل

<sup>1</sup> سعد علي العزبي، أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 272.

<sup>2</sup> محمود علي الروسان و محمود محمد العجلوني، مرجع سابق، ص 46.

التنظيمية التقليدية تمثل خطر على عملية التمكين لرأس مالها الفكري، فالمؤسسات إذا ما أرادت البقاء في ظل ظروف المنافسة أن تتخذ أشكالاً لهياكل جديدة تتناسب مع حركة المعرفة الدائرية والمتداخلة والمتقاطعة والتي لا تعرف الثبات.

## 5- الحوافز

تعتبر الحوافز من أساسيات ضمان لتحقيق الأهداف على جميع المستويات في المؤسسات، فاعتمادها يساهم في الوصول إلى أعلى مستويات من الأداء الوظيفي والرضا الوظيفي للعاملين، وكسب ولائهم وانتمائهم للمؤسسات التي يعملون فيها، وغير ذلك من الأهداف التي من شأنها الخروج بهم من دائرة التذمر إلى سعة الرضا دائماً وانتظار الشكر على ما يقدمونه من جهد يخدم مؤسستهم. كما يحقق النظام الجيد للحوافز نتائج مفيدة من أهمها:

- الزيادة في العوائد المحققة للمنظمة من خلال رفع أداء الأفراد فالاختبار الصحيح والدقيق للحوافز يؤدي إلى دفع العاملين وتشجيعهم على زيادة الإنتاج وتحسين جودته.

- تحقيق حالة من الرضا لدى الأفراد العاملين لما يحصلون عليه من حوافز وهذا بدوره يساعد على حل الكثير من المشاكل التي تواجهها الإدارات كإخفاض قدرات الإنتاج وارتفاع معدلات التكاليف والمعدلات العالية لدوران العمل والتراكمات العمالية وغيرها.

- المساهمة في تفجير قدرات العاملين وطاقاتهم واستخدامها أفضل استخدام ويؤدي هذا إلى تقليص حجم قوة العمل المطلوب بالمنظمة مما يؤدي إلى تقليل التكاليف التي تتحملها المؤسسة.

- تحسين الإنتاجية بالمؤسسة من خلال ربط الأهداف الكلية أو الفرعية بالحوافز فمثلاً قد يتم ربط الأجور المقدمة للأفراد من خلال المكافآت والزيادات نتيجة لتحقيق المؤسسة رقم الأعمال أو الأرباح معتبرة.

والحوافز تعتبر إحدى الطرق المادية والمعنوية أو كلاهما، وتعتبر الأجور أهم الحوافز المادية إذ تلعب دوراً هاماً في تحسين نواتج الأداء، كونها تتيح للعاملين تحقيق الكثير من حاجاتهم ورغباتهم الأولية والأساسية كالمسكن والمأكل والملبس وبغض النظر عن كون الأجور أهم حافز أم لا، فإن المدى الذي تحققه الأجور من إشباع لحاجات الإنسان هو ما يحدد تلك الأهمية لأن أهمية الحافز ينتهي بانتهاء وقت الاستمتاع به، وهو مدى توافقه وتكامله مع الحاجة أو الرغبة التي يشعر بها الفرد وارتباطه بالإنتاج مباشرة.

## المطلب الثالث: تنشيط رأس المال الفكري

يمثل مجموعة الأساليب المستخدمة من قبل المنظمة لإنعاش عملية الإبداع والابتكار عند العاملين المتميزين فيها باستمرار.

## 1- خطوات تنشيط رأس المال الفكري

إن تنشيط رأس المال الفكري حسب (Michael Shuler) يتم من خلال أربع مراحل هي:

<sup>1</sup> عباس حسين جواد و عبد السلام علي حسين، أثر استراتيجية التمكين في تنشيط رأس المال الفكري، مجلة آل البيت، جامعة أهل البيت، العراق، العدد 5، ص 23.

- رسم خارطة للمعارف الظاهرة والضمنية لدى العاملين والاستفادة في توصيلها إلى مصادر القرار؛
- تطوير المعرفة الجديدة للعاملين؛
- تحديد بواعث المعرفة الأساسية للمنظمة؛
- خزن ونشر واسترجاع المعرفة على مستوى المنظمة ككل.

كما أن تنشيط رأس المال الفكري حسب (Nelson) يتم من خلال الفقرات التالية:

- ابتكار العاملين الناشطين،
- ابتكار مكان العمل النشط؛
- فتح قنوات الاتصال بين العاملين في المستويات الإدارية كافة؛
- تطوير مهارات ومعارف العاملين.

## 2- أساليب تنشيط رأس المال الفكري

أساليب تنشيط رأس المال الفكري حسب (العنزي وصالح) تصب جميعها في زيادة الكفاءة والفعالية والميزة التنافسية للمنظمة، وأهم هذه الأساليب تتمثل فيما يلي:

**2-1- عصف الأفكار:** تستعمل طريقة عصف الأفكار في إثارة القدرات الإبداعية للأفراد لتوليد أكبر عدد من الأفكار دون انتقاد أو سخرية، ويعد (Osborn) أول مبتكر لهذا الأسلوب سنة 1937 ونشره في كتابه "الخيال التطبيقي" سنة 1957. وهو أسلوب يتعلق بتكوين مجموعة بحدود 5 إلى 10 أفراد، بدعوة كل من له خبرة إلى الاجتماع ليتم توضيح المشكلة التي تعاني منها المؤسسة بصورة واضحة وسريعة، ومن ثم يتم تلقي الأفكار المختلفة من مصادر متعددة (هذا نظرا لتباين القدرات والمهارات لدى رأس الفكري) حول كيفية التعامل مع هذه المشكلة مع تشجيع الغريب والسخيف من الأفكار المقترحة، مع منع الانتقاد لأي اقتراح أو أي شخص، والتي ستنتهي بدون شك بعد شرح الأفكار ومناقشتها إلى استبعاد المستحيلة والمكلفة. وبالتالي اقتناء القدرات الإبداعية لدى العاملين، مما يؤدي إلى توليد أكبر عدد ممكن من الأفكار، مصدرها العاملين أنفسهم، وبذلك ستشهد المؤسسة حرصا أكبر على تطبيق وتنفيذ الأفكار المتفق عليها، كونها كانت من صنعهم، مما يزيد من فرص ارتباطهم بالمؤسسة. فهدف أسلوب عصف الأفكار هو إثارة أذهان أعضاء مجموعة الاجتماع بشكل قوي يؤدي إلى التنشيط المفاجئ للعمليات العقلية لهم، وتكون النتيجة مشاركة المجتمعين بأفكار وآراء مبتكرة وخلاقة.

<sup>1</sup> عباس حسين جواد و عبد السلام علي حسين، مرجع سابق، ص 23.

<sup>2</sup> سعد علي العنزي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 454.

**2-2- حلقات السيطرة النوعية:** عبارة عن وحدات عمل ذاتية تتكون كلها من مجموعة صغيرة من العاملين من 3 إلى 12 عاملاً، يديرها ويوجهها مشرف يقوم بتدريب أعضاء المجموعة على الطرق الأساسية لحل المشكلات، بما فيها الوسائل الإحصائية وأسلوب العمل الجماعي. فحلقات السيطرة النوعية طريقة أدخلت في الصناعة اليابانية من قبل (Kaoru Ishikawa) في أواخر الخمسينات وأوائل الستينات من القرن الماضي، حيث بلغ سنة 1978 عدد دوائر الجودة في اليابان حوالي مليون مجموعة تضم حوالي 10 ملايين عامل، تضاعفت هذه الأعداد سنة 1992 إلى الضعفين، وهي تتمثل في التقاء مجموعة من العاملين ذوي الاختصاصات المتشابهة، طوعية بمحض إرادتهم، ساعة في الأسبوع لمناقشة مشكلات تحقيق الكفاءة الإنتاجية، حيث أنهم يدرسون طبيعة العمل الإنتاجي أو الخدمي، ويجتهدون في تطوير برنامج عمل، من خلال المناقشة وتطوير الأفكار، وكذا تحديد الاستراتيجية الأنسب للعمل، قد تشارك في ذلك الإدارة العليا مرة أو مرتين سنوياً للاطلاع على التقدم الحاصل.

يمكن لحلقات السيطرة النوعية أن تحقق الأهداف التالية:

- الاستفادة الكاملة من قدرات وكفاءات الموارد البشرية باعتماد منهج التسيير بالمشاركة؛
- تحسين نتائج الأعمال من خلال تغيير جو العمل فيها، وخلق نوع من الشعور بالالتزام لدى القوى العاملة؛
- تطوير الشعور بالانتماء إلى مجموعة العمل في بيئة العمل؛
- الاهتمام الجدي بالعاملين وبالتالي إظهار إبداعاتهم وقدراتهم ومواهبهم؛
- بقاء الثقة ما بين أعضاء التنظيم في كافة المستويات، وزيادة شعور العاملين بولائهم والتزامهم تجاه المؤسسة.

**2-3- أسلوب الإدارة على المكشوف:** تعد الإدارة على المكشوف أحد المناهج الإدارية الحديثة نسبياً، ويطلق عليه البعض "الإدارة بالرؤية المشتركة"، يتم فيها الاهتمام بالوسائل والأهداف بشكل شولي، بحيث تنتقل رؤية المؤسسة إلى عقل وضمير ووجدان القائمين على رسالتها على اختلاف مستوياتهم الإدارية. وضمن هذا النهج الإداري تكون الأهداف الاستراتيجية واضحة للجميع. وتقسّم أدوار وأدوات الوصول إلى هذه الأهداف، وتطلق الطاقات وتعطي الحريات لكل العاملين بالمؤسسة للعمل حسبما يترأى لهم بهدف الوصول إلى الهدف الأسمى المنشود، وهكذا.

تعمل الإدارة على المكشوف على خلق رؤية مشتركة بين جميع العاملين، وتتيح للجميع حرية التجريب واكتشاف الجديد، وتحرر القائمين على الأعمال من عقدة الخوف من الخطأ والفسل. وبذلك تحرر طاقاتهم الإبداعية وقدراتهم الخلاقة، وهنا تكمن أهمية الإدارة على المكشوف حيث تساعد على صياغة المناخ المناسب للابتكار الذي يشكل مفردات لغة المستقبل. وبالتالي فهو أسلوب يهدف إلى استخدام المعلومات الموجودة في أذهان العاملين عامة، ورأس المال الفكري خاصة، وذلك من خلال شحن القدرات الذهنية لهم بتوفير الجو الملائم من خلال اجتماعات،

<sup>1</sup> خير الدين جمعة و حسيني ابتسام، حلقات تحسين الجودة في المؤسسة-تجارب بعض الدول، مجلة أبحاث اقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد 9، جوان 2011، ص 123.

<sup>2</sup> زيد منير عبوي، الاتجاهات الحديثة في المنظمات الإدارية، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص 135.

<sup>3</sup> خير الدين جمعة و حسيني ابتسام، مرجع سابق، ص 124.

ولقاءات تتضمن المصارحة بلغة الأرقام بين أعضاء المؤسسة، بحيث يتكون لديهم الحس الرقمي الذي يمكنهم من إطلاق طاقتهم، وغريبة الاقتراحات.

**2-4- أسلوب الجماعات الحماسية (فرق العمل):** يتمثل في مجموعة صغيرة من الأفراد ذوي المهارات المتكاملة الذين يعملون معا لإتمام أهداف مشتركة في الوقت الذي يحملون أنفسهم المسؤولية المتبادلة. مجموعة الأفراد هذه تكون نشيطة وتحب الإنجازات العالية في العمل والمخاطرة والمغامرة والمهمات الصعبة، بحيث لا تراقبها الإدارة بل تراقب نفسها بنفسها، وذلك عبر توليد الإثارة والمتعة في المناقشة بين أفرادها بهدف الاطمئنان والشعور بالحيوية والتفاؤل. فأسلوب الجماعات الحماسية موجودة ومهمة في كل منظمة ولا توجد في لوائح المنظمة ولا يتم إيجادها بشكل رسمي لخدمة الغرض التنظيمي، فهي تنشأ بوصفها جزءا من التركيب غير الرسمي ومن العلاقات الاجتماعية التلقائية بين الأفراد، الهدف منها حث الأفراد على أن يزيدوا من استخدام أفكارهم وطاقاتهم الخلاقة، بحيث يتم إشراك العاملين وجها لوجه مع أصحاب الخبرة في مجال تخصص المؤسسة مع تسهيل الحوارات باستخدام تقنيات المعلومات كالمؤثرات الصوتية، البريد الإلكتروني، والشبكات الحاسوبية.

**2-5- السينكتيك (Synectics):** يعد (William J.J. Gordon) وجماعته من جامعة "كامبردج الأمريكية" أول من ابتكر هذا الأسلوب سنة 1944 ونشر في كتابه "المتراپطات"، و"السينكتيك" كلمة يونانية تعني الجمع بين العناصر المختلفة، الهدف منها معالجة المشكلات الصناعية من خلال انعاش الإبداع باستخدام إجراءات ميكانيكية تحاول عمل مظاهر عقلانية للعمليات الإبداعية التي تكون أكثر تأثيرا، ويلائم المنظمات الصناعية كثيرا إذ أنه نشأ وتطور في أحضان الصناعة الأمريكية. وقد أشار (Gordon) إلى وجود تسميات متعددة لهذه الاستراتيجية منها: تآلف الأشتات، السينكتيك، المتراپطات أو المتشابهات. فاستراتيجية تآلف الأشتات تتشابه مع العصف الذهني من حيث اشتراك الأعضاء في توليد وإنتاج الأفكار الجديدة، وخلق المناخ الحر الذي ينتفي فيه النقد والتقويم. ومن إجراءاته التنفيذية: تكوين جماعات من 5 إلى 7 أفراد؛ تعيين خبير للمجموعة ويكون عارفا بالمشكلة؛ تتبع الخطوات التالية: (تعيين المشكلة، جعل الغريب مألوفاً، فهم المشكلة، جعل المؤلف غريباً)؛ تقديم الحلول واختيار ما يناسب المعايير المحددة مسبقا باستخدام المعادلة التالية:

روعة الحل = تعدد المتغيرات / بساطة الحل

<sup>1</sup> John R. Schermerhorn, **Management**, 7<sup>th</sup> edition, John Wiley & Sons Inc, New York, 2002, p416.

<sup>2</sup> عباس حسين جواد و عبد السلام علي حسين، مرجع سابق، ص 24.

<sup>3</sup> John R. Schermerhorn, Op.cit, p718.

<sup>4</sup> عادل حرحوش المرغجي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 135.

<sup>5</sup> صالح محمد أبو جادو و محمد بكر نوفل، **تعليم التفكير: النظرية والتطبيق**، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص 198.



**2-6- الاثراء الوظيفي:** بدأ تطبيق هذه الفكرة في شركة (IBM) وتقوم على توسيع دائرة الفرد، بحيث ينتقل من مجرد أداء واجبات نمطية محددة ومتكررة إلى أداء أنشطة أخرى إضافية ليست مختلفة عنها وإنما قريبة منها وداخلية في نطاق تخصصها، وذلك بقصد امتصاص الطاقة الموجودة عند الموظف وإمداده بالفرصة المناسبة لاستيعابها. تم تطوير هذا الأسلوب الذي يضيف إلى الموظف مسؤوليات جديدة في اتخاذ القرار أو إجراء دراسة أو الانضمام إلى فريق عمل يدرس مشروعاً جديداً وتضع تصوراً للخطة الملائمة للتنفيذ.

**2-7- التمكين:** إن بيئة الأعمال المعاصرة أفرزت حاجة المنظمات إلى مهارات العاملين ومعارفهم وبخاصة تلك التي تتعلق بالمهارات التفاعلية والفنية، فأدى ذلك إلى ظهور مفهوم التمكين بوصفه استراتيجية إدارية يراد منها تقوية الخطوط الأمامية للمنظمة بما فيها الإدارة الدنيا والعاملون التشغيليون لتشجيعهم على تقديم المبادرات الإبداعية في العمل لزيادة الإنتاجية وتحقيق الكفاءة والفعالية للمنظمة. فالتمكين هو عملية تأهيل العاملين في تحديد أهداف عملهم الشخصي ومسؤولية إنجازها واتخاذ القرارات في مجاله ومعالجة المشكلات التي تواجههم وحلها في إطار المسؤولية المناطة بهم والسلطة الممنوحة لهم من قبل المستويات الإدارية العليا، فضلاً عن حرية التصرف التي يتلقونها لمواجهة الحالة في ضوء المواقف المختلفة في العمل. كما أنه تم التطرق إلى مفهومه من خلال رفع قدرة العامل على اتخاذ القرارات بنفسه وبدون إرشاد الإدارة، فالهدف الأساسي من التمكين توفير الظروف للسماح لكافة الموظفين بأن يساهموا بأقصى طاقتهم في جهود التحسين المستمر. وبالتالي نجد أن التمكين يحقق زيادة النفوذ الفعال للعاملين بإعطائهم مزيد من الحرية في أداء المهام، وذلك بالتركيز على القدرات الفكرية والفعالية لهم في حل المشكلات.

### المطلب الرابع: المحافظة على رأس المال الفكري

يقصد بالمحافظة على رأس المال الفكري مجمل السياسات والإجراءات الإدارية التي تتخذها المنظمة بغية الحفاظ على مخزونها من المهارات والخبرات والمعارف وذلك ضمن عدد من الأساليب والوسائل. إذ أن المحافظة على رأس المال الفكري يعد عاملاً مهماً لبقاء المنظمة واستمرارها، فهم يمثلون النخبة الممتازة التي تكونت لديها الخبرة العلمية والعملية المتراكمة والقادرين على الابتكار المستمر في الأجل الطويل. كذلك فإن المحافظة على رأس المال الفكري تمثل تحدياً كبيراً يواجه المنظمات القائمة على المعرفة ذلك أن محافظة المنظمات على ميزتها التنافسية تأتي من المحافظة على رأس المال الفكري ومنع انتقاله إلى المنافسين، لأن إهمال هذه الفئة قد يتسبب بهجرتها إلى منظمات أخرى دون رجعة مما يسبب هدرًا اقتصاديًا واجتماعيًا للمنظمة بسبب فقدانها للإطارات ذات المستوى العلمي الأعلى

<sup>1</sup> رتيبة عروب، سبل تطوير رأس المال الفكري وأساليب المحافظة عليه، دراسات اقتصادية (مركز البصيرة)، الدار الخلدونية للنشر والتوزيع، العدد 18، جانفي 2011، ص 108.

<sup>2</sup> عباس حسين جواد و عبد السلام علي حسين، مرجع سابق، ص 13.

<sup>3</sup> المرجع نفسه، ص 108.

والأكثر قدرة على تحقيق الإبداع، وإمكانية أن هؤلاء العاملين ينقلون الخبرات التي يمتلكونها شخصيا والمعلومات التي تخص منظماتهم السابقة إلى المنظمات التي انتقلوا إليها، أو قد يندثر رأس المال الفكري في حالة عدم المحافظة عليه عندئذ تصبح القيمة الحقيقية للأفكار والإنتاجات الفكرية لا تساوي شيئا مما يؤدي إلى تخفيض القيمة السوقية للمنظمة. وتمثل أساليب المحافظة على رأس المال الفكري الأدوات الوقائية من المخاطر التي قد تمسه.

### 1- اسباب المحافظة على رأس المال الفكري

**1-1- ميزة تنافسية:** تبحث المنظمات عن ميزة تنافسية تميز السلع والخدمات التي تنتجها عن غيرها، مما يجعل المستهلكين أو المستفيدين يقبلون على التعامل معها، ومن أمثلة المزايا التنافسية انخفاض التكاليف، ارتفاع جودة السلعة أو الخدمة، السرعة، المرونة، وغيرها، فالمزايا التنافسية تنشأ نتيجة عوامل خارجية منها تغيرات احتياجات العميل أو التغيرات التكنولوجية أو الاقتصادية...، وأخرى داخلية تتمثل في قدرة المؤسسة على امتلاك موارد وبناء أو شراء رأس مال فكري قادر على الابتكار والإبداع لا يكون متوفر لدى المنافسين الآخرين، بحيث لا ينحصر دوره في الإبداع في المنتج أو الخدمة لكن يشمل إعداد وتطبيق استراتيجية المنظمة في ظل الظروف البيئية وإمكانيات المنظمة، والقادر على إدارة التغيير بإيجابية.

**1-2- ثروة كبيرة:** يعد رأس المال الفكري ثروة كبيرة بالنسبة للمنظمات وتأتي هذه الثروة من مصادر متعددة، أولها أن الإنسان في الثمانين من عمره لا يفقد أكثر من 3% من قدرته الدماغية، وهذا يعني أن 97% من القدرة الدماغية ستبقى حيوية فعالة وهذا الإنسان العادي فكيف الحال لرأس المال الفكري الذي يبقى مستثمرا لهذه القدرة، أما المصدر الثاني قدرتهم على تسجيل براءات الاختراع التي تشكل قيمتها مبالغ خيالية.

**1-3- نفقات عالية:** يمثل الحصول على رأس المال الفكري وتنميته تكلفة عالية تتحملها المنظمات من خلال الإنفاق على الجوانب التالية:

- الاختيار: تعبر عن عملية انتقاء الأفراد الذين تتوفر لديهم المؤهلات الضرورية والمناسبة لشغل وظائف معينة في المؤسسة، وتتم عبر عدة مراحل تكون عادة مرتبطة بتكاليف، هذه المراحل متمثلة في استقبال طالبي العمل (رأس المال الفكري) تحضيراً لعملية الاختيار، الفحص الأولي، المقابلة ومن ثم الاختيار.

- التدريب وصقل المعارف: التدريب هو مجموعة من العمليات والوسائل والتقنيات المخططة التي من خلالها يتمكن الأفراد من تحسين معارفهم والتغيير في سلوكهم وعاداتهم والاستغلال الأمثل لطاقتهم الداخلية، بغرض تحقيق أهداف المؤسسة بالدرجة الأولى وأهدافهم الشخصية والاجتماعية بالدرجة الثانية، كما يهدف أيضا إلى جعل الأفراد يتأقلمون مع المحيط الذي يعيشون فيه. فالمؤسسات تتحمل تكاليف معتبرة للبرامج التدريبية والتي تكون عادة تكاليف للمدى

<sup>1</sup> رتيبة عروب، مرجع سابق، ص 102.

الطويل يمكن الاستفادة منها خلال سنوات عديدة.

**1-4- عامل بقاء:** إن تطوير رأس المال الفكري على مستوى المنظمة يعد ضرورياً، وذلك لأن المهارات والخبرات المطلوبة لبقاء المنظمة واستمرارها وقيامها بأدوارها المختلفة قد تغيرت، فالمنظمات تواجه تحديات وتعقيدات وتغيرات ومشكلات لم تكن من قبل، وأن المنظمات الناجحة يجب أن توظف أكبر قدر ممكن من الطاقات الفردية والجماعية، وذلك من أجل إيجاد الحلول الابتكارية التي تساعد على التكيف مع متطلبات واحتياجات التغيير، وبالتالي فالمنظمات التي تسعى إلى التميز والتفوق يجب أن تحافظ على عوامل بقائها.

**1-5- تكلفة الاستشارة:** إن عملية جعل المنظمة قيد تبعية المعرفة، أو تحويلها إلى متعلمة وذات رأس مال الفكري فعال فيها يتطلب انفاق تكاليف كبيرة لأغراض الاستشارة التي تقدمها الشركات ومكاتب متخصصة في هذا المجال، ويقيس الفريق الاستشاري النتائج النهائية إزاء الهدف الأساسي لما تعانيه أو تريد الوصول إليه من تطوير. كما أنه دون البحث عن عوامل للمحافظة عليه ستعرض المنظمة إلى واحد أو أكثر من المشكلات التالية:

- قد يندثر رأس المال الفكري وتصبح القيمة الحقيقية لأفكاره ونتائجه لا تساوي قيمة كبيرة، وهذا سينشر تأثيره على تخفيض القيمة السوقية للمنظمة، لأن أصلها المركزي ويقصد به رأس المال الفكري، لم يعد قيمة مؤثرة وميزة تنافسية؛

- قد يهاجر رأس المال الفكري إلى المنظمات، أو دول أخرى دون رجعة، كنزيف عقول أو دوران عمل عالي وذلك لأن منظماتهم لم تستطع تحويل خبراتهم ومهارتهم إلى ممارسات تنفيذية فاعلة وفق الاحتكام لمعايير واضحة ومقياس دقيق لنتائج الأعمال. وبذلك يمنحون المنظمات المضيفة فرصة استراتيجية ومكمن قوة مضافا مقابل تهديد وموطن ضعف لمنظماتهم القديمة؛

- قد يعرقل رأس المال الفكري خطط المنظمة، ويصبح صناع المعرفة أداة تعويق لها، خاصة إذا فشلت المنظمات في معرفة رغباتهم وحاجاتهم ومتطلباتهم، وهذا ناتج عن التغيير في ميزان القوى داخل المنظمات، ويعبر (Quinn) عن ذلك بقوله: "لم يعد المديرين قادرين على إجبار هؤلاء (يقصد رأس المال الفكري) على القيام بأعمال معينة لا يقبلونها من خلال العلاقات الهرمية".

## 2- أساليب المحافظة على رأس المال الفكري

لا يوجد اتفاق بين الكتاب والباحثين حول أساليب المحافظة على رأس المال الفكري، فمنهم من يسميها آليات، وآخر سياسات، وآخرين استراتيجيات، كما أن أساليب المحافظة عليه عديدة تم التطرق إليها من خلال مواضيع لها علاقة برأس المال الفكري منها: نزيف الأدمغة، هجرة الكفاءات، الرضا والأداء، المناخ التنظيمي، معدل

<sup>1</sup> سامي الغراوي، استراتيجيات الاحتفاظ برأس المال الفكري للمؤسسات، وآليات تنفيذها، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014، ص 296.

<sup>2</sup> المرجع نفسه.

دوران العمل، معوقات البحث العلمي، وحسب "المفرجي وصالح" بعد المسح التبعي لنتائج بحوث ودراسات الموضوعات السابقة التي لها علاقة بأساليب المحافظة على رأس المال الفكري تم حصر 17 أسلوبا للمحافظة عليه تعود إلى 30 كاتباً وباحثاً، أما الأساليب التي حصلت على أعلى نسب تكرار هي:

- تنشيط الحفز المادي والاعتباري؛

- التصدي للتقادم التنظيمي؛

- مواجهة الإحباط التنظيمي؛

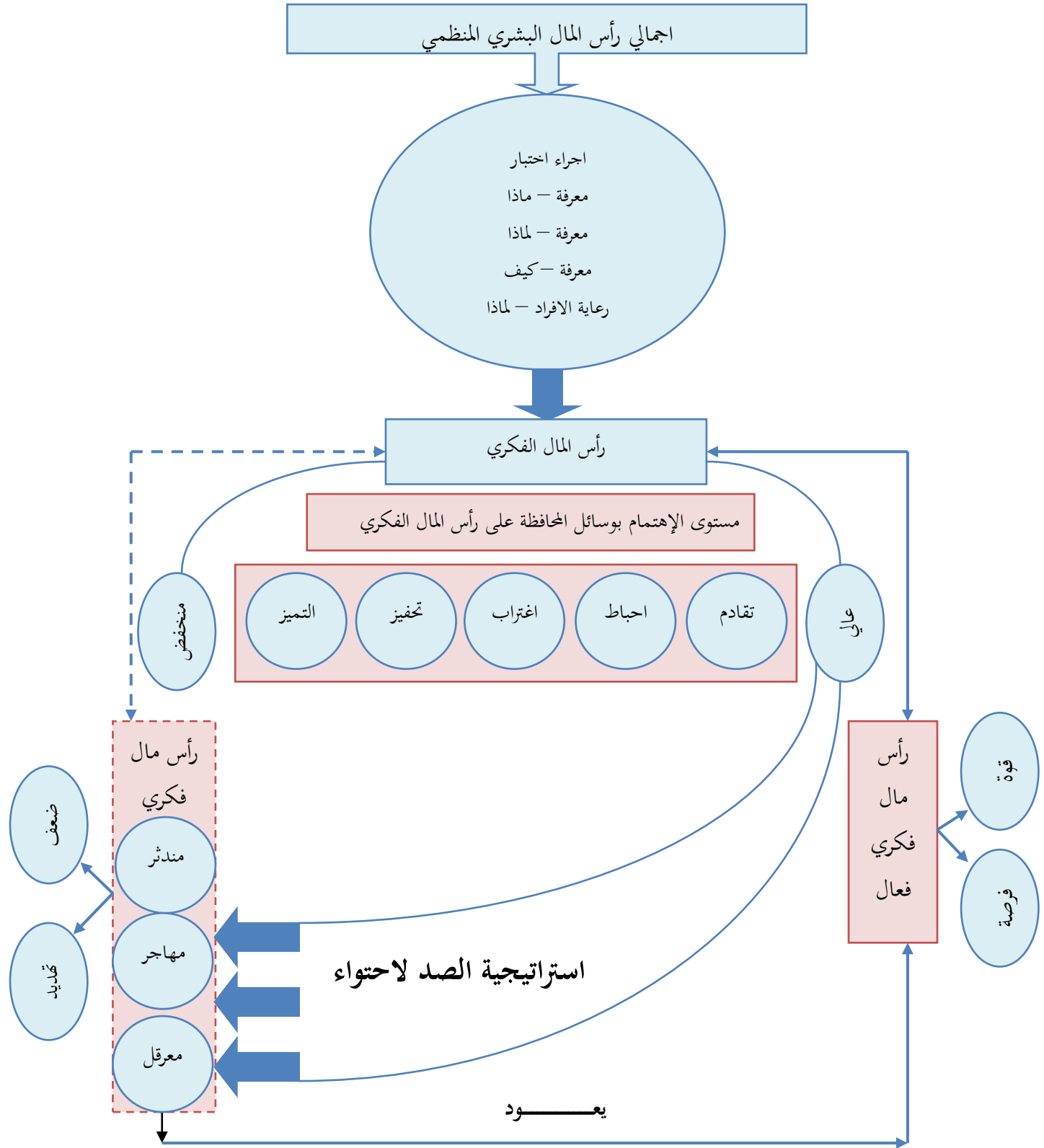
- تقليل فرص الاغتراب التنظيمي؛

- تعزيز التميز التنظيمي.

وبالتالي فإن الأساليب الخمسة للمحافظة على رأس المال الفكري تعد بمثابة استراتيجية صد للمنظمات، هذه الاستراتيجية تستخدمها المنظمات لمواجهة المنافسة الشديدة حول عناصر رأس المال الفكري، وسعي المنظمات الكبيرة والصغيرة إلى استقطاب الأفراد ذوي الكفاءات العالية والتميز بتقديم العروض المغرية.

<sup>1</sup> عادل حرحوش المفرجي و أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 143.

الشكل رقم (15.2): تأثير أساليب المحافظة على رأس المال الفكري



المصدر: عادل حروحوش المفرجي و أحمد علي صالح، رأس المال الفكري: طرق قياسه وأساليب المحافظة عليه، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2008، ص 144.

2-1- تنشيط الحفز المادي والاعتباري: هناك مجموعة من العوامل والمؤثرات الخارجية المثيرة للفرد والتي تدفعه لأداء الأعمال الموكلة إليه على أكمل وجه، من خلال إشباع حاجاته ورغباته المادية والمعنوية والاجتماعية، فهذه العوامل تهيئها المنظمة للعاملين تعتبر كمثيرات تعمل على دفع العاملين لأداء عملهم بتميز بما يضمن تحريك قدراتهم الفكرية وتحويلها إلى سلوك إنتاجي ينصب في نهايته إلى تحقيق الأهداف المطلوبة. وتتجسد هذه الحوافز في:

— الجوانب المادية: تشمل الأجور، والمكافآت، مشاركة في الأرباح، الحوافز الإبداعية.  
— الجوانب المعنوية: تشمل إشعار رأس المال الفكري بأهميته ومكانته من خلال إشراكهم في الإدارة، منحهم الأوسمة، الشارات.

— الجوانب الاجتماعية: تشمل احترام رأس المال الفكري أيا كان وتعزيز مكانتهم في المجتمع.

وتظهر أهمية الحفز المادي والاعتباري في المحافظة على رأس المال الفكري من خلال ما يلي:

— المساهمة في إشباع حاجات الأفراد أو العاملين المتميزين ورفع روحهم المعنوية بما يحقق ذلك هدفا إنسانيا في حد ذاته ودافعا رئيسيا له انعكاساته على زيادة الإنتاجية لهؤلاء الأفراد وتعزيز انتماءاتهم وعلاقاتهم مع المؤسسة وإدارتها ومع زملائهم في العمل وكذلك مع أنفسهم؛

— المساهمة في التحكم في سلوك العاملين المتميزين بما يضمن تحريك هذا السلوك وتعزيزه أو توجيهه أو تعديله أو تغييره أو حتى إلغائه حسب المصلحة المشتركة بين المؤسسة والعاملين المتميزين فيها؛

— المساهمة في تعزيز رضا العاملين المتميزين عن إدارة المنظمة لأنهم قد يسيئون فهم تصرفات الإدارة ويُخضعون ممارساتها إلى تفسيرات كثيرا ما تكون خاطئة، مما يولد مناخا سلبيا بين الطرفين يؤدي إلى هجرة العاملين المتميزين؛

— دفع العاملين لإظهار المزيد من الاهتمام بالعمل الذي يقومون به واستخدام أفضل لطاقاتهم وقدراتهم الفكرية مما يؤدي إلى تحفيز الإبداع لديهم وتنميته.

2-2- التصدي للتقادم التنظيمي: إن التقادم يشير إلى عجز الفرد عن تطوير مهاراته، وخبراته باستمرار، وتخلفه عن مسايرة التطوير والتجديد الحاصل في حقل اختصاصه. ويبين (Luthains) أن هناك نوعين من التقادم الأول معرني ويتمثل بتقادم الخبرات والمهارات، والثاني تقادم ثقافي وهو تقادم القيم والمعتقدات الاجتماعية. في حين أن التصدي للتقادم يعني جميع الإجراءات والوسائل التي تتخذها المنظمة من أجل تطوير قدرات وإمكانات، وكذا خبرات العاملين فيها باستمرار مما يجعلهم قادرين على مواكبة آخر التطورات، كما أن هذا التصدي لا بد أن ينصب في جميع

<sup>1</sup> A.Mohammad Alnidawy, **Risks of Intellectual Capital and Its Effect on the Competitive Advantages, Information and Knowledge Management, Vol.3, No.12, 2013, p 126.**

<sup>2</sup> بحولة عبد الحميد محمد الطالبي، دور عوامل الرضا الوظيفي في المحافظة على رأس المال الفكري، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بابل، العراق، المجلد 21، العدد 3، 2013، ص 690.

أنواع تقادم رأس المال الفكري ألا وهي:

- تقادم المعرفة: الذي يشمل تقادم الخبرات والمهارات الإدارية، والفنية والمهنية؛
  - تقادم القدرات: ويظهر تحت تأثير الجوانب الشخصية الذاتية؛
  - التقادم الثقافي: ويشمل تأثير القيم والمعتقدات، العادات الاجتماعية.
- غالبًا ما يمثل التغيير التكنولوجي سببا رئيسيا للتقادم التنظيمي، فالمؤسسات يجب أن يكون لديها الدافع للاستثمار لمقاومة ومنع التقادم.

هناك بعض الاقتراحات تمنع التقادم، وهي:

- التحديات، خاصة ذات الطابع الفني للفنيين المتخصصين في السنوات المهنية الأولى للفرد. فالأفراد الذين يواجهون التحدي غالبا ما يكونون أقل احتمالا في تقادم مهاراتهم في السنوات المهنية المتقدمة.
- المسؤولية والسلطة والمشاركة وتفاعل الأفراد مع بعضهم البعض ترتبط أيضا بمدى تقادم المهارات.
- إعادة تكليف الفرد بواجبات جديدة بصفة دورية يتطلب تعلم جديد، قد يساعد في منع تقادم المهارات، وفي تسهيل التنمية، فمن الأهمية بمكان مراعاة المؤسسة وزيادة وعيها بألا تغالي في زيادة درجة تخصص الأفراد.

**2-3-مواجهة الإحباط التنظيمي:** تسعى المنظمات على اختلاف أنواعها نحو التخفيف من حدة وآثار الإحباط التنظيمي على العاملين وسلوكهم لتحقيق الاستفادة القصوى من هذا المورد الموجود لديها. فقد عرف (Flippo) الإحباط بأنه "لا يمكن إشباع بعض الحاجات بأي سلوك يقوم به الفرد، فتتولد نتيجة لذلك انفعالات لا يمكن تجنبها أو إخفاؤها فتعرضه للإحباط". وأكد (DuBrin) أن عدم شعور الفرد بالأمان الوظيفي يؤدي إلى إحباط جهوده أو شعوره بالانفعال والتوتر نتيجة لعدم قدرته على إشباع حاجاته التي تنتج من داخل ذاته البشرية؛ إذ تعدد المصادر المسببة لعدم شعور الفرد بالأمان الوظيفي منها: البيئة المادية، التشريعات، الإجراءات والتنظيم الرسمي.

كما أن أهم مظاهر الإحباط التنظيمي تكمن في:

- المظاهر النفسية (السيكولوجية) ويشمل عدم الرضا، الاستياء، التوتر، القلق والاكتئاب.
- المظاهر المادية وتشمل العدوان، التدخل الشخصي، تخريب الأجهزة والمعدات.
- المظاهر التنظيمية وتشمل ارتفاع معدل دوران العمل، ارتفاع نسبة عدم الرضا، ضعف الإحساس بالانتماء والولاء.

<sup>1</sup> A.Mohammad Alnidawy, Op.cit, p 126.

<sup>2</sup> راوية حسن، مدخل استراتيجي لتخطيط وتنمية الموارد البشرية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص 216.

<sup>3</sup> أكثم الصرايرة، مظاهر الإحباط الوظيفي واثرها في الاغتراب التنظيمي، مجلة دراسات العلوم الإدارية، الجامعة الأردنية، المجلد 32، العدد 2، 2005، ص 302.

<sup>4</sup> المرجع نفسه.

<sup>5</sup> A.Mohammad Alnidawy, Op.cit, p 126.

ويتم تشخيص ذلك من خلال استمارة الاستقصاء الموجهة للعاملين بين الحين والآخر؛ إجراء المقابلات الشخصية مع العاملين والتحدث معهم؛ ومن ثم محاولة إشباع مختلف حاجياتهم، وكذا محاولة إرضائهم من خلال بناء فلسفة إدارية تتضمن متغيرات إيجابية تجاه الأفراد وأنشطتهم المختلفة التي تؤثر في قدراتهم لينعكس ذلك على الخصائص الإيجابية لجماعة العمل كالولاء، الانتماء، التعاون، التماسك، والرضا لتقليل مظاهر الإحباط التنظيمي.

**2-4-تقليل فرص الاغتراب التنظيمي:** الاغتراب التنظيمي هو انفصال العامل عن عمله كما لو كان شيئاً آخر سواه، يراه غريباً عنه، ومتحدياً له، وبالتالي غير قادر على تحقيق ذاته في العمل، وتنمية طاقاته البدنية والفكرية بحرية، وأن مظاهره عديدة تتمثل بالسلبية، اللامبالاة، عدم الاهتمام، الغياب، دوران العمل، التباطؤ في العمل، التخريب المتعمد والفساد، وتقديم المصلحة الخاصة على العامة، وفقدان الانتماء، وانخفاض مستوى التفاعل الاجتماعي داخل محيط. وقد قسمه (Finifter) إلى اغتراب ثقافي واجتماعي وحضاري.

كما أن تقليل فرص الاغتراب التنظيمي قد يكون من خلال التحفيز، ومحاولة جعل العاملين يستردون ثقتهم في أنفسهم وكذا تحقيق متطلباتهم خصوصاً المبتكرين والمبدعين، وأصحاب القدرات المتميزة والمعبر عنهم برأس المال الفكري هم الأكثر إحساساً بالاغتراب من الآخرين كونهم يسعون إلى اكتشاف أو ابتكار مبادئ وأراء جديدة، كثيراً ما تكون مناقضة للمعايير السائدة في محيطهم.

**2-5-تعزيز التميز التنظيمي:** يقصد به جميع الوسائل والأساليب التي من شأنها زيادة عدد المساهمات الفكرية للعاملين بالمنظمة من خلال امتصاص المعرفة المفيدة والأفكار الجديدة الموجودة في عقولهم عن طريق تشجيع الإبداع والابتكار والعمل بروح الفريق واحترام الآراء وزيادة الحوارات المفتوحة بين جميع المستويات الإدارية في المنظمة. والتميز التنظيمي يحتاج إلى مناخ تغلب فيه المحفزات الخارجية على المشبطات، وتسوده روح الفريق التي تدفع الفرد نحو المنافسة والتعاون مع غيره، فالتميز يمكن الفرد من مواصلة الأداء رغم رتابة ونمطية العمل، باعتبار التميز مطلباً مهماً نحو الارتفاع بالأداء إلى مستوى يتناسب مع قدراتهم ومهاراتهم وصولاً إلى أداء القمة (Peak performance). وهذا من شأنه زيادة عدد المتميزين في المنظمة الذين ينظر إليهم بأنهم مجموعة من المستخدمين (رأس المال الفكري) تقدم ابتكارات لمنتجات أو خدمات أو عمليات تشكل ميزة تنافسية، مما يمنح المؤسسة سمة القوة والبقاء. ولقد ركز كل من (Blaze) و (Grote) على عدة محددات لتحقيق التميز التنظيمي تتمثل في: وجود قيادة ذات رؤية في المنظمات تستطيع تمكين العاملين لديها، وأن تركز هذه المنظمات دوماً على المستقبل، وتفعيل دور المعرفة وتنشيط التعلم التنظيمي والتعلم الفردي.

<sup>1</sup> أكثم الصرايرة، مرجع سابق، ص 304.

<sup>2</sup> خولة عبد الحميد محمد الطالبي، مرجع سابق، ص 690.

<sup>3</sup> عادل حروحوش المرفجي و احمد علي صالح، مرجع سابق، ص 150.

<sup>4</sup> علي الضلاعين، أثر التمكين الإداري في التميز التنظيمي، مجلة دراسات، العلوم الإدارية، الجامعة الأردنية، المجلد 37، العدد 1، 2010، ص 75.

<sup>5</sup> المرجع نفسه، ص 76.



## خلاصة الفصل

تناولنا من خلال هذا الفصل المفاهيم النظرية المتعلقة برأس المال الفكري وكل ما يحيط به، بالنسبة لمفهوم رأس المال الفكري فهو مفهوم دائم التجدد بسبب البيئة سريعة التغير، لذلك فمصطلح رأس المال الفكري لا يزال غير مكتمل الملامح بسبب حداثة وعدم ادراك أهميته لدى الكثير من مديري المنظمات، فيتم تعريفه أحيانا على أساس انه أصول فكرية، أو أصول غير ملموسة، أو رأس مال فكري، وبالتالي ما جعل عملية الوقوف على مفهوم متكامل له يعتبر أمرا صعبا، فتكثفت الجهود البحثية في محاولة لإيجاد فهم مشترك بين الباحثين والمطبقين في الفكر الإداري المتخصص، وهو يعبر عن "مجموعة العاملين المتميزين الذين يمتلكون المعرفة العقلية والقدرات المتميزة والخبرة، والمتواجدين في جميع المستويات التنظيمية والقادرين على تقديم إبداعات وابتكارات أو شيء متميز يؤدي إلى إنتاج أفكار وأساليب جديدة، تهدف إلى تحقيق قيمة مضافة للمؤسسة". كما أن هناك اتفاق بين مختلف النماذج على أن مكونات رأس المال الفكري تنحصر بشكل أساسي في ثلاث مكونات، وهي رأس المال البشري، ورأس المال الهيكلي، ورأس المال العلائقي، هذا القدر من الاتفاق بين الدراسات التي تناولت مكونات رأس المال الفكري يعكس مدى النضج العلمي والتطور في مجال الاطار المفاهيمي لرأس المال الفكري.

إن رأس المال الفكري يرتبط بأصول غير ملموسة يصعب السيطرة عليها وقياسها مقارنة بالأصول الملموسة، فأهمية قياس رأس المال الفكري تنبع من أهميته وكونه موردا لتوليد القيمة للمنظمة ومصدرا لثروتها الحقيقية، فكانت المقاييس المعتمدة على الميزانية أو المعبر عنها بالمقاييس المالية هي وحدها المعتمدة في البداية، لكن التطور السريع لمفهوم رأس المال الفكري وتطبيقاته الواسعة والنقاشات العلمية التي دارت حوله جعل مقاييسه تتطور وتعدد وهي في اغلبها مقاييس غير مالية، لم ترق بعد إلى نظام قياس شامل وعادل بسبب أن كثير من المقاييس (حيث يرى المهتمون ومنهم المحاسبون) بأنها مقاييس اجتهادية ذاتية تعتمد في جوانب كثيرة على الاجتهاد والخبرة والحكم الشخصي لتقييم عناصر رأس المال الفكري، كما أن هذه المقاييس تفتقر إلى قواعد مساندة تسهل عملية اختيار النموذج الملائم.

كما أن عملية بناء رأس مال فكري لدى المؤسسات يعتبر الطريقة الأفضل والأبجج للارتقاء بها إلى مستوى إمكاناتها الحقيقية، ويتطلب عملية البناء هذه مجموعة من الشروط والظروف الملائمة، ويتم من خلال عملية الاستقطاب وصناعته وتنشيطه والمحافظة عليه التي تتم بمجموعة من السياسات والممارسات.

## الفصل الثالث

تقييم الأداء المالي لرأس المال الفكري

## تمهيد

لقد شهد العالم في العقود الأخيرة زيادة كبيرة في تدفقات رؤوس الأموال العالمية والسبب في هذه الزيادة يعود إلى ادراك العديد من البلدان والمؤسسات لأهمية اجتذابها لاسيما رأس المال الفكري، والفائدة التي تتحقق لها جراء ذلك، وإدراكها كذلك أن رأس المال الفكري يعد دالة لخلق القيمة، وأنه أحد المحددات الرئيسية للأداء خصوصا المالي في ظل اقتصاد المعرفة. فلم يعد رأس المال المادي العنصر الأساس والمهم في تحديد وتحسين الأداء المالي للمؤسسات المشكلة للنسيج الاقتصادي الوطني، بل إن رضا الزبون، وبراءات الاختراع، والسمعة، والعلامة التجارية، وأنظمة المعلومات، وقواعد البيانات والمعرفة والخبرة التي يملكها العاملون وغيرها هي المحدد لذلك، وجب الإفصاح عنها لتحقيق العدالة بين فئات مستخدمي التقارير المالية سواء الذين يمكنهم الحصول عن المعلومات الداخلية عن المؤسسة أو الذين لا تتوفر لهم تلك المعلومات.

وانطلاقا من أن هدف الإفصاح يتمثل في توفير المعلومات للمستفيدين على حقيقتها ودون تضليل لترشيد قراراتهم بأفضل الطرق الممكنة، وأنه يشمل كل المعلومات سواء تلك التي في القوائم المالية أو في الأساليب المكملة، ظهرت حاجة المؤسسات إلى الإفصاح عن رأس المال الفكري بالقوائم المالية إذ أن هناك العديد من هذه المؤسسات التي يشكل رأس المال الفكري نسبة معتبرة من رأس مالها الإجمالي، وبالتالي شهدت عملية الإفصاح عنه اهتماما في الدول المتقدمة كإنگلترا وكندا والولايات المتحدة الأمريكية والنمسا.

لذلك قسمنا الفصل إلى ثلاثة مباحث يتناول الأول منه الاستثمار والإنفاق على رأس المال الفكري وصولا إلى عملية الإفصاح عنه والعوامل المؤثرة فيها، أما المبحث الثاني فنتطرق فيه للاطار النظري العام للأداء، في حين أن المبحث الثالث فيه الأداء المالي لرأس المال الفكري.

### المبحث الأول: الاستثمار والإنفاق على رأس المال الفكري

استطاع الباحث (April) أن يضع حدوداً فاصلة بين الموارد المادية والموارد الفكرية، فقد أشار إلى أن الموارد المادية تشمل كل تلك الموارد التي تظهر في ميزانية الشركة منها على سبيل المثال، العقارات والتجهيزات والمكائن والآلات وغيرها، في حين أن الموارد الفكرية تتمثل في ثقافة الشركة والمعرفة التكنولوجية والعلامات التجارية وبراءات الاختراع (للعمليات والتصاميم) والمعارف العملية التي يتقاسمها العاملون وكذلك التعليم المتراكم والخبرة، أي أن الموارد الفكرية هي قدرات الشركة التنظيمية لتلبية متطلبات السوق من خلال الموجودات الفكرية الهيكلية (نظم المعلومات، حقوق نشر وتأليف، براءات الاختراع). والحقيقة أنه بتأمل هذا الرأي، نجد أن الموارد الفكرية في الشركة هي نتاج عمليات متتابعة ومعقدة تحتاج إلى استثمارات كبيرة وأوجه إنفاق لفترة زمنية طويلة. ولهذا فإن الاستثمار في الموارد الفكرية يعني الأسلوب أو الآلية التي يمكن أن تخصص بها الشركة مبلغ معين بغية تكوين رأس مالها الفكري بشكل علمي وسليم بما يساهم في تحقيق أهدافها. وأن العبرة لا تكمن في وجود رأس مال فكري وإنما بتوفر مقومات الاستثمار فيه والتي تتمثل في الجوانب التنظيمية، ووجود المستفيد الواعي الذي يدرك أهميته ويعرف بدقة مبررات استخدامه والهدف من الاستخدام وكيفية الاستخدام.

### المطلب الأول: الاستثمار في رأس المال الفكري

#### 1- مفهوم الاستثمار في رأس المال الفكري

نعني بمفهوم الاستثمار في رأس المال الفكري تلك المدخلات التي تقوم بها المؤسسات في ميدان تدعيم المواهب البشرية وترقية وتطوير التقنيات والمهارات التي تعزز المنافع التنافسية وتسمح بتكوين قيمة فريدة تبقى بعيدة عن منال المؤسسات الأخرى، وهذا يعني أن الاستثمار في تعليم العاملين وترقية مهاراتهم هو طريقة جديدة لخلق سوق عمل داخلي أساسي ترتكز عليه المؤسسة في بناء مواردها البشرية.

كما يعد الإنفاق والاستثمار في الموارد المعرفية، وخاصة رأس المال الفكري مشروعاً استثمارياً تسعى المؤسسة منه إلى تحقيق نوعين من الأهداف، مادية متمثلة بالوفورات التي يحققها المورد المعرفي جراء انخفاض تكاليف الإنتاج وتحسين نوعية المنتج، إضافة إلى الأهداف غير المادية المتمثلة بتقديم أفضل الخدمات للمستفيدين.

وتتجسد أهمية الاستثمار في هذا المورد من خلال الجوانب الآتية:

- يعزز الاستثمار في الموارد المعرفية وبخاصة رأس المال الفكري مستوى أداء الشركات وخاصة تلك التي تتمتع بمركز استراتيجي قوي على عكس الشركات ذات المركز الاستراتيجي الضعيف.
- تعد زيادة الاستثمار في رأس المال الفكري مؤشراً مهماً لقياس ربحية الشركة ويساهم بشكل فاعل في تحقيق العوائد المالية العالية للشركات الإنتاجية.

<sup>1</sup> مؤيد الساعدي، مستجدات فكرية معاصرة في السلوك التنظيمي وإدارة الموارد البشرية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، عمان، 2008، ص 289.

<sup>2</sup> حسين عجلان حسن، استراتيجيات الإدارة المعرفية في منظمات الأعمال، مرجع سابق، ص 158.

<sup>3</sup> حسين عجلان حسن، الاستثمار في رأس المال المعرفي بين وحدة القياس وإشكالية التكوين، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد 18، 2008، ص 6-7.

- إن الاستثمار في مجال رأس المال الفكري يحتم على الشركات ومنظمات الأعمال أن تعرف مستويات الاستثمار الملائمة لها من خلال تحديد الحد الأدنى والحد الأقصى من المبالغ التي تخصص لغرض الاستثمار.
- يساهم الاستثمار في رأس المال الفكري على تشجيع الإبداع والابتكار، حيث توصلت إحدى الدراسات ان هناك علاقة قوية طردية بين الاستثمار في رأس المال الفكري وبين الإبداع والابتكار من قبل الأفراد العاملين في المنشآت الاقتصادية.
- الاستثمار في رأس المال الفكري يمكن أن يلعب دورا مهما في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة من خلال تخفيضه لكلف العمل الإداري بنسب عالية.
- ومن الواضح أن عملية بناء رأس مال فكري تمثل التزاما كبيرا على المؤسسة، فهي تتطلب وقتا وجهدا وتخصيصا للأموال في ظل القيود على عملية تمويل هذا النوع من الأنشطة، وربما قد تتطلب البناء هذه إعادة تنظيم المؤسسة برمتها من الأعلى إلى الأسفل وجذب قادة المستقبل وإعدادهم باستخدام طرق حديثة تتفق مع طبيعة عالم يتميز بالتغير المستمر. وبالتالي ليس هناك صيغة تنظيمية خاصة يمكن أن تتبعها المؤسسات في بناء رأس المال الفكري بل إن هنالك الكثير من الصيغ المختلفة التي تتواجد مع نجاح المؤسسة نفسها عندما تحسن هذه المؤسسة استخدام هذه الصيغ فسوف تساهم كل منها في بناء رأس المال الفكري الخاص بها، ومنه تحتاج كل مؤسسة إلى مجموعة من المعايير الثقافية المتقدمة والمعززة ببرامج حاسوب وتقييم للأداء وتضم حوافز وغيرها.
- وبعد أن عرفنا أهمية تكوين رأس المال الفكري نبين أوجه الإنفاق في كل آلية من آليات بنائه الرئيسية.

#### الجدول رقم (1.3): أوجه الاستثمار في رأس المال الفكري

العنصر	مفهوم العنصر	أوجه الإنفاق على العنصر
استقطاب رأس المال الفكري	قدرة المنظمة البحث عن الخبرات المتقدمة والمهارات النادرة وخبرتها للعمل فيه	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تكاليف البحث عن الخبرات المتقدمة</li> <li>- تكاليف جذب المهارات التقنية المتقدمة</li> <li>- تكاليف تصميم نظام المعلومات يسهل مهمة الجذب والاستقطاب</li> </ul>
صناعة رأس المال الفكري	قدرة المنظمة على زيادة رصيدها المعرفي باستمرار من خلال تعزيز القدرات وتنمية العلاقات بين الأفراد للتعاون في ظل المشكلات المعقدة	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تكاليف تعزيز قدرات الأفراد العاملين</li> <li>- تكاليف برامج تنمية العلاقات الإنسانية في محيط العمل لتقليل المعارضة بين الأفراد العاملين</li> <li>- تكاليف خلق الأنسجة الفكرية وتمثل تلك الأنسجة تعاون مجموعة من الأفراد على التعليم المشترك ونشره بين مجموعة المحترفين</li> </ul>

## الفصل الثالث - تقييم الأداء المالي لرأس المال الفكري

تنشيط رأس المال الفكري	مجموعة الأساليب المستخدمة من قبل المنظمة لإنعاش عملية الإبداع والابتكار عند العاملين	- تكاليف استخدام طريقة عصف الأفكار مع العاملين لإثارة القدرة الإبداعية عندهم لتوليد أكبر عدد الأفكار - تكاليف تكوين الجماعات الحماسية والتأهيل لمجموعة نشطة قادرة على التحدي والإنجازات العالية في العمل
المحافظة على رأس المال الفكري	قدرة الشركة على الاهتمام بالطاقات المعرفية والنجوم اللامعة من العاملين القادرين على إنتاج أفكار جديدة أو تطوير أفكار قديمة تخدم الشركة.	- تكاليف التدريب والتطوير المستمرين. - تكاليف الحفز المادي والابتكاري. - تكاليف تقليل فرص الاغتراب التنظيمي.

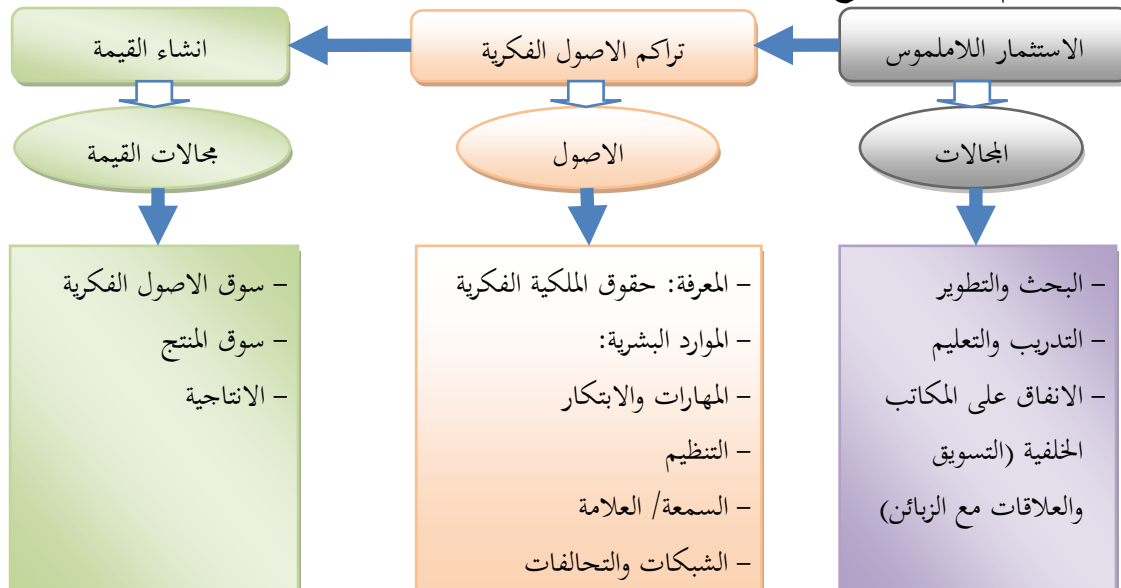
المصدر: - حسين عجلان حسن، الاستثمار في رأس المال المعرفي بين وحدة القياس وإشكالية التكوين، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد 18، 2008، ص 7-8.

- عادل حرشوش المفرجي و أحمد علي صالح، الإنفاق على رأس المال الفكري وأثره في نجاح الشركات، مجلة دراسات المالية والتجارية، كلية التجارة، جامعة القاهرة، العدد 6، 2004، ص 13.

### 2- مراحل الاستثمار في رأس المال الفكري

نموذج الاستثمار في رأس المال الفكري يقوم على توجيه الاهتمام نحو بناء الأصول الفكرية من خلال تحديد مجالات الاستثمار ومما يؤدي بالضرورة في مرحلة لاحقة إلى قدرات متنامية على خلق القيمة، بينها الشكل الموالي:

#### الشكل رقم (1.3): نموذج منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) في بناء رأس المال الفكري



المصدر: نجم عبود نجم، إدارة اللاملموسات: إدارة ما لا يقاس، دار اليازوري العلمية، عمان، 2010، ص 271.

**2-1-مرحلة الاستثمار اللاملموس:** حيث لا بد من تخصيص الموارد لمجالات أساسية ومهمة تتمثل في البحث والتطوير (بناء القاعدة العلمية والتكنولوجية)، التدريب والتعليم (بناء رأس المال البشري) والإنفاق على المكاتب الخلفية (موارد العلاقات).

**2-2-تراكم الأصول الفكرية:** هذه المرحلة هي مرحلة استمرار الاستثمار والتعلم والخبرة المتراكمة بما يجعل الأصول المعرفية والتنظيمية والتسويقية والعلاقات في المستوى الذي يميز البلد أو المؤسسة بهذه الأصول.

**2-3-خلق القيمة:** في هذه المرحلة جني الثمار، فيمكن إنشاء معرفة جديدة في الأصول الفكرية أو إدخال منتجات أو خدمات جديدة أو تحسين الأداء والإنتاجية جراء التميز في الأصول الفكرية (الخبرات والمعارف).

### 3- الأشكال المتاحة لإظهار الإنفاق على رأس المال الفكري

يعتقد كثير من الباحثين أن المداخل التي اعتمدت الطرائق المحاسبية التقليدية والتي تقوم على إظهار الموجودات المادية والمبنية على المعلومات التاريخية غير ملائمة لتقييم رأس المال الفكري، ومن ثم فهم يرون ضرورة اعتماد مدخل دمج مكونات رأس المال الفكري، حيث ظهرت هناك اتجاهات كثيرة حاولت الدمج بين المؤشرات المالية وغير المالية، ولعل مبرر هذا الدمج ناجم عن أن قياس إنتاجية المورد البشري الذي يشكل جزء من قياس مكونات رأس المال الفكري والذي يغطي محتويات غير مالية، وبالتالي فقد وردت العديد من الرؤى والدراسات لتحديد المعالجة المحاسبية له لإظهار الإنفاق عليه، ومنها نجد:

**3-1-رأس المال الفكري بوصفه موجود (أصل):** تفتقر القوائم المالية المعدة طبقاً للمبادئ المحاسبية المقبولة إلى إظهار رأس المال البشري والاستثمار في الأنشطة المرتبطة به ومنها نفقات التدريب والتعلم والتي تظهر كنفقات ضمن قائمة الدخل وبذلك فإن هذه القوائم لا توفر معلومات هامة للأطراف المستفيدة منها. وبالتالي فإن قياس قيمة رأس المال البشري من خلال المنهج متعدد الرؤى للموجودات هو أكثر شمولية للمؤسسات التي تريد أن تكون دقيقة في تشخيص قيمة أدائها لاسيما تلك المؤسسات التي تشكل المعرفة فيها جزء كبيراً من قيمة منتجاتها وكذلك ثروتها، وضمن هذا التصور أيد أصحاب النظريات المحاسبية الفكرة القائلة بضرورة معاملة الأفراد بوصفهم أصولاً والاهتمام بقيمتهم مع أهمية إظهار أثر المعلومات الكلفوية لمخاسبة الموارد البشرية في القرارات المالية بالمقارنة مع القرارات القائمة على أساس معلومات مالية تقليدية، وإيماناً بهذا الرأي فإن المؤسسات لم تنفك عن سعيها لإيجاد طرائق دقيقة لتقييم أداء المورد البشري طالما أنه يشكل الموجود الأهم.

**3-2-رأس المال الفكري بوصفه التزامات (مطلوبات/ خصوم):** إن الالتزامات حالها حال الموجودات وغالبا ما يعتقد البعض أن الديون تعني أمراً سيئاً ولكن ذلك ليس صحيحاً دائماً لكون الديون هي مسؤولية أو التزام وأن الوفاء بالالتزامات هو أساس الأعمال التجارية.

<sup>1</sup> مؤيد الساعدي، مرج سابق، ص 294.

إن فهم الالتزامات هو شيء أساسي يقدم بدايات في وضع العاملين على بيانات الميزانية، ومن الأمور المركزية في ذلك هو الإدراك بأنه لا يمكن امتلاك البشر، وأن المؤسسات تكتسب الموارد البشرية وتحتفظ بها ويتحقق ذلك الاكتساب من خلال تحمل المنظمات لمسؤولياتها، وإذا لم يكن لدى المؤسسة مسؤولية أو التزام تجاه الموارد البشرية فإنها قد لا تمتلك أو سوف لن تمتلك موارد بشرية، وفي هذا الشأن يحدد الباحث (Theeke) مناقشة ثلاثة أنواع من الالتزامات:

- هناك تشابه بين الودائع القابلة للسحب لدى المصارف ورأس المال البشري، لأن كلاهما ملكية الشخص الذي يعيرها، فالأفراد يتعاقدون لتحويل شخص ما حق الاستخدام لرأس مالهم البشري أو لمالهم النقدي لفترات محددة من الزمن، وهناك محددات لهذه المقاربة تتمثل فيما يلي:

- سهولة بيان القيمة النقدية لقرض المال وصعوبة تحديد القيمة المالية لرأس المال البشري
- عند إعادة الوديعة فإن قيمة المبلغ الإجمالي للوديعة الأولية يجري تسديدها، أما بالنسبة لرأس المال البشري فإن المقدار الذي يجري إعادته قد يكون أكثر أو أقل من القرض الأصلي.
- هناك تشابه بين التزامات رأس المال البشري وبين الالتزامات التي يحققها عقد الإيجار، حيث يحاول حامل السهم والمستثمرين معرفة القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار المستقبلية ويجري التوصل لاحتساب هذه القيمة باستخدام معدل فائدة مفروض وعدد الدفعات الواجب تسديدها ومبلغ الدفعات والجدول الزمني للمدفوعات وبالتالي فإن قيمة الدين تصبح بالإمكان تخمينها، حيث إن قيمة الدين (الالتزام) المترتب على المؤسسة سيكون بالإمكان استخدام نفس الطريقة لتقييم رأس المال البشري الذي يقرضه العاملون للمؤسسة.
- هناك تشابه بين المسؤولية القانونية للمؤسسة تجاه رأس المال البشري الذي تملكه والالتزامات الأخرى المرتبطة بتحقيق شروط معينة، فالديون المشروطة هي التزامات تعتمد على حصول حدث ما في المستقبل إذ أن حصول الأحداث المستقبلية تلزم المؤسسة بتقديم مدفوعات.

### المطلب الثاني: الإفصاح المحاسبي بالقوائم المالية

تنفق المؤسسات أموالاً طائلة لتطوير وتنمية رأس مالها الفكري ليواكب التطور التكنولوجي، غير أن القوائم المالية التقليدية لا تفي بالإفصاح عن القيمة الحقيقية له بعناصره المختلفة فيظهر المركز المالي لهذه المؤسسات على غير حقيقته. فقد أظهرت الاختلافات بين القيمة الدفترية والقيمة السوقية لأصول المؤسسات في كثير من دول العالم عدم ملاءمة المعلومات المحاسبية الواردة في التقارير المالية، وأن إطار المحاسبة المالية التقليدي بما يحتويه من مفاهيم ومبادئ ومعايير وإجراءات أصبح غير فعال في إظهار القيمة الحقيقية والمستقبلية للمؤسسات، فوجود هذه الاختلافات يشير إلى أن هناك جزء من قيمة المؤسسة لم يتم التقرير عنه في القوائم المالية المعدة طبقاً للمبادئ المحاسبية التقليدية المتعارف عليه، وذلك بسبب اعتبار الاستثمار في رأس المال الفكري كمصاريف جارية وليست مصاريف رأسمالية.

<sup>1</sup> محمد راتول و أحمد مصنوعة، الاستثمار في رأس المال الفكري وأساليب قياس كفاءته، الملتقى الدولي حول رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في الاقتصاديات الحديثة، جامعة الشلف، الجزائر، 13-14 ديسمبر 2011، ص 12-13.



حيث لو اعتبر الإنفاق على رأس المال الفكري استثماراً يجب إظهاره بالميزانية ومن ثم اهتلاكه خلال فترة العمر الاقتصادي له لكانت القوائم معبرة عن القيمة الحقيقية للمؤسسات. وقد قدمت الدراسات في الأدب المحاسبي المعاصر تفسيراً لذلك بعدم الاهتمام بالإفصاح عن ذلك الجزء من قيمة المؤسسة الذي يتحقق نتيجة استغلالها لعناصر رأس المال الفكري.

### 1- مفهوم الإفصاح المحاسبي

يعتبر مفهوم الإفصاح\* من المفاهيم الراسخة في الفكر المحاسبي باعتباره أداة اتصال بين المؤسسة والعالم الخارجي ويعتبر من القضايا الهامة التي شغلت اهتمام المحاسبين وغير المحاسبين وذلك لما له من تأثير على قرارات وتصرفات المهتمين بأنشطة المؤسسات، ونظراً لما اكتسبه من الأهمية فقد أصبح الجميع يطالبون اليوم بمزيد من الإفصاح ومزيداً من الشفافية بهدف أن تكون التقارير المالية صادقة ومعبرة عن المحتوى الحقيقي للأحداث المالية وذات جودة. ففي تقرير اللجنة المنبثقة عن "الكونجرس الأمريكي" للتحقيق في أسباب انهيار شركة (Enron) أشار إلى جوانب القصور في الإفصاح عن العمليات التي تمت بين هذه الشركة وبين شركات الاستثمار من جهة وتواطؤ شركة التدقيق (Arthur Andersen) بشكل كبير وبالتالي مساهمتها في هذا الانهيار.

فعرّف الإفصاح في اللغة بأنه: "إظهار شيء أو سر غامض ويقال كلام فصيح يقصد به كلام سليم وواضح يدرك السمع حسه والعقل دقته أما الفصيح فهو صاحب البيان والمنطلق اللسان الذي يميز الكلام السليم من رديئه". أما الإفصاح المحاسبي فيعرف على أنه: "عملية إظهار المعلومات المالية، سواء كانت كمية أو وصفية في القوائم المالية أو في الهوامش والملاحظات والجداول المكملة في الوقت المناسب، مما يجعل القوائم المالية غير مضللة وملائمة لمستخدمي القوائم المالية من الأطراف الخارجية، والتي ليس لها سلطة الاطلاع على الدفاتر والسجلات للشركات"، ويتطلب الإفصاح إظهار المعلومات المالية المتعلقة بالسياسات والإجراءات والطرق وكافة المعلومات التي تبعد التقارير المالية عن تضليل المستخدم وتوفر له بيانات مفيدة في اتخاذ القرارات الاقتصادية. فيركز البعض في تعريف الإفصاح المحاسبي على العملية أو المنهجية المرتبطة بتوفير كل المعلومات خلال نشرها في التوقيت المناسب وجعلها ظاهرة وواضحة.

وفي هذا الاتجاه يميز البعض بين مفهوم العرض والإفصاح، حيث أن العرض يعني تبويب وترتيب البنود في القوائم المالية، كتبويب بنود الأصول في قائمة المركز المالي إلى أصول ثابتة وأصول متداولة وكذلك الالتزامات، وعلى نحو مماثل يتم إظهار المصروفات في قائمة الدخل في مجموعات رئيسية حسب طبيعتها أو وظائفها، وبالتالي إن

\* استُخدم الإفصاح لأول مرة في نطاق قانون الشركات في المملكة المتحدة منذ منتصف القرن التاسع عشر، وكان الإسهام كبيراً في تطوير هذا المصطلح محاسبياً في الولايات المتحدة الأمريكية.

<sup>1</sup> آدم أحمد داوود وآخرون، تكلفة رأس المال الفكري وأثرها على الإفصاح المحاسبي بالقوائم المالية لشركات المساهمة العامة المدرجة في سوق الخرطوم للأوراق المالية، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، المجلد 16، العدد 2، 2015، ص 214.

<sup>2</sup> محمد البروك أبو زيد، المحاسبة الدولية وانعكاساتها على الدول العربية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2011، ص 480.

<sup>3</sup> عوض خلف العيسوي، الفرضيات والمبادئ والحدود المحاسبية من منظور الشريعة الإسلامية، دار دجلة، عمان، 2007، ص 109.

<sup>4</sup> طارق عبد العال حماد، دليل استخدام معايير المحاسبة، ج 1، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 11.

طريقة عرض المعلومات تعتبر قضية جوهرية، لأن الاختلاف في عرض المعلومات في القوائم المالية تترك آثاراً مختلفة على متخذي القرارات، فقد يفصح بشكل معين عن معلومة مهمة جداً في بند من بنود القوائم المالية يصعب الاهتمام إليه، أو أن يفصح عن معلومة يجب عرضها في صلب القوائم المالية في الإفصاحات لكي يتم إخفاؤها، فالتبويب السليم للبنود في القوائم المالية يساعد على فهم واستيعاب البيانات والمعلومات، ويمكن مستخدمي القوائم المالية من إجراء المقارنات. ويفعل تدويل أنشطة المؤسسات بسبب ظاهرة العولمة فإن الاختلافات الدولية في شكل القوائم المالية برزت كقضية مهمة على المستوى الدولي، وبالرغم من أن فرضية كفاءة السوق قد توحي بأن شكل القوائم المالية لا ينبغي اعتباره مهماً من قبل مستخدمي المعلومة. وعليه فإن العرض يشير إلى الطريقة أو الأسلوب أو الشكل الذي يتم به إظهار المعلومات المحاسبية في القوائم المالية مما يسهل مهمة مستخدمي القوائم المالية عند تقييم أداء المؤسسة واتخاذ القرارات المتعلقة بها. كما يوضح مفهوم الإفصاح في هذا الشأن إلى إرفاق إيضاحات بالقوائم المالية تتناول أيضاً تفصيل المعلومات الخاصة بالبنود الواردة في صلب القوائم المالية وخارجها وذلك بهدف أن تكون القوائم المالية مفصلة ويمكن أن تشمل الطرق المحاسبية المستخدمة.

كما أن مستوى الإفصاح يتحدد في ظل مجموعة من العوامل أو المتغيرات منها الشخص الذي يستخدم المعلومة والغرض الذي تستخدم فيه، وأن من المفاهيم التي يعتمد عليها الشخص في تفسير وتطبيق نطاق الإفصاح مفهوم الأهمية النسبية للبند المفصوح عنه، ويعتبر البند مهماً إذا ترتب على حذفه أو عرضه بصورة غير سليمة تأثيراً سلبياً على القوائم المالية، وذلك يتطلب تقديرات واعتبارات كمية تتعلق بالقيمة النسبية للمجموعة التي ينتمي إليها، واعتبارات نوعية تشير إلى صفة البند ذاته، حيث هناك بنود يتعين الإفصاح عنها حتى لو كانت قيمتها ضئيلة، فيتسع نطاق الإفصاح عند ازدياد الأهمية النسبية للبند بالقوائم المالية.

ويقتضي مبدأ الإفصاح ضرورة شمول التقارير المالية جميع المعلومات اللازمة لإعطاء مستخدمي هذه التقارير صورة واضحة وصحيحة، وأن الإفصاح يتطلب عدد من المتطلبات الرئيسية وهي على النحو التالي:

- تحديد مستخدمي المعلومات المحاسبية؛
- تحديد الأغراض التي تستخدم فيها المعلومات المحاسبية؛
- تحديد نوعية المعلومات المحاسبية التي يجب الإفصاح عنها؛
- تحديد أساليب الإفصاح عن المعلومات المحاسبية وطرقها؛
- توقيت الإفصاح عن المعلومات المحاسبية.

<sup>1</sup> Wolk H.I et al., **Accounting Theory: A conceptual and Institutional Approach**, 5<sup>th</sup> edition, South Western College Publishing, Cincinnati, Ohio, 2001, p55.

<sup>2</sup> محمد مطر وآخرون، التأسيس النظري للممارسات المهنية المحاسبية في مجالات القياس والعرض والإفصاح، دار وائل للنشر، عمان، 2004، ص 336.

وينقسم الإفصاح حسب مجالاته إلى:

- **الإفصاح التقليدي:** ويسمى الإفصاح الوقائي (Protective disclosure)، إذ يقوم هذا النوع من الإفصاح على ضرورة الإفصاح عن التقارير المالية بحيث تكون غير مضللة لأصحاب الشأن، والهدف الأساسي من ذلك هو حماية المستثمر العادي ذو القدرة المحدودة على استخدام المعلومات، لذا يجب أن تكون المعلومات على درجة عالية من الموضوعية حتى ولو كان ذلك على حساب استبعاد الكثير من المعلومات الملائمة.

- **الإفصاح الإعلامي (Informative disclosure):** يُطلق عليه أيضا الإفصاح التثقيفي، ظهر هذا الاتجاه نتيجة ازدياد أهمية الملائمة\* باعتبارها أحد الخصائص الرئيسية للمعلومات المحاسبية، ونتيجة لهذه الخاصية كان التحول نحو المطالبة بالإفصاح عن المعلومات الملائمة لأغراض اتخاذ القرارات، لذلك فإنه يشمل أيضا المعلومات التي تحتاج إلى درجة أكبر من الدراية والخبرة في استخدامها، وأن التوسع في نطاق الإفصاح على هذا النحو من شأنه الحد من أهمية اللجوء إلى المصادر الداخلية للحصول على معلومات إضافية بالطرق غير الرسمية والتي يترتب عليها تحقيق مكاسب لبعض الفئات على حساب الفئات الأخرى.

كما يقسم كذلك حسب القدر الملائم من المعلومات إلى:

- **الإفصاح الكافي (Adequate Disclosure):** يشير إلى الحد الأدنى الواجب إظهاره من المعلومات. ويعني ضرورة الإفصاح عن حد أدنى من البيانات المالية الواجب إظهارها في القوائم المالية لجعلها غير مضللة، فهو بذلك يهدف إلى تزويد جميع الفئات بالمعلومات التي تعد مفيدة لإنجاز القرارات الرشيدة، إذ أن قيام الشركة بنشر معلومات تفصيلية وكثيرة دون أن يكون لها معنى ودلالة يؤدي إلى ضياع المعلومات المهمة والمفيدة.

- **الإفصاح العادل (Fair Disclosure):** يهتم بالرعاية المتوازنة لاحتياجات جميع الأطراف المعنية، من خلال الإفصاح عن البيانات المالية الواجب إظهارها في القوائم المالية التي تخدم جميع الفئات مع عدم وجود تحيز لفئة على حساب أخرى، وبذلك يتم تزويد جميع مستخدمي القوائم المالية بالمعلومات نفسها في وقت واحد.

- **الإفصاح الكامل (Full Disclosure):** يشير إلى مدى شمولية التقارير المالية وأهمية تغطيتها لأي معلومات ذات أثر محسوس على المطلع عليها. ويتطلب هذا الإفصاح أن تصمم القوائم المالية وتعد بحيث تصور بدقة الأحداث الاقتصادية التي أثرت في الشركة خلال مدة زمنية ما، كما يجب أن تحتوي على المعلومات الكافية لكي تكون مفيدة

<sup>1</sup> عباس مهدي الشيرازي، نظرية المحاسبة، الطبعة الأولى، ذات السلاسل للطباعة والنشر والتوزيع، الكويت، 1990، ص 324-330.

\* مفهوم الملائمة: يقصد به أن تكون المعلومات المالية التي تظهر في القوائم المالية ذات علاقة بما قد يتخذه المطلع على القوائم المالية من قرارات، ويقضي توافرها على العناصر التالية:

- القيمة التنبؤية: من خلال مساعدة مستخدمي المعلومة على إجراء التنبؤات حول المستقبل.

- القيمة التأكيدية: من خلال مساعدة المستخدمين على تأكيد أو تصحيح توقعات سابقة تتعلق بالأداء والمركز المالي.

وهي مرتبطة بمفهوم المادية: والتي تعني أن حذف معلومة معينة أو تحريفها يمكن أن يؤثر على القرارات الاقتصادية المتخذة، وفقا لمعيار المحاسبة الدولي رقم (1) عرض القوائم المالية: تعتبر المعلومات مادية إذا كان من الممكن أن يؤثر عدم الإفصاح عنها على القرارات الاقتصادية للمستخدمين، ووفقا للمعيار الدولي رقم (8) السياسات المحاسبية، والتغيرات في التقديرات المحاسبية والأخطاء: فإن الأخطاء إما ذات أهمية نسبية أو غير نسبية إذا حدثت بشكل متعمد لتحقيق عرض معين وجب أن تصحح. وتعد المعلومة المحاسبية مادية عندما يكون المبلغ المادي من الكبر بما فيه الكفاية لان يحدث تغييرا في قرارات المستخدم.

وغير مضملة للمستثمر العادي، ويفترض هذا الإفصاح أن لا تحجب أو تحذف أي معلومات تكون جوهرية أو مهمة للمستثمر العادي. والحقيقة أنه ليس هناك تعارض جوهري بين المفاهيم الثلاثة الخاصة بنطاق الإفصاح، فالإفصاح الكافي لا بد وأن يكون عادلا وشاملا، وشمولية الإفصاح ليس معناه عرض كافة التفاصيل دون تمييز، وذلك لسببين أولهما أن إنتاج المعلومات يحتاج إلى تكلفة لأن المعلومات سلعة اقتصادية ذات قيمة، وعلى ذلك يحكم إنتاج المعلومات أن تكون منفعتها أكبر من تكلفة إنتاجها، وثانيهما أن كثرة التفاصيل غير المهمة تعمل على تخفيض القدرة على الاستيعاب.

## 2- أهمية الإفصاح المحاسبي عن رأس المال الفكري

تكمن أهمية الإفصاح المحاسبي في الآتي:

- تحقيق العدالة بين فئات المستثمرين ومستخدمي التقارير المالية الآخرين الذين يمكنهم الحصول على المعلومات الداخلية على المنشأة والذين لا تتوفر لهم تلك المعلومات؛
- إقبال المستثمرين على شراء أسهم المنشآت التي تفصح أكثر من غيرها مما يعمل على ارتفاع أسهمها بالافتراض ثبات العناصر الأخرى ذات العلاقة بقرار الاستثمار؛
- العمل على استقرار أسعار الأسهم.

وتأتي أهمية الإفصاح عن رأس المال الفكري من أن الإفصاح عنه يقضي على حالة عدم الرضا لدى الأطراف المستفيدة لعدم اكتفائهم بالتقارير المالية التقليدية لانخفاض قدرتها على التنبؤ بالمخاطر المصاحبة لرأس المال الفكري، ذلك أن عناصره مثل رأس المال البشري ورأس المال العلاقات (العلاقات مع الزبائن أو الموردين) إذا ما تم الإفصاح عنها فإن ذلك يساعد في تخفيض درجة المخاطر، وتخفيض تكلفة رأس المال، وبالتالي زيادة قيمة المؤسسة التي تتحدد من خلال الثنائية (عائد/مخاطرة)، كما أن أهمية الإفصاح عنه تؤدي إلى إبراز تركيبة أصول المؤسسات باعتبار رأس المال الفكري يعتبر أهم الأصول المولدة للقيمة في ظل اقتصاد المعرفة. كما أن الإفصاح عن رأس المال الفكري يساعد المحللين الماليين والمستثمرين على استخدام المعلومات ذات الصلة به لاتخاذ القرارات.

وبالرغم من أهمية الإفصاح المحاسبي عن رأس المال الفكري كأحد الأدوات الرئيسية لتطوير بيئة عمل المؤسسات ودعم قدرتها التنافسية إلا أنه لم يحظى بالاهتمام الكافي من قبل المنظمات المهنية الدولية والمحلية، حيث لا يوجد حتى الآن معيار محاسبي ينظم عملية المحاسبة عن رأس المال الفكري، فكافة الجهود المبذولة تُعد مجرد محاولات لتطوير الإطار المحاسبي ليستوعب عناصر رأس المال الفكري ويساعد المؤسسات على قياس وإدارة هذه العناصر بكفاءة ومن ثم ترشيد قرارات أصحاب المصالح.

<sup>1</sup> عباس مهدي الشيرازي، مرجع سابق، ص 331.

<sup>2</sup> شوقي السيد فودة، دور الإفصاح المحاسبي عن معلومات رأس المال الفكري في ترشيد قرارات الاستثمار والائتمان في سوق الأوراق المالية، مجلة التجارة والتمويل، كلية التجارة، جامعة طنطا، مصر، المجلد 1، 2008، ص 155.

### المطلب الثالث: المحددات المؤثرة في مستوى الإفصاح المحاسبي عن رأس المال الفكري

إن محددات إيجاد نظام لإعداد التقارير المالية لأسواق رأس المال وأصحاب المصلحة قد أبرزت النقاشات حول إيجاد طرق جديدة لإعداد التقارير المالية حول رأس المال الفكري في المؤسسة. فالملاحظ هو تزايد الاهتمام في الآونة الأخيرة بتوفير المعلومات المتعلقة برأس المال الفكري في التقارير المالية وتشجيع الإفصاح عنها في العديد من دول العالم، كما تناولت العديد من الدراسات قضية الإفصاح عنه، واهتمت أدبيات الفكر المحاسبي بتحليل العوامل المؤثرة في مستوى الإفصاح عنه، من خلال خصائص الشركة والآليات الداخلية للحكومة.

#### 1- خصائص الشركة

هناك العديد من الخصائص التي تم التطرق إليها، منها:

**1-1- حجم الشركة:** حجم الشركة يعتبر محددًا مهمًا عن مدى الإفصاح عن المعلومات الخاصة برأس المال الفكري، إذ أن الشركات الكبيرة لديها ارتفاع في تكاليف الوكالة، علاوة على ذلك فهي أكثر وضوحًا من الشركات الصغيرة وتخضع لزيادة الطلب على المعلومات من الأطراف الخارجية، وبالتالي فإن الشركات الكبيرة يكون لديها على الأرجح نظم معلومات متطورة قادرة على إنتاج بيانات عن التقارير الداخلية والخارجية. وبالتالي فنظرية الوكالة (agency theory) تشير إلى احتمال زيادة الصعوبات في العلاقة بين الإدارة وأصحاب المصالح يكون أكبر في الشركات الكبيرة، ومن أجل تخفيض تكاليف الوكالة تتشكل أطروحة الإفصاح الطوعي عن مزيد من المعلومات بما في ذلك معلومات تتعلق برأس المال الفكري، ويرجع كذلك سبب وجود هذه العلاقة إلى عدة أمور منها زيادة اهتمام المحللين الماليين والمستثمرين بالشركة، فكلما ازداد حجم الشركات تطلب مقداراً أكبر من الإفصاح لتلبية حاجات مستخدمي هذه القوائم المالية. أما النظرية الشرعية (legitimacy theory) فتشير إلى أن الشركات الكبيرة تكون أكثر وضوحاً وتُرصَد وتُراقب أكثر من الجمهور والحكومة، على هذا الأساس فإن هذه الشركات تلجأ إلى الإفصاح عن مزيد من المعلومات التي من بينها معلومات عن رأس المال الفكري لتعزيز شرعيتها. حيث وجدت دراسة كل من: (Guthrie et al., 2006; Bozzolan et al., 2003; Garcia-Meca et al., 2005; Garcia-Meca & Martinez, 2005)

أن الحجم يكون له تأثير كبير على مستوى الإفصاح عن رأس المال الفكري للعديد من الأسباب التي من أهمها:

- الشركات الكبيرة لديها الموارد الكافية للإفصاح عن المعلومات.
- بالمقارنة بالشركات الصغيرة فإن الشركات الكبيرة تميل إلى تكوين نظام معلومات جيد للإدارة الداخلية نظراً لتنوع أنشطتها، وبالتالي فهي قادرة على الإفصاح عن المزيد من المعلومات.
- الشركات الكبيرة لديها فجوة واسعة بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية.

<sup>1</sup> Saverio Bozzolan et al., **Intellectual capital disclosure (ICD): A comparison of Italy and the UK**, Journal of Human Resource Costing & Accounting, Vol. 10, No. 2, 2006, p99.

<sup>2</sup> Abdulrahman Anam Ousama et al., **Determinants of Intellectual capital reporting Evidence from Annual reports of Malaysian listed companies**, Journal of Accounting in Emerging Economies, Vol. 2, No. 2, 2012, p124.

**1-2-2- طبيعة النشاط:** إن تأثير الصناعة على مستوى الإفصاح يمكن أن ينظر إليه من خلال العناصر التالية:

- إن تكاليف الملكية تختلف من صناعة لأخرى؛
- الضغوطات على الشركات للإفصاح عن المعلومات المرتبطة بالصناعة في تقاريرها السنوية من قبل المستثمرين الخارجيين الذين يحتاجون إلى المعلومات حول الوضع النسبي للشركة في الصناعة لتقييم قيمتها؛
- يمكن أن يتشكل الإفصاح من خلال السلوك المهيمن من طرف الشركة؛
- الأسباب التاريخية أو الكشف الدولي لصناعات معينة يؤثر على مستوى الإفصاح؛
- نظرا للاختلافات بين طبيعة كل صناعة فإن التفسيرات في القواعد المحاسبية قد تختلف بين هذه الصناعات، وهو ما ينعكس على اختلاف ممارسات الإفصاح المحاسبي.

ويمكن لنظرية الإشارة (signalling theory) أن تستخدم لشرح لماذا الشركات داخل الصناعة قد تفصح عن مزيد من المعلومات؟، فالشركات التي ترغب في أن ترسل إشارة إيجابية قد تفصح عن بعض المعلومات لإثبات امتثالها مع أفضل ممارسات الصناعة، وبالمثل عندما شركة في صناعة ما لا تعتمد ممارسات الإفصاح مثل الشركات الأخرى في نفس الصناعة يمكن اعتبار هذا النقص في الإفصاح كإشارة من أن الشركة تخفي عمدا المعلومات بسبب أنها سيئة. ومن جانب آخر تشير نظرية الشرعية (legitimacy theory) إلى أن الشركات تفصح عن المزيد من المعلومات حول رأس المال الفكري من أجل اكتساب شرعيتها في نظر الجمهور من خلال الإفصاح عن رأس المال الفكري في قوائمها الإضافية. ومن بين الدراسات التي أثبتت وجود علاقة ارتباط موجبة بينهما نجد:

(Williams, 2001; Sujana & Abeysekera, 2007 ; Abdulrahman et al., 2012; Whiting & Woodcock, 2012)

**1-3- ربحية الشركة:** بالنسبة للبلدان التي تكون مستويات التجارة عالية بها فإن الربحية هي العنصر الأكثر أهمية والمستخدم من قبل المستثمرين في تقييم شفافية الشركات، كما تشير نظرية الإشارة (signalling theory) إلى أن الشركات المربحة أكثر عرضة للإفصاح عن المعلومات في السوق لتجنب التقييم المنخفض لأسهمها. ويقول (Singhvi & Desai) أن الربحية العالية تمثل حافزا للمديرين للإفصاح من أجل زيادة ثقة المستثمرين، ومن الناحية النظرية فإن النظرية السابقة (الإشارة) يمكن أن تستخدم لتبرير العلاقة الإيجابية بين الإفصاح عن رأس المال الفكري وربحية الشركة، فقد يكون للشركات المربحة الحافز للإشارة إلى أنهم أفضل الشركات من خلال توفير مزيد من المعلومات حول رأس المال الفكري بها، وأيضا واحد من العوامل التي تساهم في ارتفاع ربحية هذه الشركات يمكن أن يعزى إلى رأس المال الفكري<sup>5</sup>. وقد أثبت العديد من الدراسات هذا الأثر ومنها دراسة (Bidaki & Hejazi) التي تناولت العلاقة بين

<sup>1</sup> Saverio Bozzolan et al., Op.cit, p100.

<sup>2</sup> Abdulrahman Anam Ousama et al., Op.cit, p125.

<sup>3</sup> Ibidem.

<sup>4</sup> Saverio Bozzolan et al., Op.cit, p100.

<sup>5</sup> Abdulrahman Anam Ousama et al., Op.cit, p124.

الإفصاح عن رأس المال الفكري والربحية في عينة من الشركات المدرجة في سوق طهران للأوراق المالية تشير إلى أن 95% من العلاقة موجبة ومفسرة لها، ودراسة (Abdulrahman et al., 2012) التي قدمت دليلاً من ماليزيا على وجود علاقة ارتباط قوية بينهما.

**1-4- عمر الشركة:** إن النفور من المخاطرة كان وراء إدراج العمر من بين العوامل المؤثرة على مستوى الإفصاح عن رأس المال الفكري، ففي ظل نظرية الوكالة (agency theory) فإنه يمكن للمستثمرين في الشركات ذات المخاطر العالية تخفيض تكاليف المعلومات الخاصة بهم إذا أتاحت لهم معلومات تقديرية إضافية، وبالتالي فالإفصاحات تخفض من تكاليف حقوق الملكية، فالشركات عالية المخاطر تكون أكثر عرضة للإفصاح في محاولة منها خفض المخاطر فيها. وفي ظل نظرية الإشارة (signalling theory) قد أظهرت الدراسات أن الشركات الراضخة هي أقل خطورة، وهذه الشركات تقدم إفصاحاً اختيارياً أقل من شركات الأصغر عمراً التي هي أكثر خطورة والتي تعمل على إبداء المزيد من الإفصاح، فمثلاً الشركات التي تم مؤخراً إدراجها في البورصة من المرجح أن تسعى إلى البحث عن رأس المال من المصادر الخارجية مقارنة بالشركات المدرجة منذ مدة والأكثر نضجاً والتي استنفذت فرص النمو والحصول على الأموال يكون من المصادر الداخلية، وبالتالي فإن الشركات المدرجة في الآونة الأخيرة للوصول إلى هذه الأموال الخارجية بأقل تكلفة عليها زيادة الإفصاحات الخاصة بها. وبالإضافة إلى ذلك فهذه الشركات من المحتمل أن يكون لها قاعدة مساهمين غير مؤكدة وبمحااجة للإفصاح عن مزيد من المعلومات للحد من الشكوك وتعزيز ثقة المستثمرين الذين قد يتصورون بأنها أكثر خطورة. كما أن الشركات الأقدم تتمتع بخبرة تراكمية والقدرة على إقامة شبكة اتصالات مع العملاء والموردين وتمتلك قاعدة من العمال المتميزين القادرين على الابتكار لا تكون مضطرة للإفصاح عنها مما ينعكس على مستوى الإفصاح لديها.

## 2- الآليات الداخلية للحكومة

لقد تعاضم الاهتمام بمفهوم حوكمة الشركات خلال العقود القليلة الماضية نظراً للانهيارات المالية والأزمات الاقتصادية التي شهدتها العديد من الدول في أسواق المال، والتي كان أحد أهم أسبابها عدم الإفصاح والشفافية فيما يتعلق بالمعلومات المالية والمحاسبية للعديد من الشركات والوحدات الاقتصادية في أسواق المال بها، ولفظ الحوكمة مستمد من الحكومة، وهو يعني الانضباط والسيطرة والحكم بكل ما تعنيه هذه الكلمة من معاني. ولقد تعددت الآراء بين الكتاب والباحثين في التعبير عن مفهومها أو تعريفها من خلال التطرق إلى مجموع العلاقات التعاقدية التي تربط بين إدارة الشركة والمساهمين وأصحاب المصالح فيها، وذلك عن طريق الإجراءات والأساليب التي تستخدم لإدارة

<sup>1</sup> Soheila Bidaki & Rezvan Hejazi, **Effects of profitability on the Intellectual Capital Disclosure in listed Companies in Tehran Stock Exchange**, International Journal of Education and Applied Sciences, Vol. 1, N. 5, October 2014, p1.

<sup>2</sup> Rosalind H. Whiting & James Woodcock, **Firm characteristics and intellectual capital disclosure by Australian companies**, journal of Human Resource Costing & Accounting, Vol. 15, No. 2, 2011, p110.

شؤون الشركة وتوجيه أعمالها من أجل ضمان تطوير الأداء والإفصاح والشفافية والمساءلة بها وتعظيم فائدة المساهمين على المدى الطويل ومراعاة مصالح الأطراف المختلفة.

فتم تعريف الحوكمة بأنها "إطار ووظيفة المنشأة في علاقتها بأصحاب المصلحة المرتبطين بها بشكل عام ومصالح حملة الأسهم"، كما عرفت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) بأنها "مجموعة من العلاقات بين إدارة الشركة ومجلس إدارتها وحملة أسهمها وأصحاب المصالح الآخرين، وهي توفر الإطار الذي يتم من خلاله تحديد أهداف الشركة والوسائل التي تحقق تلك الأهداف ومراقبة الأداء". ونظرا للدور الذي تؤديه حوكمة الشركات فقد بذلت المنظمات والهيئات الدولية جهودا واضحة وملموسة فيما يتعلق بصياغة وتطوير مبادئها وخصائصها، وكانت أهم مبادئها: حماية حقوق المساهمين، المعاملة المتكافئة للمساهمين، تفعيل دور أصحاب المصالح، الإفصاح والشفافية، تفعيل دور مجلس الإدارة، أما خصائصها فهي تتمثل في: الانضباط، الشفافية، الاستقلالية، المساءلة، المسؤولية، العدالة، المسؤولية الاجتماعية. ويعد "الإفصاح والشفافية" من أهم المبادئ والخصائص الذي ينص على أنه "ينبغي على إطار حوكمة الشركات أن تضمن القيام بالإفصاح الدقيق والصحيح في الوقت المناسب عن الموضوعات الهامة المتعلقة بالشركة بما في ذلك المركز المالي والأداء وحقوق الملكية وحوكمة الشركة، وينبغي إعداد المعلومات والإفصاح عنها وفقا للجودة العالية ووفقا لمعايير المحاسبة والإفصاح المالي وغير المالي". فالشركات التي تريد تطبيق إجراءات الحوكمة عليها ألا تتوقف عند الإفصاح التقليدي أو الوقائي وأن تتوسع في الإفصاح التثقيفي أو الإعلامي لتحقيق التوازن بين جميع الأطراف ويخرج الإفصاح من دور حماية الإدارة إلى حماية المستثمر.

ولتطبيق قواعد حوكمة الشركات لا بد من وجود آليات تعتمدها إدارة الشركة للتأكد من أن أصولها الملموسة وغير الملموسة تستخدم بكفاءة وتكفل للمساهمين عوائد مقبولة، وتقسم آليات حوكمة الشركات بشكل عام إلى آليات داخلية وأخرى خارجية، فالآليات الخارجية تشير إلى المناخ العام للاستثمار في الدولة والذي يشتمل عدد من الآليات من بينها التشريعات والقوانين التي تصدر، ودور مراجع الحسابات الخارجي، أما الآليات الداخلية تتضمن الدور الإشرافي والرقابي الذي يقوم به مجلس الإدارة، واللجان التابعة له وخاصة لجنة المراجعة، والمراجعة الداخلية للتأكد من مدى الالتزام بتطبيق معايير المحاسبة والتدقيق. إذ تؤدي المعايير المحاسبية ومعايير التدقيق دورا هاما في تفعيل آلية تطبيق حوكمة الشركات من خلال التطبيق الصحيح لهذه المعايير، وتطوير معايير تتلائم مع الأدوار الحديثة التي تضطلع بها الشركات. ولقد جاءت المعايير المحاسبية المحلية والدولية بقواعد وأسس تضبط الأعمال والتصرفات والإجراءات المحاسبية وتضع دليلا لكيفية تنفيذ المعالجات المحاسبية. وفيما يلي أهم الآليات الداخلية للحوكمة المؤثرة على مستوى الإفصاح عن رأس المال الفكري.

<sup>1</sup> Erik Banks, **Corporate Governance : Financial Responsibility, Controls and Ethics**, PALGRAVE MACMILLAN, New York, 2004, p3.

<sup>2</sup> OECD, **Principles of Corporate Governance**, Paris, 2004, p11.

<sup>3</sup> Ibid, p22.

<sup>4</sup> خالد جمال الجعرات، معايير التقارير المالية الدولية 2007، ط 1، إثراء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 21.



2-1- تكوين مجلس الإدارة: مجلس الإدارة هو الهيئة التي تمثل مصالح المساهمين ويكون مسؤولاً أمامهم من خلال سلسلة من الواجبات المحددة بما في ذلك تعريف استراتيجية وفلسفة الشركة، والإشراف على السلطة التنفيذية، وتنفيذ المراقبة الداخلية، فمجلس الإدارة لا يدير النشاط اليومي (للمديرين التنفيذيين)، فتكوين مجلس الإدارة تعبر عن نسبة المديرين الخارجيين (غير التنفيذيين) إلى إجمالي المديرين، وبالتالي فإن هناك مسؤوليات رئيسية للمديرين الخارجيين تجاه الإفصاح عن رأس المال الفكري هي:

- التأكد من أن استراتيجية وخطة الإفصاح عن رأس المال الفكري يتم تطويرها باعتبارها جزءاً مكماً لخطة واستراتيجية المنظمة بشكل عام؛

- مراقبة تقدم المنظمة في تنفيذ استراتيجيتها بما في ذلك استراتيجية رأس المال الفكري؛

- التأكد من أن متطلبات الموازنة الإضافية الخاصة برأس المال الفكري مفهومة ولها تبريراتها للعديد من السنوات؛

- التأكد من امتثال الشركات لمتطلبات الإفصاح المحاسبي.

فالأبحاث افترضت أن استقلالية مجلس الإدارة يرتبط إيجابياً بمصدقية وموثوقية التقارير المالية، حيث أن مجلس الإدارة المستقل يكون له دوافع أو حوافز أعلى لتطوير سمعته في الأسواق الخارجية لأعضاء مجلس الإدارة، وتوصلت دراسة (Haniffa, R. & Cooke, T.E., 2005) إلى أن أكبر عدد من المديرين غير التنفيذيين في مجلس الإدارة يمكن أن يلعب دوراً في التأثير عن الإفصاح بما في ذلك المعلومات عن رأس المال الفكري.

2-2- ازدواجية الأدوار: من وجهة نظر نظرية أصحاب المصالح فإن تركيز السلطة داخل مجلس الإدارة يضر بشكل واضح بمصالح الأطراف المختلفة، فوجود شخص واحد يشغل منصب المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة يسمح له بالسيطرة على المعلومات المتاحة وتقديمها لأعضاء مجلس الإدارة بالطريقة التي يراها مناسبة وتحقيق أهدافه، كما يجعل هناك تميز لصالح إدارة الشركة ودعم السياسات التي تصب في مصلحتها مقابل الأطراف الأخرى، وبالتالي يكون هناك إضرار بمصالح المساهمين، كما أن ازدواجية الدور تؤثر على سياسات الإفصاح المحاسبي بشكل عام ورأس المال الفكري بشكل خاص، مما يؤدي إلى ضعف عملية الرقابة التي هي في صلب مهام مجلس الإدارة من خلال إشرافه على وضع لجان المراقبة ذات مصداقية حسب حاجة الشركة، بالإضافة إلى أن ازدواجية الدور قد تؤدي إلى تأثير استراتيجي على بقية المديرين من خلال عدم معارضة القرارات الاستراتيجية التي لا تصب في مصلحة إدارة الشركة. في المقابل فإن الفصل بين الدورين يؤدي إلى توفير الضوابط الأساسية والتوازن في السلوك الإداري، ويساعد على

<sup>1</sup> Erik Banks, Op.cit, p34.

<sup>2</sup> Jing Li et al., **Intellectual Capital Disclosure in Knowledge Rich Firms: The Impact of Market and Corporate Governance Factors**, Working Paper Series (Intellectual Capital Disclosure in Knowledge Rich Firms: The Impact of Market and Corporate Governance Factors), The working papers are produced by the Bradford University School of Management, England, April 2007, p6.

<sup>3</sup> نصر طه حسن عرفه و مجدي مليحي عبد الحكيم مليحي، أثر حوكمة الشركات على القيمة المضافة لرأس المال العيني والفكري: دراسة تطبيقية على الشركات السعودية المسجلة، مجلة المحاسبة والمراجعة، جامعة بني سويف، مصر، المجلد 3، العدد 1، جوان 2015، ص 11.

<sup>4</sup> Jing Li et al., **Intellectual capital disclosure and corporate governance structure in UK firms**, Accounting and Business Research, Vol. 38, No. 2., 2008, p140.

تحسين قدرة مجلس الإدارة على استعمال المعلومات كافة عن رأس المال الفكري للشركة من خلال إشراك أفراد أكثر في عملية اتخاذ القرارات. وقد أكدت (Fathi. J; 2013) أن الفصل بين مناصبي المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة يؤثر على مستوى الإفصاح بالشركات التونسية.

**2-3- لجنة المراجعة:** من ضمن مسؤوليات مجلس الإدارة أن تكون المعلومات المالية التي تم الإفصاح عنها تعكس بدقة الحالة الحقيقية للشركة. ولمساعدة مجلس الإدارة على الوفاء بهذه المسؤولية تم الاتجاه إلى إنشاء لجان المراجعة، وتزايد الاعتماد عليها في ضبط جودة التقارير المالية والإفصاح المحاسبي، وتعرف لجنة المراجعة على أنها "آلية محورية من آليات حوكمة الشركات، وهي لجنة فرعية منبثقة من مجلس الإدارة وتتكون من ثلاثة أعضاء غير تنفيذيين أو مستقلين كحد أدنى ويكون الحد الأقصى حسب حجم الشركة وطبيعة نشاطها، على أن يتوافر باللجنة خبرة مالية ومحاسبية وقانونية ومعرفة بطبيعة نشاط الشركة، وتتعقد اللجنة اجتماعاتها أربع مرات على الأقل في السنة بمعدل اجتماع كل ثلاثة شهور، وتهدف اللجنة إلى مساعدة مجلس الإدارة على أداء مسؤولياته، والتأكد من سلامة نظام الرقابة الداخلية وتنفيذه، ودعم استقلال ومتابعة المراجع الداخلي والخارجي، وضبط جودة التقارير المالية". فتهدف لجان المراجعة إلى ضبط جودة التقارير المالية للشركة من خلال فحص التقارير المالية ودراسة السياسات والطرق المحاسبية للحد من حالات الغش والتصرفات غير القانونية في التقارير المالية، ومن ثم تدعيم الثقة في التقارير المالية وزيادة مصداقيتها. ولا يمكن أن يكون هناك حوكمة شركات فعالة بدون تدعيم فاعلية الاستقلال والمهنية للجنة المراجعة، فهي بإمكانها أن تكون أداة فعالة نظراً لطبيعة تكوينها من أعضاء غير تنفيذيين فتمثل بذلك خط الدفاع الأول لمنع وقوع مخالفات الانفراد بالسلطة من قبل الإدارة التنفيذية، كما أن لجنة المراجعة كأحد آليات الحوكمة الداخلية تكون من خلال:

- تتبع وبشكل مستقل جميع الأنشطة التي تؤدي إلى إرساء وتدعيم مقومات الإفصاح والشفافية عن رأس المال الفكري والإبلاغ عن هذه الأنشطة داخليا وخارجيا على أساس مستمر؛
- التأكد من مدى صحة ودقة وسلامة البيانات التي تعكس كافة الأنشطة المتعلقة بمجالات الإنفاق على رأس المال الفكري للشركات؛

- التأكد من تقديم إدارة الشركة للإيضاحات اللازمة حول الإفصاح عن رأس المال الفكري بالقوائم المالية الإضافية؛
- التأكد من أن القوائم المالية للشركة قد تم إعدادها طبقاً لمعايير المحاسبة الدولية من خلال إجراء فحص اختباري للمستندات، والأدلة المؤيدة للقيم والإيضاحات الواردة بالقوائم المالية في نهاية الفترة عن رأس المال الفكري؛
- التأكد من سلامة وثبات السياسات والتقديرات المحاسبية المستخدمة عند الإفصاح عن رأس المال الفكري، وملائمة السياسات والمعايير المحاسبية المتبعة مع ذلك، والتأكد من أن تلك التقديرات تعبر بصورة صحيحة عنه.

وقد أكدت دراسة (Jing Li et al., 2008) التي هدفت إلى دراسة العلاقة بين الإفصاح عن رأس المال الفكري وحوكمة الشركات على عينة من 100 شركة في المملكة المتحدة والمدرجة في السوق الأوراق المالية من خلال

<sup>1</sup> Fathi JOUINI, **Corporate Governance and the Level of Financial Disclosure by Tunisian Firm**, Journal of Business Studies Quarterly, vol. 4, No. 5, 2013, p105.

<sup>2</sup> سعيد توفيق أحمد عبد الفتاح، علاقة خصائص لجان المراجعة بجودة التقارير المالية: دراسة اختيارية، مذكرة ماجستير في المحاسبة، جامعة الزقازيق، مصر، 2013، ص 18.

أشكال هيكل حوكمة الشركات ممثلة بالمتغيرات (تكوين المجلس الإدارة، هيكل الملكية، حجم لجنة المراجعة، دورية اجتماعات لجنة المراجعة، ازدواجية الأدوار) على وجود علاقة ارتباط بين الإفصاح عن رأس المال الفكري وحجم لجنة المراجعة ودورية اجتماعات لجنة المراجعة. وهذا ما أكدته كذلك دراسة (Ana Lúcia Ferreira et al., 2012) التي حلت التقارير السنوية للشركات المدرجة في بورصة البرتغال.

## المطلب الرابع: طرق وآثار الإفصاح المحاسبي عن رأس المال الفكري

### 1- طرق الإفصاح عن رأس المال الفكري

تعدد طرق الإفصاح والتقارير عن رأس المال الفكري والتي من أهمها:

- **مدخل القوائم الإضافية (Added Statements Approach):** في ظل هذا المدخل يتم إعداد القوائم المالية التقليدية، كما يتم إعداد قوائم إضافية تتضمن معلومات غير مالية، مع الإشارة إلى عناصر رأس المال الفكري التي لم يتم رسميتها بسبب عدم التأكد من منافعها المستقبلية المرتبطة بهذه العناصر وتساعد هذه القوائم متخذي القرارات في تقييم رأس المال الفكري بالمنظمة واتخاذ ما يترتب على هذا التقييم من قرارات.

- **مدخل القيمة الحالية (Current Value Approach):** في ظل هذا المدخل يتم التقييم باستخدام القيمة السوقية للمنظمة ناقصا قيمتها الدفترية لتحديد رأس المال الفكري للمنظمة.

- **مدخل مركب (Composed Approach):** في هذا المدخل يتم تقييم رأس المال الفكري على أساس القيمة السوقية للمنظمة ناقصا قيمتها الدفترية لتحديد رأس المال الفكري للمنظمة، وفي نفس الوقت يتم تقييم رأس المال الفكري داخليا بواسطة المنظمة وفقا للقوائم المالية التقليدية بحيث يتم التقرير فقط بالقوائم المالية عن القيم التي يمكن الاعتماد عليها وما عدا ذلك يكون في القوائم الإضافية، حيث أن أساس السوق يعد أفضل وسيلة لاحتواء التقلبات الكبيرة التي تتسم بها عناصر رأس المال الفكري.

### 2- الآثار المترتبة من الإفصاح عن رأس المال الفكري

من أهم المنافع التي يمكن أن تتحقق من الإفصاح عن رأس المال الفكري ما يلي:

- محاولة التوصل إلى توحيد مصطلح واحد لعناصر ومكونات رأس المال الفكري.
- المساعدة في توفير البيانات اللازمة لتخطيط مكونات رأس المال الفكري وفقاً للقيم السائدة خاصة المكونات القابلة للتداول.

<sup>1</sup> Jing Li et al., **Intellectual capital disclosure and corporate governance structure in UK firms**, Op.cit, p152.

<sup>2</sup> Ana Lúcia Ferreira et al., **Factors influencing intellectual capital disclosure by Portuguese companies**, International Journal of Accounting and Financial Reporting, Vol. 2, No. 2, 2012, p278.

<sup>3</sup> عبد الله بن صالح و سحنون بونعجة، أساليب القياس والإفصاح المحاسبي عن رأس المال الفكري من منظور معايير المحاسبة الدولية، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في ظل التحديات الحديثة، جامعة الشلف، 13 و 14 ديسمبر 2011، ص 11-12.

<sup>4</sup> آدم احمد داوود وآخرون، تكلفة رأس المال الفكري وأثرها على الإفصاح المحاسبي بالقوائم المالية لشركات المساهمة العامة المدرجة في سوق الخرطوم للأوراق المالية، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، المجلد 16، العدد 2، 2015، ص 216.

- المساعدة في توفير البيانات اللازمة للرقابة على مكونات رأس المال الفكري لأغراض دعم المركز التنافسي للمنظمة.
- المساعدة في توفير البيانات اللازمة لتخطيط ورقابة الأصول غير الملموسة لأغراض التقارير الاجتماعية والبيئية.
- زيادة درجة الشفافية في القوائم المالية مما يزيد من درجة الاعتماد عليها من مستخدميها الحاليين والمرتقبين ومتخذي القرارات من داخل وخارج المنظمة.
- أما بالنسبة للآثار السلبية المترتبة عن الإفصاح والتقرير عن رأس المال الفكري والتي من أهمها ما يلي:
- الكشف عن بعض المعلومات التي قد تفيد المنافسين وتلحق الضرر بالمركز التنافسي للمنظمة.
- زيادة مسؤولية المنظمة تجاه الغير فيما يتعلق بالقرارات التي تعتمد علي قيم عناصر رأس المال الفكري التي يتم التقرير عنها، خاصة وأن هذا التقييم يتم في ظروف تتسم بعدم التأكد.
- ما قد تتحمله المنظمة من تكلفة لازمة لتقييم عناصر رأس المال الفكري وإعداد ونشر القوائم المالية المتضمنة تلك القيم.
- زيادة مساحة الاجتهاد في تقييم المعلومات المرتبطة بالمنظمة.
- لا يحظ الإفصاح عن رأس المال الفكري في القوائم المالية بالقبول العام في ظل النظام المحاسبي التقليدي.
- التعارض مع متطلبات المراجعة الخارجية، ومن ثم معارضة المراجعون اعتماد التقارير خارج النظام المحاسبي التقليدي.

### 3- الإفصاح المحاسبي عن رأس المال الفكري في المعايير المحاسبية الدولية (IAS)

بينت معايير المحاسبة الدولية من خلال المعيار الدولي الثامن والثلاثون (38) المعالجة المحاسبية للموجودات غير الملموسة التي لم يتم تناولها بالتحديد في أي معيار محاسبة دولي آخر، حيث يتطلب هذا المعيار أن تعترف المنشأة بالموجود إذا تم تلبية مقاييس معينة، كما يحدد هذا المعيار كيفية قياس المبلغ المسجل للموجودات غير الملموسة ويتطلب إفصاحات معينة بشأنها. سنحاول تحديد أهم النقاط المتعلقة بموضوع الاعتراف والقياس للموجودات غير الملموسة، والتي تطرق لها المعيار الدولي الثامن والثلاثون، والذي جاء تحت عنوان (الموجودات غير الملموسة).

**3-1- عرض معيار المحاسبة الدولي الثامن والثلاثون (38):** تم اعتماد هذا المعيار من قبل مجلس إدارة لجنة المعايير المحاسبية الدولية في جويلية 1998، وأصبح ساري المفعول على الفترات التي تغطيها البيانات الحسابية الختامية التي تبدأ اعتباراً من أول جويلية 1999. وفيه ما يلي:

- يبين المعيار المحاسبة والإفصاح عن الموجودات غير الملموسة التي لم يتم تناولها بالتحديد في معايير المحاسبة الدولية الأخرى، ولا ينطبق المعيار على كل ما يتعلق بالإفصاح على الموجودات المالية وحقوق المعادن والإنفاق على استكشاف وتطوير واستخراج المعادن والنفط والغاز الطبيعي والموارد المماثلة غير المتجددة... الخ، وينطبق المعيار

<sup>1</sup> عبد الله بن صالح و سحنون بونعجة، مرجع سابق، ص 12-13.

- على الإنفاق على أنشطة الإعلان والتدريب والبدء في عملية البحث والتطوير.
- الموجود غير الملموس هو موجود قابل للتحديد وغير نقدي بدون مادة ملموسة يحتفظ به لاستخدامه في إنتاج أو تزويد بضائع أو خدمات، ولتأجيله للآخرين أو لأغراض إدارية، والموجود هو مورد:
    - أ- تسيطر عليه المنشأة نتيجة لأحداث سابقة، و
    - ب- يتوقع أن تتدفق منه منافع اقتصادية مستقبلية للمنشأة.
  - يتطلب المعيار أن تقوم المنشأة بالاعتراف بالموجود غير الملموس (بمقدار تكلفته) في الحالات التالية فقط:
    - أ- إذا كان من المحتمل أن تتدفق للمنشأة المنافع الاقتصادية المستقبلية التي تعزى للموجود.
    - ب- إذا كان من الممكن قياس تكلفة الموجود بشكل موثوق.
  - ينطبق هذا المتطلب سواء تم امتلاك الموجود من الخارج أو تم توليده داخليا، ويشمل معيار المحاسبة الدولي الثامن والثلاثون مقاييس اعتراف إضافية للموجودات غير الملموسة المولدة داخليا.
  - يحدد المعيار أن ما يتم توليده داخليا من الشهرة والعلامات التجارية والبيانات الإدارية وعناوين النشر وبيانات العملاء والبنود المشابهة في مادتها يجب عدم الاعتراف بها كموجودات.
  - إذا كان بند غير ملموس لا يلي كلاً من تعريف الموجود غير الملموس ومقاييس الاعتراف به فإن معيار المحاسبة الدولي الثامن والثلاثون يتطلب أن يتم الاعتراف بهذا البند على أنه مصروف عندما يتم تحمله، على أنه إذا تم امتلاك البند في عملية دمج منشآت هي عبارة عن امتلاك فإن هذا الإنفاق (المشمول ضمن تكلفة الامتلاك) يجب أن يشكل جزءاً من المبلغ الذي يعزى إلى الشهرة (الشهرة السالبة) في تاريخ الامتلاك.
  - يتطلب المعيار الاعتراف بكل الإنفاق على البحث على أنه مصروف عندما يتم تحمله، وفيما يلي أمثلة على المصروفات الأخرى التي لا تتسبب في نشوء موجود غير ملموس يمكن الاعتراف به في البيانات المالية:
    - أ- الإنفاق على بدء عملية أو عمل (تكاليف البدء).
    - ب- الإنفاق على التدريب.
    - ج- الإنفاق على الإعلان و/أو الدعاية.
    - د- الإنفاق على تغيير موقع أو إعادة تنظيم جزء من المنشأة أو كلها.
  - يتم الاعتراف بالإنفاق على هذه البنود على أنه مصروف عندما يتم تحمله.
  - يتطلب المعيار وجوب الاعتراف بالإنفاق اللاحق على موجود غير ملموس بعد شرائه أو إتمامه على أنه مصروف عندما يتم تحمله إلا في الحالات التالية:
    - أ- إذا كان من المحتمل أن هذا الإنفاق سيمكن الموجود من توليد منافع اقتصادية مستقبلية تزيد عن مستوى أدائه المقدر موجوداً.
    - ب- إذا أمكن قياس الإنفاق وإرجاعه للموجود بشكل موثوق.

- إذا تم تلبية هذه الشروط يجب إضافة الإنفاق اللاحق إلى تكلفة الموجود غير الملموس.
- إذا اعترفت المنشأة المقدمة للتقارير مبدئياً بالإنفاق على بند غير ملموس على أنه مصروف في البيانات المالية السنوية السابقة أو التقارير المالية المرحلية فإن معيار المحاسبة الدولي الثامن والثلاثون يمنع المنشأة من الاعتراف بهذا الإنفاق كجزء من تكلفة الموجود غير الملموس في تاريخ لاحق.
  - بعد الاعتراف المبدئي يتطلب المعيار قياس الموجود غير الملموس بموجب إحدى المعاملتين التاليتين:
    - أ- المعاملة الأساسية: التكلفة محصوماً منها أي إطفاء متراكم وأية خسائر متراكمة في انخفاض القيمة، أو
    - ب- المعاملة البديلة المسموح بها: المبلغ المعاد تقييمه محصوماً منه أي إطفاء متراكم لاحق وأية خسائر متراكمة لاحقة في انخفاض القيمة، ويجب أن يكون المبلغ المعاد تقييمه هو القيمة العادلة للموجود، على أنه يسمح بهذه المعاملة فقط إذا أمكن تحديد القيمة العادلة بالرجوع إلى السوق النشط للموجود غير الملموس، إضافة إلى ذلك عندما تختار المنشأة هذه المعاملة فإن معيار المحاسبة الدولي الثامن والثلاثون يتطلب إجراء إعادة تقييم بشكل منتظم كاف بحيث لا يختلف المبلغ المسجل للموجود غير الملموس مادياً عن المبلغ الذي سيتم تحديده باستخدام القيمة العادلة في تاريخ الميزانية العمومية، كما يحدد المعيار كيف يجب إعادة تقييم الموجودات غير الملموسة.
  - طلب معيار المحاسبة الدولي الثامن والثلاثون وجوب إطفاء موجود غير ملموس بشكل منتظم على أفضل تقدير لعمره النافع، وهناك افتراض قابل للدحض أن العمر النافع لموجود غير ملموس لن يزيد عن عشرين سنة عندما يتوفر الموجود للاستعمال، ولا يسمح معيار المحاسبة الدولي الثامن والثلاثون بأن تقوم المنشأة بتحديد عمر إنتاجي غير محدود لموجود غير ملموس، ويجب أن يبدأ الإطفاء عندما يتوفر الموجود للاستعمال.
  - في حالات نادرة قد تتوفر أدلة مقنعة على أن العمر النافع لموجود غير ملموس سيكون لفترة محددة تزيد عن عشرين سنة، وفي هذه الحالات يتطلب معيار المحاسبة الدولي أن تقوم المنشأة بما يلي:
    - أ- إطفاء الموجود غير الملموس على أفضل تقدير لعمره الإنتاجي.
    - ب- تقدير المبلغ القابل للاسترداد للموجود غير الملموس على الأقل سنوياً لتحديد ما إذا كانت هناك أية خسارة في انخفاض القيمة.
    - ج- الإفصاح عن أسباب دحض افتراض عدم زيادة العمر النافع لموجود غير ملموس عن عشرين سنة والعامل (العوامل) التي لعبت دوراً هاماً في تحديد العمر النافع للموجود غير الملموس.
  - يتطلب المعيار وجوب أن يظهر أسلوب الإطفاء المستخدم نمط استهلاك المنشأة للمنافع الاقتصادية للموجود، وإذا لم يكن ممكناً تحديد ذلك النمط بشكل موثوق فإنه يجب تبني أسلوب القسط الثابت، ويجب الاعتراف بمبلغ الإطفاء على أنه مصروف إلا إذا سمح أو تطلب معيار محاسبي آخر أن يتم إدخاله ضمن المبلغ المسجل لموجود آخر.
  - يتطلب معيار المحاسبة الدولي الثامن والثلاثون افتراض أن القيمة التخريدية لموجود غير ملموس هي صفر إلا في الحالات التالية:

أ- إذا التزم طرف آخر بشراء الموجود في نهاية عمره الإنتاجي، أو  
ب- إذا كان هناك سوق نشط لذلك النوع من الموجودات، وكان من المحتمل وجود هذا السوق في نهاية العمر  
النافع للموجود.

- لتقييم ما إذا كان موجود غير ملموس قد تنخفض قيمته على المنشأة تطبيق معيار المحاسبة الدولي السادس  
والثلاثون (انخفاض قيمة الموجودات)، كما يتطلب معيار المحاسبة الدولي الثامن والثلاثون أن تقوم المنشأة بتقييم المبلغ  
القابل للاسترداد لموجود غير ملموس ليس متوفراً بعد للاستعمال على الأقل سنوياً.

### 3-2- تحليل معيار المحاسبة الدولي الثامن والثلاثون (38):

- لقد حدد المعيار في مقدمته بما لا يقبل اللبس والاجتهاد الأصول غير الملموسة التي تدخل معالجتها تحت نطاقه،  
وحدد كل الأصول غير الملموسة التي هي قريبة من مفهومه لكنها من اختصاص معايير أخرى، وكذلك وضح بعض  
الحالات التي يشترك فيها المعيار مع المعايير الأخرى مثل الأصول غير الملموسة المستأجرة فحدد مرجعية هذه الحالة إلى  
معيار واحد لأجل عدم الخلط والتضارب، كما أحال بعض الأصول غير الملموسة التي تأتي بصفقات خاصة أو تحتاج  
إلى معالجات دقيقة إلى معايير خاصة أيضاً.

- فيما يتعلق بتعريف الأصول غير الملموسة وهي الخطوة الأولى والأساسية للاعتراف والقياس فقد بين المعيار ماهيتها  
بشكل دقيق ومفصل بما لا يقبل الاجتهاد في أغلب فقراته باستثناء فقرة توليد المنافع الاقتصادية المستقبلية التي تعتبر  
عنصر فصلٍ يمكن من خلاله معرفة سيطرة المنشأة على الموجود غير الملموس، مستثنياً من التعريف كل ما يتعلق  
بالأصول غير الملموسة التي تكون طبيعتها موجودات مالية أو حقوق معادن أو المصادر غير المتجددة المشابهة وغيرها.  
- لم يتسن للمعيار قبل الاعتراف عرض قائمة بأهم الأصول غير الملموسة الشائعة في البيانات الاقتصادية للكيانات،  
لكن المعيار كان يشير إلى بعضها أثناء طرحه الأمثلة المختلفة، وهذا لا يعد خللاً في توضيح أنواع الأصول غير  
الملموسة، لكن التفسير الأكثر قبولا هو ان المعيار حدد الشروط المطلوبة للاعتراف والقياس وحدد أيضاً المفهوم بدقة،  
وعليه فان أي شيء تنطبق عليه تلك الشروط يصبح أصلاً غير ملموس.

- تحديد المنافع الاقتصادية للأصول غير الملموسة هو من اختصاص الكيان الاقتصادي المعني بها، فالمعيار لم يحددها  
بشكل دقيق لاختلاف الكيانات واختلاف مدة الاستفادة من الأصول غير الملموسة بين الكيانات وساعدها في  
عملية تحديد المنافع الاقتصادية المستقبلية باستخدام افتراضات معقولة ومدعومة.

- فيما يتعلق بالاعتراف بالأصول غير الملموسة فإن المعيار حدد بدقة شرطي الاعتراف وبالتالي ضرورة حسابها  
(المنافع والتكاليف) على أفضل وجه سواء تعلق الأمر بامتلاك الموجود من الخارج أو تم توليده داخلياً، مدرجاً في هذا  
المجال مقاييس اعتراف إضافية للموجودات غير الملموسة المولدة داخلياً.

<sup>1</sup> فيصل زماط حسن السليم، متطلبات الاعتراف والقياس الدولية للأصول المعنوية ودورها في ترشيد المنظمات لاستغلال هذه الأصول، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، الجامعة  
المستنصرية، العراق، العدد 15، 2007، ص 14.

<sup>2</sup> المرجع نفسه.

- حالات اكتساب الأصول غير الملموسة طرح المعيار ستة حالات موضحا بشكل دقيق هذه الحالات مما لا يدع مجالاً للاجتهاد فيها لتوصيل المعلومات لأجل الاعتراف ومنه القياس، وهي:

- الأصول غير الملموسة المملوكة بشكل منفصل
- الأصول غير الملموسة المملوكة من دمج منشآت الأعمال
- الأصول غير الملموسة المملوكة عن خلال منحة حكومية
- عمليات مبادلة الأصول
- الشهرة المولدة داخليا
- الأصول غير الملموسة المولدة داخليا

#### 4- الإفصاح المحاسبي عن رأس المال الفكري في النظام المحاسبي المالي (SCF)

إن الهدف الرئيسي لمعايير المحاسبة الدولية يتمثل في توحيد المفاهيم والممارسات المحاسبية وإصدار التقارير المالية الملائمة على المستوى الدولي، كما أن مجلس المحاسبة الوطني سعى إلى السير في منحى التوحيد المحاسبي في الجزائر عن طريق توحيد المفاهيم والممارسات المحاسبية والتقارير المالية الملائمة للمقارنة بين مؤسسات القطاع العام والمختلط والخاص، مع مراعاة التقارب مع معايير المحاسبة الدولية، وللارتقاء بمستوى المحاسبة في الجزائر وخدمة الاقتصاد الوطني، وجعل التقارير المالية تلي احتياجات الوحدة الاقتصادية ومستخدميه (مستثمرين)، والجهاز الضريبي.

فيعتبر تبني النظام المحاسبي المالي (SCF) الذي بدأ العمل به ابتداء من الأول جانفي 2010 تغييرا كليا للمرجعية المحاسبية، والذي لا يقتصر فقط على ممارسة بسيطة للإصلاح المحاسبي، كون أن هذا النظام يتماشى مع المعايير المحاسبية الدولية (المعايير المحاسبية الدولية IAS، معايير التقارير المالية الدولية IFRS)، وأنه لا يقتصر فقط على تغيير مدونة الحسابات، فالنظام المحاسبي المالي قد أدخل تغييرات جذرية على مستوى التعاريف، المفاهيم، نظم التقييم والتقييد المحاسبي، بالإضافة إلى طبيعة إعداد القوائم المالية وفحواها، وذلك في إطار تمكين المؤسسات من تقديم معلومات ذات نوعية كاملة وأكثر شفافية، وبالتالي فإنه:

**من الناحية القانونية:** النظام المحاسبي المالي هو مجموعة من الإجراءات والنصوص التنظيمية التي تنظم الأعمال المالية والمحاسبية للمؤسسات المبررة على تطبيقه وفقا لأحكام القانون، ووفقا للمعايير المالية والمحاسبية الدولية المتفق عليها.

**من الناحية الاقتصادية:** جاء مفهوم النظام المحاسبي المالي في المادة الثالثة من القانون رقم 07-11 المؤرخ في 25 نوفمبر 2007، والذي يدعى في صلب هذا القانون المحاسبة المالية كالتالي: " المحاسبة المالية نظام لتنظيم المعلومة المالية يسمح بتخزين معطيات قاعدية عددية، وتصنيفها، وتقييمها، وتسجيلها، وعرض كشوف تعكس صورة صادقة عن الوضعية المالية وممتلكات الكيان (أي المؤسسة) ونجاعته، ووضعية خزيرته في نهاية السنة المالية"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> كوش عاشور، متطلبات تطبيق النظام المحاسبي الموحد (IAS/IFRS) في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 6، 2009، ص 291.

<sup>2</sup> الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 74، الصادرة بتاريخ 25 نوفمبر 2007، تحتوي القانون رقم 07-11 والمتضمن النظام المحاسبي المالي، المادة 03، ص 3.



إن النظام المحاسبي المالي يضع قواعد خاصة في مجالات التنظيم ومتابعة المحاسبة بالإضافة إلى قائمة الحسابات وقواعد سيرها التي لم تتطرق إليها معايير المحاسبة، وسمح كذلك النظام المحاسبي المالي للمؤسسات التي لا يتجاوز رقم أعمالها ومستخدميه مبلغ وعدد معين أن تمسك محاسبة مالية مبسطة، كما أن النظام لم يذكر الأساس الذي تم به تصنيف الأصول، إلا أنه عرض كيفية ترتيبها.

وفي مجال للأصول غير الملموسة أعطى النظام المحاسبي المالي تعريفاً محدداً لها باعتبارها "أصل قابل للتحديد غير نقدي وغير مادي، مراقب ومستعمل في إطار أنشطته العادية. والمقصود منه مثلاً المحلات التجارية المكتسبة، والعلامات، وبرامج المعلوماتية أو رخص الاستغلال الأخرى، والإعفاءات، ومصاريف تنمية حقل منجمي موجه للاستغلال التجاري".

وبالتالي فإنه يشترط في إدراجها توفر العناصر التالية:

- أن تكون تكلفته قابلة للتحديد بصورة صادقة، حيث يمكن تشخيص أو تحديد التثبيت غير الملموس عن باقي الأصول الأخرى، كما يمكن بيعه، مبادلتها، تحويله، إيجاره، كما يمكن أن يكون محل عقود تنشأ عنها حقوق والتزامات.

- ارتباطه بتحقيق مزايا اقتصادية مستقبلية.

- مورد تحت رقابة المؤسسة، أي بإمكان المؤسسة مراقبته ومنع الغير من الاستفادة منه.

ومن خلال النظر في مدونة حسابات الأصول المعنوية نجد أنها أدرجت العناصر التالية:

- مصاريف التنمية القابلة للتثبيت؛

- برمجيات المعلوماتية وما شابهها؛

- الامتيازات والحقوق المماثلة والبراءات والرخص والعلامات؛

- فارق الاقتناء؛

- التثبيتات المعنوية الأخرى.

يكمن الاختلاف بين النظام المحاسبي المالي ومعايير المحاسبة الدولية في المعالجة المحاسبية لمختلف أصناف الأصول الفكرية في النقاط التالية:

- فارق الاقتناء (Goodwill): رغم أنه أصل غير ملموس إلا أنه لا يصنف ضمن الأصول اللاملموسة حسب

<sup>1</sup> يحدد القرار المؤرخ في 26 جويلية 2008 اسقف رقم الأعمال وعدد المستخدمين خلال سنتين متتاليتين لمنشأة صغيرة، بغرض مسك محاسبة مبسطة بدل تطبيق النظام المحاسبي المالي.

<sup>2</sup> الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 19، الصادرة بتاريخ 25 مارس 2009، المتضمن النظام المحاسبة المالية، (الفصل الثاني)، ص 8.

<sup>3</sup> لخضر علاوي، نظام المحاسبة المالية: سير الحسابات وتطبيقاتها، PAGES BLEUES، الجزائر، 2011، ص 31.

<sup>4</sup> زينب حجاج و مريم تواتي، أثر التوافق المحاسبي في المعالجة المحاسبية للتثبيتات بين النظام المحاسبي المالي ومعايير المحاسبة الدولية، الملتقى الدولي حول: النظام المحاسبي المالي في مواجهة

المعايير الدولية للمحاسبة (IFRS/IAS) والمعايير الدولية للمراجعة (ISA): التحدي، جامعة البليدة، 13 و 14 ديسمبر 2011، ص 4-5.

- معايير المحاسبة، صرح النظام المحاسبي بذلك كذلك، إلا أنه أدرجه في قائمة حسابات الأصول غير الملموسة.
- الاهتلاك: حسب المعايير فقط الأصول غير الملموسة التي يمكن تحديد مدة استعمالها هي قابلة للاهتلاك، في حين أن النظام المحاسبي المالي لم يذكر الأصول غير الملموسة غير القابلة للاهتلاك بل اكتفى بتحديد أقصى مدة وهي 20 سنة. ومنه حسب معايير المحاسبة فارق الاقتناء لا يمكن تحديد مدة نفعيته فهو غير قابل للاهتلاك، نفس المعالجة بالنسبة للنظام المحاسبي المالي إلا أنه يظهر الحساب الخاص باهتلاك فارق الاقتناء وهذا فيه تناقض.
  - تكلفة الأصول غير الملموسة: حسب معايير المحاسبة تدخل ضمن تكلفة الأصول غير الملموسة فوائد القروض المتعلقة بها مباشرة، في حين لم يذكر النظام المحاسبي كيفية معالجة فوائد القروض المتعلقة بها.

### المبحث الثاني: الاطار النظري العام للأداء

باعتبار أن المؤسسة كتلة من الأنشطة الديناميكية المتفاعلة فيما بينها والوحدة الأساسية لأي اقتصاد، وبالتالي بات واضحا أن النمو الاقتصادي في الدولة يتوقف إلى حد كبير على مدى كفاءة أدائها. فيعد بذلك الأداء مؤشرا هاما تبنى عليه العديد من القرارات، فهو يحدد اتجاهات سير نشاط المؤسسة، ويحدد مدى الاقتراب أو الابتعاد عن تحقيق الأهداف، وبالتالي يعكس مدى نجاح المؤسسة أو إخفاقها. فالمؤسسات الاقتصادية تواجه اليوم تحديات جديدة تفرض عليها مقارنة الأداء مع غيرها من المؤسسات الأحسن تنظيما والأفضل والأبجع في السوق، وقد تطورت هذه الفكرة بسبب المنافسة العالمية، ومن ثم ظهرت فكرة المستوى العالمي للأداء.

#### المطلب الأول: مفهوم الأداء

لسنوات عديدة حاول الباحثون والدارسون معرفة الأسباب وراء تحقيق المؤسسات لمستويات عالية في الأداء، وقد قدمت تفسيرات عدة لذلك، تم ربط الأداء بعناصر عديدة تعبر عن تلك التفسيرات فكانت النتيجة أن عرف هذا المفهوم (الأداء) بها، كما لم يتمكن الباحثون من إعطاء تعريف محدد وواضح للأداء نتيجة تعدد المقاربات التي يدرس من خلالها، وقد حدد (E.M. Morin et al.) هذه المقاربات في:

- المقاربة الاقتصادية، والتي تركز أساسا على تحقيق الأهداف المترجمة لحاجات المساهمين، وغالبا ما يستعمل لاحتوائها مؤشرات اقتصادية ومالية.

- المقاربة الاجتماعية، وتنبع عن إسهامات مدرسة العلاقات الإنسانية والتي تركز على الأبعاد الإنسانية للمنظمة، ويشير (Quinn & Rohrbaugh) إلى أن هذه المقاربة لم تحمل المقاربة السابقة، ولكن تم دمج الأنشطة الضرورية للحفاظ على المنظمة، فهذا البعد الاجتماعي الجديد يترجم في شكل دلالات أخرى غير تلك المالية المعتمدة في المقاربة الاقتصادية والتي استمر الحفاظ عليها في هذه المقاربة أيضا، وأن تحقيق الأهداف الاجتماعية يسمح بتحقيق الأهداف الاقتصادية والمالية.

- المقاربة النظامية عكس المقاربتين السابقتين، فالمقاربة النظامية تضع في اعتباراتها مختلف قدرات المنظمة، وتعتبر أن الكفاءة التنظيمية هو تلك الدرجة التي تمكن المنظمة من أن تحقق أهدافها اعتمادا على ما تملكه من قدرات وإمكانيات.

- المقاربة السياسية، والتي تركز على انتقاد المقاربات السابقة، حيث في الواقع أن المقاربات الثلاث السابقة تخص وظائف معينة وأهداف معينة بالشركة، ومن منظور آخر يمكن لأي فرد أن تكون له معايير الخاصة للحكم على أداء المنظمة.

من خلال المقاربات السابقة يتجلى وجود منظورين للأداء:

<sup>1</sup> Claire GAUZENTE, Mesurer la performance des entreprises en l'absence d'indicateurs objectifs : quelle validité? Analyse de la pertinence de certains indicateurs, Finance Contrôle Stratégie, Vol. 3, N. 2, Juin 2000, p147-148.

- المنظور الأول: وهو المنظور المالي للأداء الذي تعكسه المقارنة الاقتصادية، حيث يعبر الأداء وفقا لهذا المنظور على تحقيق الأهداف التي تترجم مختلف احتياجات المساهمين، والتي يمكن التعبير عنها بدلالات (مؤشرات) مالية.

- المنظور الثاني: ويتمثل في المنظور غير المالي للأداء، حيث تعمل المؤسسات على الاهتمام بجوانب أخرى غير المالية، فالمقارنة الاجتماعية تضيف جانب الاهتمام بالفرد داخل المؤسسة، أما المقارنة النظامية فتهم هي الأخرى بكافة القدرات التي تملكها المؤسسة.

### 1- مراحل تطور مفهوم الأداء

يعتبر الأداء من المفاهيم التي تتسم بالديناميكية في محتواها المعرفي، فقد تطور المفهوم منذ بداية ظهوره إلى وقتنا الحالي بفعل المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والتقنية وغيرها، والتي مثلت دافعا قويا لظهور إسهامات الباحثين في هذا المجال. ففي هذا السياق يشير باحثون مثل: (Giard, Gallois, Dupont) إلى أن مفهوم الأداء قد تطور مع تطور السوق، أي بتعبير آخر ارتبط تطور الأداء بتطور العرض والطلب، الأمر الذي جعل مفهوم الأداء يمر بثلاثة مراحل، وهي:

**1-1-مرحلة الطلب يفوق العرض:** امتدت من سنة 1945 إلى غاية 1975، وهي المرحلة المعبر عنها من خلال "أنتج ثم أبيع"، فبعد الحرب العالمية الثانية كان نشاط المؤسسة الاقتصادية موزعا على وظيفتين أساسيتين هما الإنتاج والبيع، وهي مرحلة ذات نمو قوي، فارتبط مفهوم الأداء في هذه المرحلة بمفهوم الإنتاجية، كما أن مفهوم الأداء في هذه المرحلة يتم تقييمه من الناحية المالية فقط عن طريق وسائل حسابية واقتصادية، كما أن آليات تحسينه مسيطر عليها، ومفهوم الأداء الكلي يمثل التجميع البسيط للأداءات الجزئية داخل المؤسسة. فتعلق الحكم على أداء المؤسسات آنذاك بالقدرة على التحكم بالتكاليف.

**1-2-مرحلة التوازن بين العرض والطلب:** امتدت من سنة 1975 إلى أواخر الثمانينات، وهي المرحلة المعبر عنها من خلال "أنتج ما سوف يباع"، فأصبح مفهوم الأداء أكثر تعقيدا، وأخذ صيغة المفهوم الكلي، أين أصبحت المؤسسات الاقتصادية تبحث عن حماية حصتها في السوق، كما ظهرت مصطلحات جديدة كمصطلح المرونة، بالإضافة إلى تطورات المعلوماتية، التي بسطت من استعمال التقنيات المحاسبية والموازنة التي كانت حكرا على الخبراء، هذه التكنولوجيات أدت من ناحية إلى إنشاء استخدامات جديدة للمنتجات، وفتح العديد من الأسواق، ومن ناحية أخرى إلى تقادم الكثير من المنتجات وبذلك تغيرت النظرة عن طريق العمليات للمؤسسة، إلى النظرة عن طريق الوظائف وأصبحت مفاهيم التدفق والعمليات عناصر أساسية للإدارة والتسيير والمراقبة، التي تحتاج بصفة عامة للتغيير، والتغيير يحتاج للإدارة في نفس الوقت. وضمن هذا الإطار أصبح تقييم الأداء عملية مقارنة بين ما هو مخطط أو موازني إلى ما هو محقق فعلا، وبذلك اتجهت المؤسسات نحو التقنيات الكمية للتسيير، وصارت تنتج لكي تضمن

<sup>1</sup> Shindler Aude & Duzert Aurélie, **Le pilotage de la performance par les valeurs à travers une approche systémique : le cas du centre de recherche intégré MIRC en (CEA)**, XVI conférence internationale de management stratégique, Montréal, juin 2007, p5. Et

الهاشمي بن واضح، تأثير متغيرات البيئة الخارجية على أداء المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 1، الجزائر، 2014، ص 84-85.

نتيجة إيجابية في نهاية الموازنة الحسابية، وفي هذه المرحلة أخذ المورد البشري دورا مهما كمحدد لأداء المؤسسة. فأصبحت المؤسسات تحكم على أدائها بالاعتماد على ثلاثة معايير: الجودة، التكلفة، الزمن.

**1-3- تفوق العرض على الطلب:** استمرت من بداية التسعينات إلى يومنا هذا، وهي المرحلة المعبر عنها من خلال "أنتج ما هو مباع أصلا"، حيث أصبحت العوامل الخارجية في السوق تجعل التقديرات الموضوعية من طرف المؤسسة ليست لها مصداقية، وتوقع الاستهلاكات من منتجات المؤسسة أصبح تقريبا عشوائيا، وأصبح تقييم استراتيجية كل إنتاج في مدى القدرة على التحكم في الحجم، الآجال، النوعية، التكلفة، بحيث أصبح الأداء يقاس على نوعية هذا الرباعي. أما التنظيم في المؤسسة أصبح أكثر ترابطا وزادت فيه عمليات التنسيق والتكامل والاتصال بين الوظائف باستعمال الوسائل المعلوماتية المتوفرة، وهذا ما أدى إلى ظهور فلسفات جديدة كالسيير بالمشاريع كوسائل لتحسين الأداء. كما أنه في هذه المرحلة انصب الاهتمام بتحسين الأداء من ناحية الاستراتيجية والمنافسة، وهذا ما أدى إلى ظهور مفهوم جديد يتعلق بإعادة هندسة العمليات، أين يجب التحقق من ملائمة العمليات، قبل البحث عن تعظيم وتحسين التسيير مع زيادة الاهتمام برضا الزبائن والجودة والقيمة مع المحافظة على علاقة طويلة الأجل ومحاولة تحسين هذه العلاقة، بالإضافة إلى بناء تحالفات استراتيجية وشبكات أعمال والاندماجات، والاهتمام بالتسويق الإلكتروني، فأصبح في هذه المرحلة مفهوم الأداء أكثر تعقيدا، يتعلق أكثر بالتقلبات المفاجئة للسوق والتغيرات المستمرة في البيئة الخارجية، كما أن مؤشرات الأداء تميل نحو مؤشرات النتيجة التي تفسر الأداء الكلي، ونحو مؤشرات عملية مفسرة الطريقة التي بواسطتها سيتحقق الأداء لذلك أصبح هناك نظام لمؤشرات الأداء في هذه المرحلة.

## 2- تعريف الأداء

يعد مفهوم الأداء من بين المفاهيم التي حظيت باهتمام واسع بين المفكرين والباحثين في مجال الأعمال، فتعريف الأداء مهمة صعبة لأن الأداء مفهوم عام ينطوي على العديد من المعاني مثل: التنافسية، الكفاءة، الفاعلية خلق القيمة... الخ. فما يزال الباحثون يختلفون حول مفهومه، ويعود الاختلاف إلى اختلاف مقارباتهم وتنوع أهدافهم المتوخاة من صياغة تعريف محدد للمصطلح، وإلى المعايير والمقاييس المستخدمة في دراسته، فمنهم من اعتمد على الجوانب الاقتصادية في صياغة تعريف للأداء ذلك أن المؤسسة ليست بمعزل عن البيئة التي تنتمي إليها وما تفرضها من تحديات، بينما ذهب فريق آخر إلى أن المصطلح يتضمن أبعادا اجتماعية الذي كرسه مدرسة العلاقات الاجتماعية وحثهم في ذلك أن أداء المنظمة يرتبط أساسا بالأفراد الذين يشكلون فئة اجتماعية قادرة على تحقيق أهداف المنظمة، وبالتالي استخدمت تعاريف للأداء بدءا بالكفاءة، الإنتاجية، العائد على رأس المال المستثمر، نسبة المدخلات إلى المخرجات للشركة، النتائج المالية والاجتماعية.

<sup>1</sup> Dhouib, D et al., **Un modèle d'évaluation hiérarchique de la performance des entreprises manufacturières**, Administrative Sciences Association of Canada, Management Science, Vol. 27, No. 2, 2006, p32.

<sup>2</sup> Hachimi Sanni Yaya, **La problématique de la performance organisationnelle, ses déterminants et les moyens de sa mesure: une perspective holistique et multicritérielle**, document de travail 2003-036, faculté des sciences de l'administration, Université Laval, Québec, Canada, 2003, p04.

فالأداء لغة يقابل اللفظة اللاتينية (Performare) التي تعني إعطاء كلية الشكل لشيء ما، والتي اشتقت منها اللفظة الإنجليزية (Performance) التي تعني "إنجاز العمل" أو "الكيفية التي يبلغ بها التنظيم أهدافه". كما عرّف على أنه: "الكيفية التي يؤدي بها العاملون مهامهم أثناء العمليات الإنتاجية والعمليات المرافقة لها باستخدام وسائل الإنتاج المتاحة لتوفير مستلزمات الإنتاج، وإجراء التحويلات الكمية والكيفية المناسبة لطبيعة العملية الإنتاجية عليها، ولتخزينها وتسويقها طبقا للبرنامج المسطر والأهداف المحددة للوحدة الإنتاجية خلال الفترة الزمنية المدروسة"، فمن كونه يعبر عن مدى إنجاز المهام (العمل) اعتبره الكثير من الباحثين بأنه يعبر عن الأداء البشري، حيث في حين نجد أن تحقيق الوحدة الإنتاجية لأهدافها يكون من خلال تفاعل كل مواردها، أي أن الأداء هو انعكاس لكيفية استخدام الموارد المادية والمالية والبشرية. وعرف الأداء أيضا بأنه عبارة عن "النتائج المتحققة نتيجة تفاعل العوامل الداخلية - على اختلاف أنواعها- والتأثيرات الخارجية واستغلالها من قبل المؤسسة في تحقيق أهدافها"، فيمكن النظر إليه بأنه يمثل نشاطا شاملا ومستمر، يعكس نجاح المؤسسة واستمراريتها وقدرتها على التأقلم والتكيف مع البيئة الداخلية والخارجية وفق معايير وأسس محددة تضعها المؤسسة ووفق متطلبات نشاطها، وفي ضوء ذلك تتحقق أهدافها. ومن ناحية المعالجة الشمولية للأداء فقد تم ربط المفهوم بمستوى الكفاءة والفعالية التي تحققها المؤسسات، فنجد أن (Daft) عرّفه بأنه: "قدرة الوحدة في الوصول لأهدافها من خلال استخدام الموارد المتاحة بطرائق كفأة وفعالة"، فنلاحظ من هذا التعريف أن الأداء هو حاصل تفاعل عنصرين أساسيين هما الطريقة استخدام الموارد، ونقصد بذلك عامل الكفاءة، والنتائج (الأهداف) المحققة من ذلك الاستخدام، ونعني بذلك عامل الفعالية. وفي هذا الصدد يقول (HAMADOUCHE) بأن "الأداء هو فعالية محققة بكفاءة أكبر".

بينما في موسوعة التسيير وإدارة الأعمال فإن "الأداء تكون دراسته عن طريق الثلاثية: الأهداف، الوسائل، النتائج التي تميز كل منظمة، والأداء يتكون من عنصرين هامين هما: الكفاءة والفعالية، بحيث الربط بين الوسائل والنتائج المحققة يطرح إشكالية الكفاءة المعبر عنها بالسؤال: هل النتائج المتحصل عليها تحققت بأدنى تكلفة؟، وربط الأهداف والنتائج يطرح إشكالية فعالية المؤسسة، والمؤسسة الفعالة هي التي تبين القدرة على بلوغ الأهداف المسطرة من خلال مسؤوليتها".

<sup>1</sup> عبد المليك مزهود، الأداء بين الكفاءة والفعالية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد الأول، نوفمبر 2001، ص 86.

<sup>2</sup> جمال خنشورة، تقييم الأداء الاقتصادي في وحدة ديدوش مراد لإنتاج المشروبات الغازية والعصير المركز خلال عامي 84-85، مذكرة ماجستير، جامعة باتنة، الجزائر، 1987، ص 9.

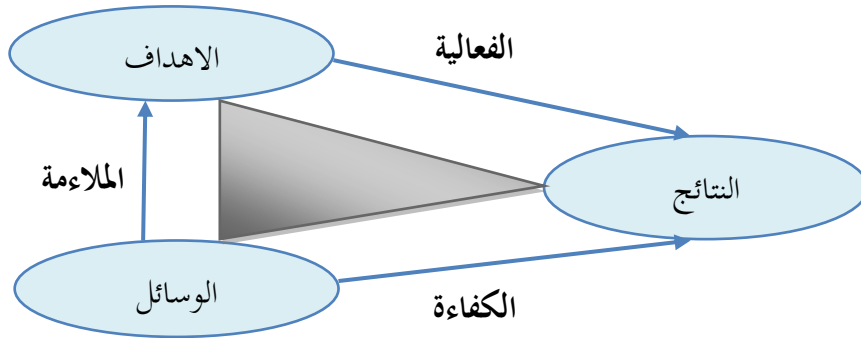
<sup>3</sup> وائل محمد صبيحي إدريس و طاهر محمد منصور الغالي، أساسيات الأداء وبطاقة التقييم المتوازن، ط1، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2009، ص 39.

<sup>4</sup> Richard L. Daft, **Management**, 1<sup>st</sup> edition, Dryben press Inc, Chicago IL, 1988, p12.

<sup>5</sup> Ahmed HAMADOUCHE, **Critères et Mesures de la Performance des Entreprises Publiques Industrielles dans les PVD**, thèse doctorat ,Université d'Alger, 1992, p136.

<sup>6</sup> Robert le Duff et al., **Encyclopédie de la gestion et du management**, éditions DALLOZ, Paris, 1999, p897.

الشكل رقم (2.3): الأداء وفق منظور الكفاءة والفعالية



Source : Alain Fernandez, **Efficacité, efficacité et pertinence**, disponible à : [http://www.piloter.org/mesurer/tableau\\_de\\_bord/mesurer\\_la\\_performance.htm](http://www.piloter.org/mesurer/tableau_de_bord/mesurer_la_performance.htm), accédé le 16 Mars 2016.

وحسب (G.DONNADIEU) فإن "أداء المؤسسة يمكن الحكم عليه من خلال ثلاث معايير مختلفة ولكنها مكتملة لبعضها البعض هذه المعايير هي: أهمية الهدف، القدرة على بلوغ الهدف، الطريقة الاقتصادية لبلوغ الهدف، وهذه المعايير الثلاثة تكوّن مفهوم الأداء الشامل للمؤسسة". ويضيف نفس الكاتب أنه يمكن أن نعبر عن أداء المؤسسة بالعبارة التالية: "الفعل الجيد للأشياء الجيدة" حيث:

- الفعل، يعني تحقيق الأهداف المرسومة.

- الجيد، تعني الاستخدام الاقتصادي للموارد.

- الأشياء الجيدة، يعني الاختيار الجيد للأهداف.

إلا أنه يجب الإشارة إلى جانب مهم هو أنه لا بد من تحقق الكفاءة والفعالية معا، فيمكن للمؤسسة أن تحقق أهدافها المسطرة دون أن يكون هناك بالضرورة استخدام عقلاني للموارد، أو العكس، فلتحقق الكفاءة لكن لا يتم تحقيق الأهداف المسطرة، فكلا الحالتين لا يعكسان مستوى الأداء الجيد ولا يمكن القول أن هذا الأخير قد تم الوصول إليه. ومن جانب آخر عرّف الأداء ببعديه (الكفاءة والفعالية) من الناحية الاستراتيجية من خلال ربطه بالقدرة التنافسية للمؤسسات، فيرى (Angelier) أن "أداء المؤسسة يتجسد في قدرتها على تنفيذ استراتيجيتها وتمكنها من مواجهة القوى التنافسية"، أي كيفية استخدام المؤسسات لمواردها المادية والمالية والبشرية واستغلالها بالصورة التي يجعلها قادرة على تحقيق أهدافها طويلة الأمد والتي تتمثل باتفاق الباحثين في البقاء والنمو والاستمرار، وهذا نفسه ما ذهب إليه (Peter Drucker) فيعرف الأداء بأنه "قدرة المؤسسة على الاستمرار والبقاء، محققة التوازن بين رضا المساهمين والعمال"، وأن يكون ذلك وفقا لاختياراتها الاستراتيجية دون إغفال وجود منافسين أساسيين في السوق.

<sup>1</sup> Gérard DONNADIEU, **les ressources humaines**, éditions d'Organisation, Paris, 1999, p231.

<sup>2</sup> عبد الملوك مزهود، مرجع سابق، ص 87.

<sup>3</sup> Peter Drucker, **L'avenir du Management selon Drucker**, éditions Village Mondial, Paris, 1999, p73.

وبالتالي فإن الأداء "يمثل النتائج المتحققة في ضوء تفاعل مجموعة متعددة من العوامل الداخلية وتأثير العوامل الخارجية، وتتجسد محصلة ذلك من خلال قدرة المنظمة على الاستخدام الكفؤ للموارد لتحقيق الأهداف".

## 2- مكونات الأداء

إنّ استكمال مفهوم الأداء يستدعي إلقاء الضّوء على مكونيه الرئيسيين ونقصد بذلك الكفاءة والفعالية، هذان الأخيران اللذان أكدتهما كل تعاريف السابقة وركزت على ضرورة توفرهما معا لكي يتحقق الأداء. وتعتبر هذه الخطوة في غاية الأهمية لأنها تساعد على استكمال مفهوم الأداء من جهة وتسهل عملية التعرف على الكيفية التي يتم بها تقييمه من جهة أخرى.

**3-1-الكفاءة:** تتمثل الكفاءة بالنسبة (Philippe Lorino) بأنها: "كل من يساهم في تعظيم القيمة وتخفيض التكاليف، حيث لن يكون كفؤا من يساهم في تخفيض التكاليف فقط أو في رفع القيمة فقط، ولكن الكفؤ من يساهم في تحقيق الهدفين معا"، ومن ثم فإن الكفاءة تعني تعظيم الدالة [V - Somme (Ci) Max أي إنتاج قيمة أكبر من المواد المستهلكة، وبالتالي تتجسد الكفاءة في الثنائية (قيمة؛ تكلفة)، حيث تعبر التكلفة عن المواد المستهلكة، بينما تعكس القيمة الحاجات التي تم إشباعها. ويضيف كل من (Malo & Mathé) في هذا الشأن أن "الكفاءة تتمثل في العلاقة الاقتصادية بين الموارد المتاحة والنتائج المحققة من خلال تعظيم المخرجات على أساس كمية معينة من المدخلات"، فمن خلال التعريف نلاحظ بأنه تم ربط مفهوم الكفاءة بالعلاقة بين المدخلات والمخرجات، أي تعظيم المخرجات عند مستوى محدد من المدخلات، أو تدنية المدخلات عند مستوى محدد من المخرجات، فمفهوم الكفاءة يتعلق بالتوازن بين كمية الموارد المستخدمة كمدخلات وبين كمية النتائج المحققة كمخرجات، ويمكن التعبير عن ذلك كما يلي:

$$\text{الكفاءة (نسبة)} = \frac{R_m}{M_r} = \text{المخرجات} / \text{المدخلات}$$

حيث:

$R_m$ : النتائج المحققة (الأهداف المحققة)

$M_r$ : الموارد المستخدمة (الوسائل المستعملة)

ومن جهته (HAMADOUCHE) عرّف الكفاءة على أنها "الاستخدام السليم للموارد المتاحة بصفة تؤدي إلى تحقيق أهداف المؤسسة". وبالتالي يفهم من الكفاءة غياب الإسراف في توظيف الموارد (المادية والمالية والبشرية) المتاحة، وأنها ترتبط باستغلال الموارد المتاحة لأقصى درجة ممكنة.

<sup>1</sup> Philippe Lorino, *Méthodes et pratiques de la performance*, éditions d'Organisation, Paris, 1998, p18-20.

<sup>2</sup> Jean-Louis Malo & Jean-Charles Mathé, *L'essentiel du contrôle de gestion*, 2<sup>ème</sup> édition, éditions d'Organisation, Paris, 2000, p106.

<sup>3</sup> B. Dervaux & A. Coulaud, *dictionnaires du management et de contrôle de gestion*, 2<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 1999, p78.

<sup>4</sup> Ahmed HAMADOUCHE, Op.cit, p136.



من هذه التعاريف، يظهر جليا أنّ الكفاءة تترجم العلاقة بين الإنتاج وعوامله أو العلاقة بين المخرجات والمدخلات، وبالتالي يمكن أن تعرف على أنّها الطريقة المثلى في استعمال الموارد.

**3-2-الفعالية:** لتحديد مفهوم الفعالية فإن غالبية الكتاب والباحثين اتفقوا على أن المفهوم يرتكز على تحقيق الأهداف واختلفوا في تحديد طبيعة هذه الأهداف، وذكروا أن المنظمات لها أهداف مختلفة حتى داخل المنظمة نفسها، أي أن هناك فرق في أهداف الأقسام والوحدات والمنظمات. بالنسبة لبعض الباحثين حول الأهداف فإن ذلك يعني الربح أو العائد، والبعض الآخر قد تعني القدرة على الاستمرار أو البقاء، واعتبر بعض الآخر بأنها زيادة الإنتاجية والمبيعات والحصة السوقية، بينما يركز آخرون على رضا الزبائن، ولكن لا يزال يرى آخرون بأن الفعالية هي القدرة على التكيف والابتكار. فمن الواضح أن الفعالية هي واحدة من أهم المؤشرات الاقتصادية لقياس مدى قدرة المنظمة على تحقيق الأهداف والانسجام مع البيئة التي تعمل فيها.

فيقول "ناصر دادي عدون" أن: "الفعالية تقييم بالنسبة لأهداف المؤسسة (إلى أي حد تم تحقيق النتائج المقدرة أو المرغوبة؟". وهذا كذلك ما أكده (Daft) حيث يعرفها على أنّها: "درجة تحقيق المنظمة للهدف المعلن". ومن جهته يقول (Malo) "الفعالية هي تحقيق الأهداف، والمؤسسة الفعالة هي المؤسسة التي تعمل في اتجاه ذلك". من خلال الإعداد والاستعداد لفعل الأشياء الصحيحة.

إلا أنّ الكثير من الباحثين حاولوا التعمق في مفهوم الفعالية وذلك بإضافة جانب مهم لها وهو "الاختيار الجيد للأهداف"، ويعد (Peter DRUCKER) أول من كان وراء هذا التوجه الجديد وعبر عليه بمصطلح ( la pertinence) إذ يقول " أنّ الفعالية لا تعني فقط تحقيق الأهداف المسطرة، وإنما تعكس كذلك الاختيار الجيد لهذه الأهداف". ويقصد هنا بالاختيار الجيد للأهداف أن تكون هذه الأخيرة موضوعة من طرف المؤسسة بصفة تتلاءم وقدراتها أو إمكاناتها، فلا تكون من الأهداف السهلة التي يسهل بلوغها ما قد يؤثر ذلك سلبا على المؤسسة ويكسبها صورة خاطئة عن وضعيتها الحقيقية، أو تكون من الأهداف الصعبة التي يستحيل بلوغها بالإمكانات المتوفرة عليها، وهو الأمر الذي سيتسبب حتما في مشاكل داخلية كبيرة ويؤثر سلبا على معنويات العنصر البشري في المؤسسة. وعلى اعتبار ان تحقق الفعالية مرهون بمدى قدرة المؤسسة على تجسيد أهدافها المختارة، فإنه يمكن أن نميز بين الأهداف المطلوب بلوغها في المستقبل البعيد، وهي أهداف استراتيجية أو أهداف طويلة الأجل، وأهداف مطلوب بلوغها في الأجل القصير، وهي أهداف تكتيكية أو أهداف قصيرة الأجل.

ويضيف آخرون جانب مهم للفعالية وهو الآجال المحددة لبلوغ الأهداف، فالمؤسسة الفعالة هي التي تحقق أهدافها في آجالها المحددة وهذا ما يؤكد (LOCHARD) في تعريفه للفعالية إذ يقول: "الفعالية الحقيقية هي التي ينظر إليها من زاوية تحقيق الأهداف في آجالها المرسومة". ويعد هذا الشرط في غاية الأهمية لأنه يعمق من مفهوم الفعالية

<sup>1</sup> ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، ط1، دار المحمدية للنشر، الجزائر، 1998، ص 341.

<sup>2</sup> Richard L. Daft, Op.cit, p67.

<sup>3</sup> Jean-Louis Malo, *l'essentiel du contrôle de gestion*, 1<sup>er</sup> édition, éditions d'Organisation, Paris, 1986, p183.

<sup>4</sup> Peter DRUCKER, *l'efficacité objectif N°1 des cadres*, 2<sup>ème</sup> édition, éditions d'Organisation, Paris, 1974, p14.

<sup>5</sup> Jean LOCHARD, *le contrôle de gestion*, 1<sup>er</sup> édition, éditions d'Organisation, Paris, 1986, p11.

ويجعل بلوغها أمرا في غاية الصعوبة، إذ ليست كل الأهداف التي تحققت تكون بالضرورة قد احترمت أجالها المسطرة. وعليه يمكننا القول أن الفعالية هي القدرة على تحقيق الأهداف بصفة جيدة في الآجال المحددة لها، وبالتالي فإن انعدام الفعالية في المؤسسة يكون مرده إلى إحدى هذه الأبعاد الثلاث التي تكون مفهوم الفعالية الحقيقية وهي:

- كيفية اختيار الأهداف.

- تحقيق الأهداف.

- احترام آجال بلوغ هذه الأهداف.

وفي محاولة أخرى للتفريق بين مفهوم الكفاءة والفعالية يقول (Kondalkar) بأن "الكفاءة يمكن قياسها بينما الفعالية لا يمكن قياسها بمؤشر واحد لأنها متعددة الأبعاد، وهو ما يجعلنا نقول أن الكفاءة لا تعادل الفعالية بل تعد أحد عناصرها، ونشير كذلك للعلاقة الموجودة بينهما أنها ليست بالضرورة إيجابية، بل قد تأخذ اتجاهين متعاكسين بمعنى أن المؤسسة التي تتميز بالفعالية في تحقيق الأهداف لا يعني بالضرورة أنها تتسم بالكفاءة في استخدام مواردها، والعكس صحيح.

#### المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في الأداء

إن تعدد العوامل المؤثرة في أداء المؤسسات جعل مهمة تحديدها بدقة والاتفاق عليها من طرف الباحثين أمرا صعبا للغاية، وخاصة إذا كان الأمر يتعلق بتحديد مقدار التأثير وكثافته، فضلا عن كثافتها في التأثير في الأداء فهي مترابطة فيما بينها، ذلك أن المؤسسة تتواجد في بيئة معقدة، وهي تتغير وتصبح أكثر تعقيدا لمؤسسة معينة مقارنة مع غيرها، والتعقيدات السابقة نتجت عنها عدة تصنيفات للعوامل المؤثرة في الأداء. فقد صنفها الدكتور "علي السلمي" إلى مجموعتين هما: مجموعة العوامل التقنية والتكنولوجية، ومجموعة العوامل البشرية المتمثلة أساسا في المعرفة، التعلم، الخبرة، التدريب، المهارة، القدرة الشخصية، التكوين النفسي، ظروف العمل، حاجات ورغبات الأفراد. كما صنف (Kukoleca) العوامل المؤثرة في الأداء إلى مجموعتين: هما مجموعة العوامل الموضوعية وتشمل العوامل الاجتماعية والعوامل الفنية، ومجموعة العوامل الذاتية المتمثلة في العوامل التنظيمية. أما (R-A-THIETART) فيرى بأن العوامل الأساسية المؤثرة في الأداء هي: التحفيز، المهارات، مستوى العمل والممارسات. ويصنف بعض الباحثين العوامل المؤثرة إلى عوامل خاضعة لتحكم المؤسسة (تقابل العوامل الداخلية) وعوامل غير خاضعة لتحكم المؤسسة (تقابل العوامل الخارجية).

<sup>1</sup> Kondalkar, V.G., **Organization Effectiveness and Change Management**, PHI Learning Private Limited, New Delhi, 2009, p2 .

<sup>2</sup> جمال خنشورة، مرجع سابق، ص 16.

<sup>3</sup> Raymond-Alain Thietart, **la dynamique de l'homme au travail**, éditions d'Organisation, Paris, 1977, p51.

<sup>4</sup> عبد المليك مزهود، مرجع سابق، ص 91.

## 1- العوامل الخاضعة لتحكم المؤسسة

هذه المجموعة من العوامل تنتج عن تفاعل مختلف العناصر الداخلية فهي تخضع لتحكم المؤسسة أو التأثير عليها وبعبارة أخرى تخضع لتحكم مسيرتها، وبالتالي فإن تحكم المؤسسة في العوامل الداخلية هو تحكم نسبي، وهذا نظرا لترابط العوامل الداخلية فيما بينها وتأثرها بعوامل أو متغيرات المحيط الخارجي، فتحكم المؤسسة في عواملها الداخلية له حدوده إلا في بعض الحالات أين تتمكن المؤسسة من التحكم الكلي في بعض متغيراتها، ودور المسير اتجاه هذه العوامل هو تعظيم تأثيراتها الإيجابية وتخفيف تأثيراتها السلبية. وبالنظر إلى كثرة العناصر الداخلية وتداخلها فيما بينها والتفاوت الحاصل من حيث درجة وسرعة التأثير فإنه من الصعب حصر هذه العوامل بدقة، لذلك سيتم التعرض إلى أهمها أو إلى التي تبدو أكثر ارتباطا بالأداء وتأثيرا فيه.

**1-1- التحفيز:** يعد التحفيز العملية التي شغلت اهتمام الكثير من الباحثين والدارسين، هذا ما ترتب عنه العديد من التفسيرات والنظريات، كنظرية تدرج الحاجات، نظرية العاملين، نظرية الحاجات لـ (Mc Clelland) وغيرها، ومعظم أصحاب هذه النظريات هم علماء نفسانيون. ويمثل التحفيز في المؤسسة "الحاجة أو الطاقة الداخلية التي تدفع الفرد إلى العمل في اتجاه موجه نحو الهدف"، فيتبين من التعريف أن التحفيز عبارة عن عناصر داخلية المتوفرة لدى الفرد تدفعه لأداء العمل ويكون ذلك بمعرفة حاجتهم ومحاولة تلبيتها، أو تنبيه طاقتهم الداخلية التي تمكنهم من التحمس لأداء شيء ما لتحقيق هدف أو مجموعة أهداف. وتظهر أهميته في مسار التطوير الفردي والمؤسسي، فالمؤسسة عن طريق التحفيز الجيد لمختلف العمال قد تتمكن من بلوغ أهدافها ومن ثمة تحقيق الأداء الجيد، فالحوافز في العمل تثيرها الإمكانيات المتاحة في البيئة المحيطة بالشخص لتسهل له الحصول على حاجاته ليستخدمها لتوجيه دوافعه نحو سلوك معين وينتقل من حالة الأداء والسلوك الرسمي إلى حالة الأداء والسلوك الإضافي، ولا يمكن أن تتم عملية التحفيز إلا بتوفر الحوافز التي قد تكون مادية كالأجور والمكافآت والعلاوات والمنح والهبات والهدايا وغيرها، أو معنوية كالشكر والتقدير والاحترام وغيرها، فدور المسير في عملية التحفيز يكمن في معرفة كل حالة وتحديد الحوافز التي تناسب معها، للوصول إلى أقصى ما يستطيع المحفز تقديمه للمؤسسة.

## 1-2- المهارات: يمكن تنظيم المهارات في ثلاث مستويات:

- مهارة التقليد، تمكن من إنجاز أو القيام بالنشاطات المتكررة حسب إجراءات محددة مسبقا.
- مهارة الإسقاط، تسمح انطلاقا من وضعية معطاة، بمواجهة وضعيات أخرى شبيهة إلى حد معين بالوضعية الأولى.

<sup>1</sup> George R. Terry & Stephen G. Franklin, **Les principes du Management**, 8<sup>ème</sup> édition, Collection Gestion, Economica, Paris, 1985, p348.

<sup>2</sup> Jaques Aubert et al., **les notions de compétence dans les différentes disciplines**, disponible à: <http://www.e-rh.org>

- مهارة الإبداع، تمكن هذه المهارة من مواجهة مشكل جديد، فالفرد مجبر أن يعود إلى رصيده المعرفي ويستغله في إيجاد الحلول، فحسب هذه الحالة يجب على الفرد أن يكون مبدع في التصرف والتعامل مع حالات جديدة لم يسبق له مواجهتها. فالأنواع الثلاثة مهمة إلا أن مهارة الإبداع هي الأهم، وهذا لما يمكن لها أن تؤثر في أداء المؤسسة.

**1-3-التكوين:** تعني مجموعة النشاطات التي على أساسها وتنفيذها وتقييمها التأثير إيجابيا على قدرات الفرد ودافعيته وإدراكه لدوره الوظيفي، فكما يقول (B. Schwartz) "أن التكوين يسمح للفرد بالحصول على حلول للاستفسارات التي تطرح في عمله، وتؤدي به إلى إحداث تغييرات واعية". وبذلك يعد التكوين نوع من الاستثمارات في العنصر البشري التي يمكن القيام بها لتحسين الأداء الكلي للمؤسسة، ويظهر دوره في تحسين الأداء عبر النقاط التالية:

- اكتساب الفرد لمعارف فنية جديدة وأساليب العمل والمساهمة في نشرها في المؤسسة.
- يسمح بتحسين التنظيم وتنسيق المهام بحصول الفرد على معلومات حول إجراءات العمل في المؤسسة.
- التأثير على دافعية الفرد للعمل بتنمية اتجاهه لتفضيل العمل.
- الرفع من الروح المعنوية للفرد وزيادة شعوره بأهمية التفوق والتميز في العمل.

## 2-العوامل غير الخاضعة لتحكم المؤسسة

تمثل في مجموعة المتغيرات والقيود والمواقف التي هي بمنأى على رقابة المؤسسة والتي تحتاج عادة إلى التفحص والتحليل، وبالتالي فهذه المتغيرات تمثل محيط المؤسسة الخارجي بمختلف أبعاده والذي يعبر عنه (Griffin) بأنه "كل شيء خارج حدود المنظمة الذي قد يؤثر فيها". فأثاره تكون على شكل فرص يسمح استغلالها بتحسين أداء المؤسسة، أو تكون خطرا تؤثر سلبا عليها وعلى أدائها وتفترض عليها التكيف اذا أرادت التخفيف من آثارها. ويمكن تقسيم هذه العوامل حسب طبيعتها إلى عوامل اقتصادية، عوامل اجتماعية، عوامل تكنولوجية، عوامل سياسية وقانونية، وفي حقيقة الأمر هذا التقسيم يساعد على التوضيح لا أكثر لأن الفصل بين هذه العوامل على درجة عالية من التعقيد.

**2-1-عوامل اقتصادية:** تتمثل في مجموعة عوامل النظام الاقتصادي الذي تعمل فيه المؤسسة، فالنظام الاقتصادي قد يتيح عناصر إيجابية أو سلبية للمؤسسة تنعكس على أدائها، وأهم المتغيرات الاقتصادية معدلات: الفائدة، والتضخم، والصراف. فمثلا معدلات الفائدة عادة ما تقترن بمصادر التمويل سواء كانت هذه المصادر طويلة أم قصيرة، وتتفاوت هذه المعدلات حسب تفاوت آجال الاقتراض، فمعدلات الفائدة على القروض قصيرة الأجل تكون أقل منه في حالة القروض طويلة الأجل، كما يمكن لمعدلات الفائدة أن ترتفع نتيجة الزيادة في الطلب على رؤوس

<sup>1</sup> Dimitri WEISS, *les ressources humaines*, éditions d'Organisation, Paris, 1999, p431.

<sup>2</sup> Griffin Ricky W, *Management*, 11<sup>th</sup> edition, South Western College Publishing, Cengage Learning, USA, 2013, p60.

<sup>3</sup> عبد المليك مزهود، مرجع سابق، ص 91.

الأموال الحاصل في حالة الرواج الاقتصادي، وهذا الارتفاع يؤثر على أداء المؤسسات التي تقوم بتمويل أصولها عن طريق القروض. كما أن معدلات التضخم التأثير المهم على التكاليف الإنتاج نتيجة الزيادة في مستوى أجور العاملين الحاصلة في حالة الاقتصاديات ذات التضخم المرتفع. كما أن من بين الصفات التي تميز المحيط الدولي للمؤسسة عدم الاستقرار في معدلات صرف العملات، والتي تفرض على المؤسسة أثناء ممارستها لأنشطتها على المستوى الدولي التعامل بعملات تختلف عن العملة الوطنية، وعليها اتخاذ قرارات ملائمة لمواجهة هذه التقلبات في معدلات الصرف، فتكون ملزمة بالاهتمام بحركة العملات وهذا ما يتطلب تحديد مختلف المخاطر المتعلقة بصرف العملات حتى تتمكن من تغطيتها.

**2-2- عوامل اجتماعية:** تتمثل في "العناصر الخارجية المرتبطة بتغيرات سلوك المستهلكين، العلاقات بين مختلف مجموعات المجتمع وبالتأثير الذي تمارسه تلك العناصر على المؤسسات"، ويمكن لهذه المتغيرات أن تكون خفية ومن الصعب التنبؤ أو تحديد تأثيرها على أداء المؤسسات لأنها شديدة الصلة بالعامل البشري، خاصة وأن أثرها يكون على جانب الطلب على المنتجات، وكذلك على القيم والعادات وممارسات العاملين داخل المؤسسة. وعند دراسة متغيرات البيئة الاجتماعية يُلاحظ أن:

- الزيادة السكانية تمثل فرصاً لبعض المؤسسات، حيث يرافقها زيادة في الطلب على منتجاتها؛
- خروج المرأة للعمل يؤدي إلى زيادة الطلب على المنتجات، فيما معناه زيادة دخل الأسرة ومن ثم مشاركة المرأة في القرارات الشرائية؛
- زيادة مستوى التعليم يؤدي إلى زيادة طموحات وتطلعات الأفراد نحو العمل، مما يوفر بيئة عمل جيدة ومستقرة تؤثر على الأداء الفردي.

**2-3- عوامل تكنولوجية:** تتمثل في التغيرات والتطورات التي تحدثها التكنولوجيا الحديثة القادرة على خلق منتجات وعمليات جديدة يسهل من خلالها إيجاد طرق جديدة لتحسين الأداء من خلال المساهمة إلى حد بعيد في تخفيض حجم التكاليف، ونذكر منها المعارف العلمية، البحث العلمي، والإبداعات التكنولوجية، براءات الاختراع... الخ. فالتغيرات التكنولوجية يمكن أن تمس التطورات في تقنيات الإنتاج المحددة لصناعة أو سوق معين وخلق تأثيرات تجارية واسعة فيها، ودور المسير اتجاه هذه العوامل هو اليقظة وتشجيع الإبداع والتجديد داخل المؤسسة.

**2-4- عوامل سياسية وقانونية:** تعتبر هذه المتغيرات من المحددات المهمة للقرارات التي يتخذها المسير كونها لا تؤثر فقط على النتائج التي تحققها المؤسسات، بل يتعداها ليشمل حتى رؤوس الأموال المستثمرة على مستوى الدولة، لذا يولي المسيرون أهمية بالغة لهذه المتغيرات لما تتيحه من فرص وتحديات.

<sup>1</sup> Pierre Bergeron, *la gestion moderne: Théorie et Cas*, Gaëtan Morin éditeur, Quebec, 1993, p38.

فالتغيرات القانونية تحدد الحقوق والواجبات على المؤسسة ومختلف المتعاملين الاقتصاديين معها، إذ أن الاتصاف بالمرونة مع المتغيرات الظرفية للقوانين يعطي أكثر كفاءة وفعالية للإدارة ويساعدها كثيراً على تحقيق أهدافها، كما قد تفسر هذه المتغيرات جزءاً مهماً من فشل أو نجاح الإدارة، وتبين المتغيرات القانونية الشروط التي يجب أن تتوفر داخل القطاع وقواعد العمل فيه مثل: القوانين الضريبية، القوانين المتعلقة بالبيئة، قوانين الاستثمار وحركة رؤوس الأموال وكذلك بالنسبة للاحتياطي الإجباري... الخ. أما مجموع المتغيرات السياسية يعبر عنها بالمناخ السياسي السائد في المجتمع، وهذا المناخ لا يؤثر فقط على النتائج المحققة من قبل المؤسسة، بل يتعداها ليشمل حتى رؤوس الأموال المستثمرة بها، لهذا تولي الإدارة بالمؤسسة أهمية بالغة لطبيعة المتغيرات السياسية بما تحدثه من مخاطر تؤثر على درجة العائد من أنشطة المؤسسات. وبصفة عامة فإن المتغيرات السياسية تؤثر في أداء المؤسسة بصفة مباشرة أو غير مباشرة من خلال ما تفرضه من قيود أو ما توفره من امتيازات مثل: النظم الاقتصادية، الشراكة، التكتلات الإقليمية... الخ.

### المطلب الثالث: تقييم الأداء

#### 1- الجذور التاريخية لتقييم الأداء

تمتد جذور تقييم الأداء تاريخياً إلى فترة خلق الجن والإنس، إذ جسدت آيات القرآن الكريم مفهوم تقييم الأداء وحددت المؤشرات التي وضعها الله سبحانه وتعالى لذلك في قوله تعالى: **[وَنَضَعُ الْمَوَازِينَ الْقِسْطَ لِيَوْمِ الْحِسَابِ وَلَا تُظَلِّمَنَّ أَنْفُسٌ هَيْبَةً]** (سورة الأنبياء: 47)، **[وَالْوَزْنُ يَوْمَئِذٍ الْحَقُّ فَمَنْ ذُكِّلَ مَوَازِينَهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الْفَائِزُونَ]** (سورة الأعراف: 8).

وتطور هذا المفهوم مع التطور الذي شهدته البشرية وتباينت الآراء حوله مع تعاقب الفترات الزمنية وتباين مجالات استخدامه، فقد عُرفت عملية تقييم الأداء كممارسة في الحضارات القديمة وتطورت مفاهيمها بتطور وسائل القياس، حيث بدأت هذه العملية منذ أن بدأ الإنسان يفكر فيما حوله ويُصدر الإشارات للقبول أو الرفض عندما كان يراقب غيره يعمل ويزن أداء الآخرين اعتماداً على تصورات الخاصة، وتوسع استخدام هذه العملية بنشوء الحضارات القديمة ومنها: حضارة وادي الرافدين وحضارة وادي النيل والحضارة الرومانية. وقبل الإسهاب في شرح معنى تقييم الأداء ينبغي توضيح المعنى اللغوي له من خلال الفرق بينه وبين القياس.

**1-1- القياس:** معنى القياس في اللغة: من قاس أي قَدَّر نقول قاس الشيء بغيره أو على غيره أي قدره على مثاله. وهو التحقق بالتجربة أو الاختبار من الدرجة أو الكمية بواسطة أداة قياس فهي عملية تصف بها الأشياء وصفاً كمياً. ويعد القياس اللغة الأكثر فاعلية لإيصال علاقات عددية بين خصائص الأشياء أو الأحداث المقاسة. ويوضح

<sup>1</sup> مقبل علي أحمد علي، استخدام القيمة الاقتصادية المضافة لقياس وتقييم أداء الشركات المساهمة: مدخل محاسبي، أطروحة دكتوراه في المحاسبة، جامعة حلب، سورية، 2010، ص 4-5.

<sup>2</sup> روبرت ثورندينك و البرايث هيجن، القياس والتقييم في علم النفس والتربية، ترجمة عبد الله الكيلاني وعبد الرحمن عدس، مركز الكتب الأردني، عمان، 1989، ص 16.

(Most) أهمية القياس عندما يذكر بأن الشيء الذي لا يمكن قياسه لا يمكن أن نعرف الشيء الكثير عنه وبالتالي لا يمكن إدارته.

والتعريف العام للقياس هو أنه "مقابلة أو مطابقة أحد جوانب أو خصائص مجال معين بأحد جوانب أو خصائص مجال آخر، وتتم هذه المقابلة أو المطابقة باستخدام الأرقام والرموز طبقاً لقواعد معينة، ويفضل استخدام المقاييس الكمية لزيادة دقة التعاريف التي نحصل عليها الأمر الذي يترتب عليه زيادة تفهمنا لهذا الشيء، ويؤكد هذا التعريف على أن أسلوب القياس المناسب هو القياس الكمي، ويركز على دور القواعد والمبادئ في توجيه عملية القياس. وتعتبر عملية القياس بمثابة العمل الأساسي في مجال التطبيق المحاسبي وتزداد أهميته في أي نظام محاسبي، وتكمن أهميته في كونه الخطوة الأولى في عرض المعلومات لمستخدمي القوائم المالية وفي اختبار الأشياء أو الأنظمة أو الأحداث وخصائصها المرتبطة بالمنظمة، لذا فإن أهمية القياس تأتي من الدور الذي يلعبه في عملية اتصال هذه المنظمة بالبيئة الخارجية من خلال توفير المعلومات الملائمة ذات المصدقية والتي تتصف بالموضوعية والثقة وتقدم إلى متخذي القرارات عند الحاجة إليها.

**1-2- التقييم:** التقييم تعد مرحلة تأتي بعد عملية القياس، ذلك أن القياس هو عملية التقييم الجبري للشيء المدروس في صيغة رقم أو عدد أو مبلغ أو نسبة مئوية، مصحوبة بوحدة القياس كالوزن أو الطول أو المساحة أو الوحدات النقدية أو السرعة أو الكتلة الحجمية أو عدد المرات أو الزمن، وذلك على شكل نتيجة صماء من غير تعليق، ثم يلي بعد ذلك التقييم، والذي يتضمن إصدار الحكم على النتيجة المتحصل عليها أو التي ينبغي الوصول إليها استناداً إلى مبادئ وفرضيات أو مقارنة بالسلوك السابق في ضوء صدق نتائج القياس والأهداف المحددة والمعلومات التي يتم على أساسها القيام بعملية التقييم، وعلى أساس المحصلة النهائية لعملية التقييم يتم اتخاذ قرار سليم ومناسب لتعديل المسار أو تحسينه أو تطويره.

وعليه فإن العلاقة والفرق بين القياس والتقييم يكمن في أن التقييم أشمل من القياس لكونه يحوي جوانب كمية أو كيفية ويهدف إلى الحكم ومن ثم المساهمة في التطوير، وأن القياس هو عبارة عن إحدى الأدوات التي يستخدمها التقييم في إصدار الحكم ويعد الخطوة الموصلة إلى التقييم ويجب أن يكون المقياس الذي نقيس به متعارفاً عليه ومحدداً ومتفقاً عليه لدى الجميع حتى يكون التقييم ذو مصداقية.

وينبغي التمييز بين التقييم والتقييم فكلمة التقييم تعني تعديل أو تحسين أو تطوير الشيء ليصل إلى المكان المحدد له في ضوء الظروف الفعلية المتاحة، أما كلمة التقييم تعني إعطاء قيمة للشيء أي تحدد قيمته أو تقدير موقف

<sup>1</sup> بكر إبراهيم محمود، الإفصاح الإعلامي وأثره على وظيفة القياس المحاسبي في العراق، مجلة الإدارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية، بغداد، العراق، العدد 71، 2008، ص 8.

<sup>2</sup> عباس مهدي الشيرازي، مرجع سابق، ص 62.

<sup>3</sup> دادن عبد الغني، قياس وتقييم الأداء المالي في المؤسسات الاقتصادية نحو إرساء نموذج للإنذار المبكر باستعمال المحاكاة المالية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007، ص 20.

ما في ضوء دراسة مدى تحقيق هذا الموقف، وبالرغم من الارتباط القوي بينهما فمن غير المعقول أن نحدد عملية تقييم بدون أن يتبعها تقويم وإلا فإن عملية التقييم ستكون إضاعة للوقت والجهد والمال والعكس من ذلك صحيح.

## 2- مفهوم وطبيعة عملية تقييم الأداء

**2-1- مفهوم تقييم الأداء:** ينظر الكثير من الباحثين إلى عملية تقييم الأداء على أنها مرحلة أو جزء من عملية المراقبة، باعتبارها تنصّب على الإنجازات المحققة من طرف المؤسسات من خلال فحص مدى كفاءة وفعالية أدائها عند قيامها بممارسة أعمالها وتنفيذ برامجها المختلفة، ذلك أن هذه المؤسسات تكون عرضة للمساءلة من قبل المساهمين والمستثمرين والجهات ذات العلاقة عن الاستخدام الأفضل للموارد ومدى مساهمتها في تحقيق الأهداف التي أنشأت من أجلها. كما أن عملية تقييم الأداء لا تقتصر على المعلومات المالية البحتة، فالجوانب الاجتماعية، السياسية، الثقافية، البيئية يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار، فالكتاب يقترحون طريقة عملية لتقييم الجوانب الأربعة السابقة وهي: الاستدامة، الكفاءة الاقتصادية، الموارد البشرية، شرعية المنظمة لدى المجموعات الخارجية. فتقييم الأداء يعبر عن استخدام الأدوات للقيام بها، كما أن تقييم الأداء يوجب أن يكون الشخص قادراً على التمييز بين ما يجري تقييمه والتدابير المستخدمة لتقييم الأداء.

وبالتالي فقد عرّفت عملية تقييم الأداء بأنها "تعبّر عن تقييم نشاط الوحدة الاقتصادية في ضوء ما توصلت إليه من نتائج في نهاية فترة مالية معينة، وهي تهتم أولاً بالتحقق من بلوغ الأهداف المخططة والمحددة مقدماً، وثانياً بقياس كفاءة الوحدة في استخدام الموارد المتاحة سواء كانت موارد بشرية أو رأسمالية". ويقول: (Thietart) "التقييم هو أداة تسمح بمراجعة إذا كانت النتائج المحققة تتطابق مع النتائج المنتظرة، ما يسمح باتخاذ الإجراءات التصحيحية". فعملية تقييم الأداء عبارة عن علمية تحليل انتقادي شامل للخطط والأهداف واستغلال الموارد المالية والبشرية والمادية أحسن استغلال بحيث يؤدي ذلك إلى تحقيق الأهداف والخطط المرسومة، وتسمح بعملية تقييم الأداء في المؤسسة من تحديد الانحرافات ليتمكن القائمون عليها من اتخاذ قرارات صحيحة وتفادياً لانحرافات في المستقبل.

ويقول (HAMADOUCHE) "أن التقييم هو مجموعة من الميكانيزمات التي تسمح بمراقبة النتائج (المالية، الاقتصادية، الاجتماعية، السياسية...) المحققة ومقارنتها مع الأهداف (المالية، الاقتصادية، الاجتماعية، السياسية...) المسطرة، واتخاذ التدابير اللازمة لتصحيح الفروقات".

<sup>1</sup> ضحي محمد أسعد عداس، استخدام أسلوب القياس المرجعي لتحسين أداء شركات الأدوية - دراسة تطبيقية على القطاع الدوائي في سوريا، مذكرة ماجستير - كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2004، ص 96.

<sup>2</sup> Hachimi Sanni Yaya, Op.cit, p09.

<sup>3</sup> عبد الملك مزهود، مرجع سابق، ص 95.

<sup>4</sup> Raymond-Alain Thietart, *La stratégie de l'entreprise*, 2<sup>ème</sup> édition, MC GRAW-HILL, Paris, 1990, p23.

<sup>5</sup> Ahmed HAMADOUCHE, Op.cit, P142.



وتقوم عملية تقييم الأداء على عدة معايير ومؤشرات التي تعتبر الدلالات التي تؤشر بصحة المسارات المتخذة، فهي وسيلة للمراقبة الفعالة والتخطيط لكي يتم تحسين وتطوير الأداء في المستقبل، مما يجعلها تتداخل بشكل كبير مع ما يعرف بـ "مراقبة التسيير" التي هي الأخرى تركز على المقارنة، وتعمل على جعل النتائج تتطابق مع الأهداف، ويظهر ذلك واضحاً من تعريفها إذ يقول (M.GERVAIS): "مراقبة التسيير هي الأسلوب الذي يضمن من خلاله مسيرو المؤسسة بأن استغلال الموارد المتاحة يتم بفعالية وكفاءة بهدف جعل النتائج مطابقة لأهداف النظام". وفي محاولة للتفريق بين المفهومين (مراقبة التسيير وتقييم الأداء) يقول (M.SADEK) "إن تقييم الأداء ووظيفة مراقبة التسيير هما على درجة كبيرة من الارتباط والتكامل، إلا أنه لا يمكننا أن نعتبرهما مترادفين، بل الأحسن أن نقول أن تقييم الأداء ما هو إلا نتيجة لمراقبة التسيير وجزء مهم منها".

ومنه يمكن صياغة التعريف التالي: "تقييم الأداء عملية تحليل انتقادي للتأكد من مدى استخدام واستغلال المؤسسة لمواردها المتاحة بمستوى عالٍ من الكفاءة، وذلك خلال فترة زمنية معينة، عن طريق إجراء المقارنات بين المستهدف والمتحقق من الأهداف بالاستناد إلى مقاييس ومعايير معينة".

**2-2- أهمية عملية تقييم الأداء:** عملية تقييم الأداء عملية متشعبة ومتداخلة تصب في النهاية نحو تحقيق غايات وطموحات كافة الأطراف التي لها علاقة بالمؤسسة، ويجب أن يتلاءم نظام تقييم الأداء مع أهداف المؤسسة واستراتيجيتها وأن يتغير وفقاً لتغير تلك الأهداف واتجاه الاستراتيجيات الجديدة بها.

ويمكن تجسيد أهمية تقييم الأداء من خلال ما يلي:

- يعكس التطور التاريخي للمؤسسات ويمكن من تحليل أنشطتها للفترات الماضية وبالتالي التنبؤ بأدائها للفترات المستقبلية، فنتائج عملية تقييم الأداء تعتبر قاعدة معلومات موضوعية وحقيقية يمكن للمؤسسة أن تستعملها خصوصاً في مقارنة وضعيتها مع منافسيها و ثم تحديد الآليات والإجراءات الضرورية لتحسينها.
- عملية تقييم الأداء المرشد الأساسي نحو الأنشطة المضيفة للقيمة والواجب توجيه الطاقات البشرية والقدرات المالية والمادية نحوها، لتحقيق التنسيق بين هذه الأنشطة ومن ثم ترشيد استخدام الموارد المتاحة لدى المؤسسة، وإبراز الأنشطة غير المولدة للقيمة والتي يتطلب الأمر الاستغناء عنها.
- يوفر مقياساً لمدى نجاح المؤسسات في تحقيق أهدافها المرسومة من خلال متابعة تنفيذ هذه الأهداف ضمن الخطة المحددة لفترة معينة من الزمن.
- يكشف عن قدرة الإدارة على استغلال الموارد المتاحة لدى المؤسسة في تحقيق أهدافها ومدى نجاحها في عملية التخطيط والتنفيذ، وبالتالي التأسيس لنظام الحوافز والمكافآت.
- يوفر المعلومات الضرورية اللازمة لمختلف الجهات المستفيدة (مستثمرين، دائنين، زبائن...) على النحو التي تتيح صورة واضحة عن كيفية سير أنشطة المؤسسة والتزامها بالتوجيهات الصادرة، فالمستوى العالي من الأداء يجعل المؤسسة

<sup>1</sup> Michel GERVAIS, *Contrôle de gestion*, 6<sup>ème</sup> édition, Economica, Paris, 1997, p13.

- محل ثقة من طرف المتعاملين معها كالبنوك والمؤسسات المالية مثلا، بالإضافة إلى اكتسابها السمعة الجيدة أمام زبائنهم ما يساعد حتما على رفع قدراتها التنافسية.
- المساهمة في تحقيق نظام تقييم شامل للأداء على مستوى الاقتصاد الوطني، وذلك بالاعتماد على نتائج التقييم
  - الأداء ابتداء بالمؤسسة ثم الصناعة ثم القطاع.
  - يوفر الفرصة نحو إيجاد نوع من المنافسة بين الأقسام المتماثلة أو بين الوحدات في المؤسسة الواحدة أو بين الأفراد العاملين فيها باتجاه زيادة المنتج كماً وكيفاً وتحسين الجودة مع ترشيد التكاليف.
  - يساعد على اكتشاف الانحرافات السلبية والإيجابية على النحو الذي يسهل مهمة تحليلها والبحث عن أسبابها وتوجيه الإدارة العليا إلى تعزيز الإيجابية منها ومعالجة السلبية منها.
  - تنشيط الأجهزة الرقابية على أداء عملها عن طريق المعلومات التي يقدمها، فيكون بمقدورها التحقق من قيام المؤسسات بنشاطها بكفاءة عالية وإنجازها لأهدافها المرسومة كما هو مطلوب.

### 2-3- أهداف عملية تقييم الأداء: إن الأسباب التي تدعو المؤسسات لتقييم أدائها نذكر منها:

- تساعد مؤشرات تقييم الأداء على تزويد المستويات الإدارية المختلفة بالوسائل التي تكفل تخطيط الأداء المتعلق بدائرة نشاطهم، وعليه نجد أن قراراتهم يمكن أن تركز على حقائق موضوعية وليس تخمينات شخصية.
- تعد مؤشرات تقييم الأداء إذا ما ارتكزت على أسس سليمة، بمثابة حوافز للمورد البشري بالمؤسسة، تعمل على تحرير طاقاته نحو الأداء المبدع، وفي هذا الاطار يقول (A.KHEMAKHENE) "إذا عرف شخص مسبقاً أن عمله سيخضع للرقابة، فإنه سيتصرف بصفة مغايرة عما إذا كان يعرف أن عمله لن يخضع للرقابة أو التقييم...".
- تساعد مؤشرات تقييم الأداء المستويات الإدارية المختلفة على اكتشاف الانحرافات التي يقتضي الأمر تحليلها للوقوف على أسبابها والعمل على تشخيصها حتى يمكن اتخاذ الإجراءات التصحيحية، وبناء عليه نجد أن مؤشرات تقييم الأداء تساعد جميع المستويات بالمؤسسات على ممارسة الوظيفة الرقابية.
- تحدد عملية تقييم الأداء المدى الذي يتحقق عنده تحمل المسؤوليات.
- إظهار مدى إسهام المؤسسة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال العمل على استغلال مدخرات المستثمرين احسن استغلال بإحداث افضل توليفة بين العائد والتكلفة، والتخلص من عوامل الهدر والضياع في الموارد الوطنية.

### المطلب الرابع: الأسس والقواعد العامة لتقييم الأداء

- وإن تفاصيل عملية التقييم تختلف من نشاط لآخر داخل نفس القطاع، بل قد تختلف من مؤسسة لأخرى ويرجع هذا الاختلاف إلى الرابطة التي تربط عملية تقييم الأداء بتنظيم المؤسسة والإمكانيات المتاحة لها وأهدافها ومجالات نشاطها، وهذا ما يؤدي إلى أن عملية وضع نظام لتقييم الأداء في أي مؤسسة يتطلب مراعاة مجموعة من

<sup>1</sup> Ahmed HAMADOUCHE, Op.cit, p145.

الشروط الرئيسية التي تعتبر في غاية الأهمية نظراً لأن تجاهلها من شأنه أن يجعل عملية التقييم في غاية الصعوبة أو يفقدها الفوائد المنتظرة منها. فيُعمدُ في عملية تقييم الأداء أساساً متنوعاً لتنفيذ تقييم الأداء، حيث يجب أن يتم التنسيق بين الأسس المختلفة لتكون عملية تقييم الأداء فعالة في تحقيق الأهداف. وفيما يأتي أهم الأسس:

### 1-تحديد الأهداف

إن أي وحدة اقتصادية تقوم لأجل تحقيق أهداف معينة سواء على المدى القصير أو الطويل والتي يجب أن تكون غير متعارضة مع بعضها البعض، لأن الأهداف قصيرة الأجل حتماً في حقيقتها يجب أن تؤدي في النهاية إلى تحقيق الأهداف طويلة الأجل. ولإجراء تقييم أداء أي وحدة يقتضي التعرف على الأهداف التي تريد تحقيقها والتي يتعين تحديدها بشكل واضح ودقيق، مستعينين بالأرقام والنسب والتوصيف الملائم، لأن الوحدة الاقتصادية لا يتوقف دورها عند رسم السياسات على الهدف العام لنشاطها بل يجب أن تتوسع لتشمل جميع الأهداف التفصيلية لها. والمقصود بوضوح الأهداف أن يتم وضع هذه الأخيرة بشكل دقيق وتفادي الأهداف الواسعة التي يصعب التحكم فيها وبالتالي تحقيقها، ففي هذا الإطار فإن التحديد الكتابي للأهداف ربما يعتبر أساسياً ليتسنى للقائمين على المؤسسة معرفتها واعتمادها كمرجع رئيسي تتخذ على أساسه القرارات. ولا يقف الأمر عند التحديد الواضح لهذه الأهداف بل يجب أن يمتد لتحديد البعد الزمني لكل هدف من الأهداف مع مراعاة التناسق فيما بينها حتى تكون بالوضوح الكافي أمام جميع المسؤولين عن التنفيذ طالما أنها تمثل الأساس الذي يتم بموجبه تقييم الأداء. لذلك لا بد من اعتماد مؤشرات علمية وواقعية ممكنة التطبيق كأساس في تحديد الأهداف، فهذا الأمر يتطلب برمجة هذه الأهداف إلى خطة عمل لكافة الأقسام والوحدات داخل المؤسسة مثل خطة المبيعات، خطة الإنتاج والتخزين... وغيرها، وبالتالي وضع الخطط الإدارية والخدمية والاستثمارية وخطة الربحية الملائمة في ضوء مسؤولياتها تجاه المجتمع.

### 2-تحديد الخطط التفصيلية لإنجاز الأعمال

تعني هذه الخطوة وضع خطة تفصيلية لأوجه النشاط للعمل في الوحدة الاقتصادية وتعني وضع خطة أو أكثر لكل مجال من مجالات النشاط لكي تكون هذه الأنشطة مبرمجة من حيث الكم والزمن والتكلفة والعائد المتوقع لكل نشاط. فتعدد الخطط يقتضي التنسيق فيما بينها على ضوء الأهداف المحددة فهذه الخطط هي تفاصيل للخطط الرئيسية لتحقيق الهدف. والتي توضح فيها الموارد المادية والبشرية والمالية المتاحة للوحدة وتحديد مصادرها وكيفية الحصول عليها والأساليب الفنية والإدارية والتنظيمية التي تتبعها في إدارة واستخدام هذه الموارد وطبيعة الإنتاج والتسويق ونوع التقنية المستخدمة وأساليب إعداد القوى العاملة وتدريبهم. ففي ضوء تلك البرامج أو الموازنات

<sup>1</sup> مجيد الكرخي، تقوم الأداء في الوحدات الاقتصادية باستخدام النسب المالية، ط1، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014، ص 37.

<sup>2</sup> يوحنا عبد آل آدم و سليمان اللوزي، دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم كفاءة أداء المنظمات، ط 2، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2005، ص 202.

<sup>3</sup> مجيد الكرخي، مرجع سابق، ص 37.

التخطيطية الفرعية يتم تحديد تكلفة تحقيق الهدف ودرجة مرونتها وحجم الأرباح المستهدفة، لذا يخطط لتحقيق الأهداف بأقل تكلفة ممكنة وأعظم عائد.

### 3-تحديد مراكز المسؤولية

إن مركز المسؤولية يتمثل بجزء أو قطاع أو وحدة فرعية للمنظمة والتي يكون فيها المدير مسؤول عن أنشطة محددة ويمكن مساءلة المدير عن الأنشطة المحددة له بغض النظر عن مستوى هذا المدير، وكلما ارتفع المستوى الإداري للمدير اتسع نطاق مركز المسؤولية الذي يديره، حيث بموجب تقسيم بنية أي وحدة اقتصادية إلى مراكز مسؤولية تتضح معالم المسؤولية ولا يختل مبدأ السلطة فيها مما يسهل عملية المساءلة لنتائج التنفيذ، ويتم تقييم الأداء من خلال مقارنة النتائج بالتزام المرؤوس بتنفيذها، وفي ضوء ذلك يحقق المركز النشاط المعهود إليه طبقاً للسلطة الممنوحة وفي حدود الموارد الاقتصادية الموضوعة تحت تصرفه، وهكذا يتم تقييم أداء الوحدات الاقتصادية من خلال عملية تقييم أداء مراكز المسؤولية فيها، واكتشاف الانحرافات وتحليلها وتفسيرها ووضع الحلول البديلة لها وإعلام الجهات المسؤولة بذلك من خلال مراكز المسؤولية.

### 4-تحديد معايير ومؤشرات واضحة للأداء

يعد تحديد المعايير محور الارتكاز في عملية تقييم الأداء، وكلما توافرت في هذه المعايير جوانب الوضوح والدقة والواقعية والقدرة على عكس الجوانب المختلفة لنشاط كل مركز من مراكز المسؤولية وآثار القرارات التي تتخذ في هذه المراكز على أنشطتها فإن التقييم سوف يحظى بالنجاح، لذلك لا بد أن يتم اختيار المعايير التي تكون معبرة وملائمة للحالة موضوع القياس. وتعتبر معايير أو مؤشرات تقييم الأداء بمثابة تعبير كمي لأهداف الوحدات الاقتصادية لذا يجب على المؤسسة أن تضعها مسبقاً وتحددها بشكل واضح مما يجعل العمال على علم بالقاعدة أو الأساس الذي سيقومون عليه، وهذا من شأنه أن يدفعهم ويجفزهم نحو بذل الجهود الإضافية وجعل نشاطاتهم تصب مباشرة في الطريق المؤدي إلى تحقيق الأهداف النهائية المعبر عليها بمعايير التقييم، وأن تتجنب اختيار معايير يتطلب احتسابها أو استخدامها في تقييم النتائج إجراءات حسابية معقدة يصعب فهمها، ويقول (M.GERVAIS) في هذا "أن عملية تقييم الأداء لا يمكنها أن تنجح إلا بالاستناد على معايير تتوفر على خاصيتين مهمتين هما: الصدق والثبات". فيكون المعيار محل صدق إذا كان يعطي نفس النتائج في حالة استعماله أكثر من مرة ومهما اختلفت الظروف التي أستعمل فيها، أما الثبات فهي عندما تكون نتائج المعيار تعكس إلى حد ما الحقائق وذات درجة واقعية مقبولة.

### 5-وجود جهاز مناسب للمتابعة وجمع المعلومات

ينبغي متابعة ومراقبة التنفيذ الفعلي وتسجيل النتائج بصورة مستمرة، إذ إن الملاحظة أو المراقبة المنتظمة

<sup>1</sup> Charles T. Horngren et al., **Cost Accounting: A Managerial Emphasis**, 14<sup>th</sup> edition, Prentice Hall, New Jersey, USA, 2011, p199.

<sup>2</sup> جميل جريسات، موازنة الأداء بين النظرية والتطبيق، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 1995، ص 95-96.

<sup>3</sup> Michel GERVAIS, Op.cit, p623.

والدورية لمؤشرات الإنجاز تعطي الإدارة فرصة لمتابعة العمليات التشغيلية للأنشطة واتخاذ الإجراءات التصحيحية اللازمة في الوقت المناسب. ومما لا شك فيه أن عملية جمع البيانات والمعلومات وتحليلها تستغرق وقتاً طويلاً وتُكلف الوحدة موارد مادية ومالية وبشرية، فقد تفضل عملية تقييم الأداء في بعض الحالات لعدة أسباب منها ارتفاع تكاليف جمع المعلومات والبيانات المتعلقة بمؤشرات الأداء أو عدم توفر الموارد المالية والدعم لمثل هذه البرامج والأنشطة خصوصاً من الإدارة العليا، وكذلك إذا لم تتوفر الكفاءات القادرة على فهم واستيعاب كافة الجوانب المتعلقة بها. لذلك يجب أن تتم هذه العمليات في ظل إطار محدد على ضوء الحاجة إلى البيانات تفادياً للحصول على بيانات لا حاجة لها أو وجود قصور في البيانات المجمعة، وهذا الأمر يعتمد على مدى سلامة نظام المعلومات وكفاءته في توفير غالبية البيانات في الوقت المناسب.

#### 6- تحديد الجهات المسؤولة عن تقييم الأداء وإعداد التقارير

إن مسؤولية تقييم أداء الوحدة الاقتصادية سوف تختلف بحسب النظام الاقتصادي المعمول به في المجتمعات، ففي القطاع الخاص أو المجتمعات الرأسمالية يكون أصحاب الوحدة (المستثمرين والمساهمين) مسؤولين أساساً عن العملية، أما في القطاع العام أو في المجتمعات ذات الاقتصاديات الموجهة تنتقل هذه المسؤولية إلى أجهزة مركزية وبمشاركة من خارج الوحدة الاقتصادية. كما يجب أن تعكس تقارير الأداء كافة المؤشرات ومقاييس الأداء، وأن يكون عرض المعلومات بشكل واضح وسهل الفهم، كذلك يجب إيصالها إلى المستفيدين منها.

### المبحث الثالث: تقييم الأداء المالي

هناك من يرى بأن "الأداء المالي سيبقى المقياس المحدد لمدى نجاح المنظمات، وأن عدم تحقيق المنظمات للأداء المالي بالمستوى الأساسي المطلوب يعرض وجودها واستمرارها للخطر"، لذا فإن التوجه نحو تقييم الأداء وفق المنظور المالي يعد من أكثر التوجهات رسوخاً وتطوراً. وهذا ما أكده (David Otley) بأن الأداء المالي يعتبر الهدف الرئيسي للمؤسسات، وأن مؤشرات تستخدم للدلالة على تحقيقه، وآليات التحفيز والمراقبة داخلها. كما أن حالة تفوق المؤسسة على غيرها في مجال الأداء المالي يضمن لها مركزاً تنافسياً متفوقاً ويفتح الآفاق أمامها للانطلاق نحو تعزيز ذلك المركز وتطويره ويعطي لها ميزة تنافسية.

#### المطلب الأول: مدخل إلى الأداء المالي

##### 1- مفهوم تقييم الأداء المالي

تقييم الأداء المالي هو "قياس النتائج المحققة أو المنتظرة على ضوء معايير محددة سلفاً ومن ثم مدى تحقيق الأهداف لمعرفة مستوى الفعالية، وتحديد الأهمية النسبية بين النتائج والموارد المستخدمة مما يسمح بالحكم على درجة الكفاءة". ويعرف أيضاً "بمدى تحقيق القدرة الإيرادية والقدرة الكسبية في المؤسسة، حيث أن الأولى تعني قدرة المؤسسة على توليد إيرادات سواء من أنشطتها الجارية أو الرأسمالية أو الاستثنائية، بينما تعني الثانية قدرة المؤسسة على تحقيق فائض من أنشطتها الموضحة سابقاً من أجل مكافئة عوامل الإنتاج وفقاً للنظرية الحديثة". ومنهم من يرى أنه "مدى مساهمة الأنشطة في خلق القيمة أو الفعالية في استخدام الموارد المالية المتاحة من خلال بلوغ الأهداف المالية بأقل التكاليف المالية". والبعض الآخر "بمدى تمتع وتحقيق المؤسسة لهامش أمان، يزيل عنها العسر المالي، ظاهرة الإفلاس أو بتعبير آخر مدى قدرة المؤسسة، على تصدي للمخاطر والصعاب المالية".

والأداء المالي يعرف من خلال العوامل التالية:

- العوامل المؤثرة في المردودية المالية؛
- أثر السياسات المالية المتبناة من طرف المسير على مردودية الأموال الخاصة؛
- مدى مساهمة معدل نمو المؤسسة في إنجاح السياسة المالية وتحقيق الفوائض المالية؛

<sup>1</sup> وائل محمد ادريس و طاهر محسن منصور الغالي، الإدارة الاستراتيجية منظور منهجي متكامل، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص 481.

<sup>2</sup> Andy Neely, **Business performance measurement**, Cambridge University Press, UK, 2004, p04.

<sup>3</sup> دادن عبد الغني، مرجع سابق، ص 34.

<sup>4</sup> Ghassen Allani, **Performance des entreprises cibles avants la prise de contrôle**, dans la revue du financier, N°157, Jan-Fev, 2006, p47.

<sup>5</sup> السعيد فرحات جمعة، الأداء المالي لمنظمات الأعمال، دار المريخ للنشر، الرياض، 2000، ص 38.

<sup>6</sup> دادن عبد الغني، مرجع سابق، ص 35.

<sup>7</sup> Philippe Lorrino, **Comptes et récit de la performance**, éditions d'Organisation, Paris, 1996, p48.

## 2- أسباب تباين مفاهيم الأداء المالي

يعود السبب في تباين وتحديد مفهوم الأداء المالي إلى أسباب رئيسية منها:

**2-1- اختلاف رؤى الباحثين حول تحديد مفهوم الوظيفة المالية وعلاقتها بالقرارات المالية،** فالتباين الحاصل في دور الوظيفة المالية بالمؤسسة عبر الزمن جعل من عملية تحديد مفهومها أمراً معقداً، فكان كل تعريف يتوافق مع المهام المنوطة بها حسب الفترة، حيث أسندت إلى الأنشطة المالية المتنوعة التي تقوم بها وذلك من خلال تنفيذها لوظائف فنية متخصصة كالتحليل المالي، تقييم المشروعات، إعداد وتفسير التقارير المالية وغيرها. كما تم إسنادها إلى القرارات المالية المتخذة من خلال تدبير الموارد المالية الضرورية للتجهيز العقلاني والسير العادي للمنشأة وذلك في الوقت المناسب وباستعمال الوسائل الاقتصادية، وهذا مع ضمان الاستقلالية المالية وكذا حرية نشاطها الصناعي والتجاري، والواقع أنه لم يتمكن من تحديد وتوضيح والكشف عن طبيعة الوظيفة المالية، الأمر الذي يجعلها غامضة. وهذا الغموض سببه تباين وجهات نظر المهتمين.

**2-2- تطور النظرية المالية الكلاسيكية إلى نظرية مالية معاصرة والتحول من منظور رأس المال المالي والمادي إلى رأس المال الاقتصادي القائم على خلق القيمة والثروة،** اعتبرت النظرية المالية الكلاسيكية الإدارة المالية في المؤسسة بأن لها دور المزود بالأموال، وتبنت الإدارة المالية وفق المنظور نظرية الاقتصاد الجزئي النيوكلاسيكي منذ وقت بأن الهدف الأساسي للمؤسسة والمالية هو تعظيم الربح، الذي يعتبر المبرر الأساسي لوجود أي مؤسسة لأنه يسمح لها بتعزيز طاقتها التمويلية التي تستعملها في توسيع قدراتها الإنتاجية وتطويرها أو على الأقل الحفاظ عليها، وبالتالي الصمود أمام منافسة المؤسسات الأخرى والاستمرار في النشاط. لكن سرعان ما انهار هذا المفهوم بسبب الانتقادات التي وجهت لهدف تعظيم الربح منها: الغموض، تجاهل المخاطر، الأفق القصير، تجاهل القيمة الزمنية للنقود. وفي ظل ظروف اتسمت بالتعقيدات وظروف عدم التأكد فضلاً على التحديات التي تواجهها المؤسسات، وازدياد التدخل الحكومي، والتقدم التكنولوجي، ودور النقابات واتحادات العمال، وحدة المنافسة، إلى جانب انفصال الملكية عن الإدارة... وغيرها، أدت كلها إلى بروز هدف مالي حديث مدعم من طرف الملاك وهو تعظيم القيمة السوقية لسعر السهم. حيث يعتقد العديد من رواد الإدارة المالية وعلى رأسهم كل من (Haley)، و (Schall)، و (Pogue)، و (Lall)، و (Van Horne)، أن تعظيم قيمة المؤسسة أو ما يعبر عنه أحياناً بالقيمة السوقية للأسهم العادية أو تعظيم ثروة الملاك يمكن أن يكون مقبولاً من وجهة نظرهم كهدف للإدارة المالية.

<sup>1</sup> Jean-Luc Charron & Sabine Sépari, *Organisation et gestion de l'entreprise : manuel et application*, 2<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 2001, p250.

<sup>2</sup> نيفين عبد القادر حمزة إبراهيم حال، استخدام مدخل القيمة الاقتصادية المضافة في تقييم الأداء الخاسبي للشركات: دراسة نظرية تطبيقية، مذكرة ماجستير في المحاسبة، جامعة بورسعيد، مصر، 2014، ص 31.

<sup>3</sup> Hervé Hutin, *Toute la finance d'entreprise en pratique*, éditions d'Organisation, Paris, 2000, p253.

<sup>4</sup> منير إبراهيم هندي، الإدارة المالية: مدخل تحليلي معاصر، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2003، ص 14.

2-3- تطور المؤشرات المحاسبية التي تعتمد على الربح في القياس إلى مؤشرات مالية واقتصادية تعتمد على تحديد العائد الاقتصادي السليم للشركة، إن المداخل التقليدية المبنية على الربح والتي كانت على صلة مباشرة بقياس العوائد والأرباح فشلت في توفير معلومات دقيقة عن نتائج عمليات المؤسسات وعن المركز المالي الحقيقي لها، مما يؤدي إلى اتخاذ قرارات مضللة نتيجة للقصور الذي تعاني منه المؤشرات المحاسبية. حيث استمرت هذه النظرة إلى غاية سنة 1995 أين أصبح الاهتمام بمؤشرات المردودية، ذلك أن المؤشرات المحاسبية ذات صلة بالأرباح لا تعطي صورة واضحة حول إمكانات المؤسسة ومدى قدرتها على تحقيق عوائد، فضلا عن عدم نفعية المؤشرات المحاسبية في فترات التضخم النقدي. فتداركت النظرية المالية (في محاولة للتغلب على قصور المداخل التقليدية لتقييم الأداء) بمدلول المؤشرات الاقتصادية التي استخدمت جنبا وموازاة مع المؤشرات السوقية لما تكتسبه هذه الأخيرة من قوة تفسيرية للبيئة الاقتصادية والضوابط السوقية التي تحكم المؤسسة.

### 3- أهمية تقييم الأداء المالي

- بسبب الندرة النسبية للموارد التي تعتمد عليها المؤسسات مقارنة بحجم الاحتياجات المالية الكبيرة لها وازدياد حدة التنافس على هذه الموارد بين المتعاملين الاقتصاديين، فإن مخرجات عملية تقييم الأداء المالي تسعى إلى تحقيق أقصى العوائد من الموارد لضمان ديمومة واستمرار المؤسسة ونموها وتطورها.

- يعد أحد الأدوات الأساسية للعملية الإدارية (التسييرية) حيث يوفر للإدارة نظاما متكاملا للمعلومات الدقيقة والموثوقة، من خلال مؤشرات محددة وبيانات تستخدم في قياس مدى تحقيق المؤسسة لأهدافها، والتعرف على اتجاهات الأداء فيها، وبالتالي فهو أداة لتدارك الثغرات والمشاكل التي قد تظهر في حياة المؤسسة، فالمؤشرات المالية التي توفرها عملية التقييم نظام إنذار مبكر عن المخاطر المتعلقة بنقص السيولة، أو ثقل الديون وشكل العسر المالي (الفني أو الحقيقي)، وبذلك تنذر إدارتها بضرورة معالجة الخلل.

- ضمن منظور استراتيجي، فإن مؤشرات الأداء المالي يمكن استخدامها كمؤشرات أساسية في عملية التحليل الداخلي للمنظمة، فالأداء المالي يعتبر استراتيجية مهمة فيما يتعلق بالعوامل البيئية الخارجية، إذ أن المنظمة ذات الأداء المالي العالي، تكون أكثر قدرة على الاستجابة في تعاملها مع الفرص والتهديدات البيئية الجديدة كما أنها تتعرض لضغط أقل من أصحاب المصالح والحقوق، مقارنة بغيرها من المنظمات التي تعاني من الأداء المالي المتردي.

- نتائج عملية تقييم الأداء المالي تستخدم لتقييم الكفاءة والفعالية للأقسام ومراكز المسؤولية.

- نتائج تقييم الأداء المالي توفر المعلومات المالية لمستخدمي القوائم المالي والأطراف المعنية بنشاط المؤسسة من ملاك، مستثمرين، دائنين، عملاء، عمال، محللون ووسطاء ماليين، مصالح ضريبية... الخ.

<sup>1</sup> نيفين عبد القادر حمزة إبراهيم حال، مرجع سابق، ص31.

<sup>2</sup> خالد محمد بني حمدان و وائل محمد صبحي إدريس، الاستراتيجية والتخطيط الاستراتيجي: منهج معاصر، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص 392.



- يعتبر أداة لاتخاذ القرارات الاستثمارية وتوجيهها تجاه المؤسسات الناجحة، فعملية تقييم الأداء المالي تعمل على توجيه أموال المستثمرين إلى المؤسسة التي تشير مؤشراتها المالية إلى النجاح والتفوق.

- أداة للاستخدام الداخلي للتحفيز والسيطرة على أنشطة الإدارة في المؤسسة لزيادة القيمة الإجمالية للعمل.

### المطلب الثاني: نماذج تقييم الأداء المالي وعلاقتها بتحقيق القيمة للمساهمين

غالباً ما تعتمد المؤسسات في تقييم الأداء المالي على قائمتي المركز المالي (الميزانية) والدخل (جدول حسابات النتائج) مستعملة في ذلك أدوات التحليل التقليدية كالنسب المالية باعتبارها الأداة الأساسية للحكم على ربحيتها وكفاءتها التشغيلية وسيولتها، غير أن ما يؤخذ على هذه الأساليب أنها أدوات تشخيص للمشاكل التي قد تعترض المؤسسة ولا توفر صورة دقيقة عن الوضعية المالية الحقيقية، وهذا ما تطلب تحديث أدوات ووسائل القياس التي تركز على القيمة، والذي تجسد في نماذج "خلق القيمة"، هذا الأخير الذي كان نتاج إفرزات البيئة المالية الجديدة، سواء تعلق الأمر بتسارع وتيرة المنافسة بين المتعاملين الاقتصاديين في سوق رأس المال أو بالدور المتنامي للمساهم المؤسسي والذي برز بوضوح في السنوات الأخيرة وظهور منظمات عدة بغرض تعزيز مكانته، حيث بدأت العديد من المؤسسات في التركيز على هدف تحقيق القيمة للمساهمين استجابة منها للضغوط التي يمارسونها لتحقيق هذا الهدف، ومع تطور البورصات العالمية وما توفره من بيانات ومعلومات، أصبح هدف "خلق القيمة" المسار الاستراتيجي المالي الجديد لأغلب المؤسسات خاصة منها المسعرة في البورصة، لما يوفره من إمكانية استخدام مداخله لتقييم أداء الأقسام المختلفة داخل المؤسسة إذا كانت المؤسسة تعمل بمفهوم مراكز الربحية، كما يعد المقياس الملائم لقدرة الإدارة على توليد الأرباح من الأصول أو ما يعبر عنه بالاستثمارات التي قامت بها المؤسسة خلال حياتها. وهو ما يجعل من هذه المقاربة أسلوباً ملائماً لتقييم الأداء خاصة في ظل الدور الجديد الذي تضطلع به الإدارة والمتمثل في التقييم الاقتصادي وليس المحاسبي للنظر بأفق أبعد، وبالتالي التخلص من النموذج المحاسبي التقليدي الذي يركز على الربح والذي يمثل مقياساً مشوهاً للقيمة. كما أن مداخل التقييم حسب هذه المقاربة تقيس مدى قدرة الموارد على خلق قيمة إضافية، وبالتالي يحقق نظام خلق القيمة جملة من المزايا أهمها:

- تعتبر القيمة أفضل مقياس للأداء باعتبارها المقياس الوحيد الذي يمتاز بالشمول وبالتالي فهو مفيد لأغراض اتخاذ القرار، إذ يمكن عن طريق زيادة القيمة للمساهمين تعظيم القيمة بالنسبة لأصحاب المصالح الآخرين الزبائن، العاملين، الحكومة وغيرهم.

- من بين أصحاب المصالح، يعد المساهمون الوحيدون الذين يعظمون تلقائياً مصالح أصحاب المصلحة أثناء سعيهم إلى تعظيم مصلحتهم.

<sup>1</sup> Andy Neely, Op.cit, p12.

<sup>2</sup> N VISWANADHAM & POORNIMA LUTHRA, **Models for measuring and predicting shareholder value: A study of third party software service providers**, Sādhanā, Vol.30, Parts 2&3, April/June 2005, p477.

- إن الوحدات لاققتصادية التي تعجز عن أنشاء قيمة للمساهم سوف تواجه ابتعاد تدفقات رأس المال بعيدا عنها باتجاه منافسيها الذين يخلقون قيمة لهم.

ويعد خلق القيمة للمساهم مفهوما تحليليا يمكن أن يركز سواء على الأمد القصير أو الأمد الطويل، أو كليهما مما يساعد على تجاوز جوانب الضعف من حيث البعد الزمني في هدف تعظيم الربح، وتحليل القيمة للمساهم قابل للتطبيق على جميع الوحدات المكونة للمؤسسة مما يكسبها نظرة شاملة لأداء محفظة أنشطتها، ويمكن لهذا المنهج استخدامه مترافقا مع استعمال مجموعة مقاييس يتوقع لها أن تمنح الإدارة رؤية واسعة لمحفظة أنشطة المؤسسة.

### 1- تطور أنظمة تقييم الأداء المالي

تلعب أنظمة تقييم الأداء دوراً حيوياً في حياة المؤسسات المعاصرة، لذا فإن عملية اختيار المقاييس تعد واحدة من أصعب التحديات التي تواجهها هذه المؤسسات، حيث تساعد هذه المقاييس على وضع وتقييم الأهداف والخطط الاستراتيجية، كما تؤدي إلى تحفيز ومكافأة المديرين ودفعهم نحو تحسين الأداء عبر الزمن، كما أن المعلومات المستخدمة في تقييم الأداء يمكن أن تكون مالية وغير مالية.

ولقد حظيت مقاييس الأداء المحاسبية التقليدية منذ القرن العشرين باهتمام الباحثين والمهتمين من خلال استخدامها كمؤشرات لتقييم الأداء المالي، واعتمدت تقليدياً الشركات بشكل كبير على مؤشرات مثل: حصة السهم من الأرباح (EPS)، معدل العائد على الأصول (ROA)، معدل العائد على الاستثمار (ROI)، معدل العائد على حقوق الملكية (ROE)... الخ.

كما شهدت مقاييس الأداء بصورة عامة تقدماً ملحوظاً فلم يقتصر التطور على مقاييس الأداء المالية فقط وإنما تضمن استخدام مقاييس غير مالية تركز على جودة المنتجات والخدمات المقدمة وإرضاء كل من الزبائن والعمالين، مما دفع العديد من الوحدات نحو الدمج بين مقاييس الأداء المالية وغير المالية في تحديد النتائج المتحققة واتخاذ القرارات التي تعمل على تحقيق النمو المستقبلي للمؤسسة. وقد صاحب هذا التطور مرور مقاييس الأداء بمراحل متعددة يمكن إيجازها بالآتي:

**1-1- مرحلة ما قبل الستينيات:** صاحبها انتشار استخدام مقياس معدل العائد على الاستثمار (ROI) الذي قدمه (Alfred P. Sloan) واعتمدت عليه شركة (General Motors) بصورة كبيرة في عملية تقييم الأداء. وقد أوضحت العديد من الدراسات الأكاديمية ومنها دراسة (Leonard Crum) التي نشرت عام 1929 أنه كذلك تم استخدام نسبة هامش الربح إلى المبيعات كمقياس رئيس لأداء الشركات، وفي العام نفسه نشر المدير الإداري للوحدة (Standard Statistics) كتاباً قدم من خلاله تحليلاً إحصائياً ركز فيه على البيانات المحاسبية المستخدمة لحساب

مقاييس الأداء والتي تقدم أساساً لعملية اتخاذ القرار.

**1-2-مرحلة الستينيات:** ركزت مقاييس الأداء في هذه الفترة على تحقيق الأهداف المالية حيث تأكدت سيطرة مقياس معدل العائد على الاستثمار (ROI) في الوحدات الأمريكية، فقد تم استخدامه مع مقياس صافي الربح (NP) ومقياس ربحية السهم (EPS) في التخطيط والرقابة واتخاذ القرارات، وقد انتقد الباحث (David Solomon) هذا المقياس واقترح استخدام مقياس الدخل المتبقي (Residual Income) لتقييم أداء إدارة الوحدة وحثها على تحقيق القيمة للمساهمين، كما تم الاستعانة بهذا المقياس في وضع نظام الحوافز والمكافآت الخاصة بالوحدة وقد تم استخدام الموازنات لأغراض القياس والرقابة وعندئذ لم تكن مقاييس الأداء غير المالية شائعة الاستخدام في تلك الفترة.

**1-3-مرحلة السبعينيات:** شهدت هذه المرحلة تطوراً ملحوظاً لمقاييس الأداء المالية ومحدوداً بالنسبة لمقاييس الأداء غير المالية، كما أظهرت نتيجة الاستقصاء الذي تم إجراؤه عام 1978 أن مقياس معدل العائد على الاستثمار (ROI) لا يزال أكثر المقاييس شيوعاً في تقييم الأداء ومن ثم صافي الربح (NP) ومقياس الدخل المتبقي (RI)، كما تم استخدام العديد من المقاييس الأخرى مثل ربحية السهم (EPS) في وضع أنظمة الحوافز والمكافآت. ويمكن القول: إن الوحدات ركزت في تلك الفترة على المقاييس المالية للأداء واستخدام مقاييس الأداء غير المالية بصورة محدودة في عملية التخطيط الاستراتيجي ومنها ما يتعلق بإدارة الموارد البشرية وبعض المهام الصناعية وكذلك الاهتمام بدرجة إرضاء الزبائن والتركيز على الجودة لأنه يمثل ميزة تنافسية مهمة.

**1-4-مرحلة الثمانينات وحتى الآن:** وجهت الانتقادات في هذه المرحلة إلى المقاييس التي تعتمد على الربحية، حيث أن الاعتماد على هذه المقاييس قد يدفع بوحدة الأعمال في بعض الأحيان إلى اتخاذ القرارات التي من شأنها العمل على تقليل القيمة المحققة للمساهمين في الأجل الطويل، مما أدى الاتجاه إلى مقاييس الأداء التي تعتمد على القيمة والتي من أشهرها مقياس القيمة الاقتصادية المضافة (EVA) والتي اعتمدت عليه العديد من الوحدات في قياس وتقييم الأداء المالي وفي وضع نظم الحوافز والمكافآت بها.

كما شهدت المقاييس غير المالية للأداء تطوراً ملحوظاً فقد اقترح (Kaplan & Norton) عام 1983 مدخلاً لتقييم الأداء يشتمل على مجموعة من المقاييس التي تعطي إدارة الوحدة معلومات شاملة عن وضع الشركة ككل وتشمل على مقاييس مالية ومقاييس تشغيلية غير مالية مكتملة لها تركز على رضا الزبائن، العمليات الداخلية، الابتكارات، التحسين المستمر. وفي عام 1992 قدم الباحثان مدخل بطاقة الأداء المتوازن (BSC) والتي تشتمل على أربع مقاييس: مقياس الزبائن؛ مقاييس العمليات الداخلية؛ مقاييس التعلم والنمو؛ مقاييس مالية.

<sup>1</sup> Balkcom, J.E. et al., **Strategic performance measurement: lessons learned and future directions**, Journal of Strategic Performance Measurement, April/May, 1997, p22.

<sup>2</sup> Ibid, p23.

<sup>3</sup> بجاء محمد حسين منصور، المداخل المقترحة لقياس وتقييم الأداء المالي والتشغيلي والاستراتيجي في منشآت الأعمال الحديثة، مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية، جامعة الإسكندرية، العدد 1، 2002، ص 271.

## 2- مقاييس تقييم الأداء المالي التقليدية

يقول (Lord Kelvin) في هذا الصدد "إذا كنت لا تقدر قياسه، فإنه لا وجود له"، فهذا يدل على أن الأداء المالي متعدد الأوجه ويشمل المقاييس الكمية التي تصفه، وأن المقاييس الكمية له هي مجرد بدائل للتعبير عنه.

**2-1- مقياس الربح الصافي (NP) Net Profit:** يعتبر الربح المبرر الأساسي لوجود أي مؤسسة لأنه يسمح لها بتعزيز طاقتها التمويلية التي تستعملها في توسيع قدراتها الإنتاجية وتطويرها أو على الأقل الحفاظ عليها، وبالتالي الصمود أمام منافسة المؤسسات الأخرى والاستمرار في النشاط، ما يعني أن المؤسسة قادرة على تعويض ومكافأة الملاك الذين ساهموا في نشاطها مما يعزز من ثقتهم فيها ويشجعهم على مواصلة التعامل معها. بموجب هذا المقياس تسعى المؤسسة إلى الاستخدام الأفضل للموارد المتاحة لديها بأفضل الوسائل الممكنة، إذ هذا سيعبر عن سيطرة المؤسسة على التكاليف مقارنة بالمؤسسات المنافسة، فهامش الربح الصافي مثلاً هو مقدار الربح المتحقق بعد الفوائد والضرائب عن المبيعات أو الإيرادات البيعية.

ولقد تعرض هذا المقياس إلى كثير من الانتقادات تدور معظمها حول افتقاده إلى الواقعية وعدم الدقة، وأن تعظيم هذا المقياس لا يترتب عليه بالضرورة تعظيم القيمة للمساهمين، وكذلك للأسباب الآتية:

- إن الربح المحاسبي كمياري لتقييم الأداء يركز فقط على الأداء في الأجل القصير، الأمر الذي قد يدفع بالإدارة إلى اتخاذ بعض الإجراءات الخاطئة ذات التأثير السلبي على الأداء في الأجل الطويل وذلك من أجل تحسين صورة الأداء في الأجل القصير.

- إن استخدام الربح كأداة لتقييم الأداء لا يوفر المعلومات الكافية عن الأسباب التي أدت إلى تحقيق هذه النتائج.

- تباين الآراء في الفكر المحاسبي حول مفهوم الربح الواجب استخدامه كأساس لتقييم الأداء، فضلاً عن تباين آراء كل من المحاسبين والاقتصاديين حول أسس قياس هذا الربح.

- يتجاهل المخاطر وهذا بشأن التدفقات النقدية المستقبلية، فالمؤسسة تفضل التدفقات النقدية المؤكدة على غير المؤكدة في حالة تساوي تلك التدفقات، ففي حالة الاعتماد على الربح فالانحياز عملية التقييم يكون تجاه المشروعات الأكثر ربحاً بغض النظر عن المخاطر، في حين أن المساهمين لا يقبلون بالمشاريع ذات المخاطر المرتفعة.

**2-2- مقياس ربحية السهم (EPS) Earnings per share:** يُعد مقياس ربحية السهم من المؤشرات شائعة الاستخدام في المؤسسات التي يتم تداول أسهمها بالسوق المالي، فهو يهدف إلى قياس أداء المؤسسة خلال الفترة المالية التي تعد عنها التقارير المالية، ويعتمد في حسابه على عنصر في قائمة الدخل هو: صافي الربح. لكن في بعض

<sup>1</sup> Andy Neely, Op. Cit, p74.

<sup>2</sup> عطا الله وراد خليل، استخدام أسلوب المحاسبة عن القيمة المضافة لتقييم الأداء المالي للشركات الأردنية، المؤتمر العلمي المهني السادس لجمعية المحاسبين القانونيين الاردنيين حول: مهنة المحاسبة في خدمة الاقتصاد، عمان، 2004، ص 3.

الأحيان قد تُظهر قائمة الدخل البنود غير العادية وغير المتعلقة بالنشاط وكذلك قد تنعكس التغيرات في الطرق المحاسبية التي تستخدمها المؤسسة (مثل تغير طريقة تسعير المخزون) على قائمة الدخل، وفي هذه الحالة فإن المؤسسة تعتمد في حساب ربحية السهم على صافي الربح بعد استبعاد هذه البنود أو تقوم بحسابه بناءً على صافي الربح على أن تفصح الوحدة عن العناصر السابقة في الإيضاحات المتممة للقوائم المالية.

ويتم حساب مقياس ربحية السهم كما يأتي:

ربحية السهم (EPS) = صافي الربح / المتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية القائمة خلال الفترة

كما أن مقياس ربحية السهم تعرض لمجموعة من الانتقادات منها:

- إن النمو في ربحية السهم ليس بالضرورة يعبر بصدق عن حقيقة الأداء فقد لا يصاحبه ارتفاع في أداء الأسهم، وقد أثبتت الدراسات التي قامت بها شركة (Stern Stewart) أن الوحدات التي تحقق زيادة كبيرة في معدل نموها من الممكن أن يؤدي ذلك إلى إهدار في القيمة للمساهمين.

- هناك بعض أوجه القصور في إعداد القوائم المالية التي تتخذ أساساً لحساب مقياس ربحية السهم، فقائمة الدخل تتجاهل تكلفة رأس المال (الأموال الخاصة) وتأخذ في الاعتبار تكلفة رأس المال المقترض فقط وهذا ما سيؤثر على مدلول صافي الربح.

**2-3- مقياس معدل العائد على الاستثمار Return On Investment (ROI):** يعتبر هذا المقياس أحد مؤشرات الربحية فهو يعكس مدى قدرة المؤسسة على تحقيق العائد على الأموال المستثمرة فيها أكانت مملوكة أم مقترضة، وكذلك التنبؤ بهذه القدرة مستقبلاً، فيتم تشكيل علاقة بين الأموال المستثمرة والنتيجة المصاحبة لها. ويرجع الفضل في استخدام فكرة مقياس الربحية معبراً عنها في شكل معدل العائد على رأس المال المستثمر إلى شركة (DuPont).

ويتم حساب معدل العائد على الاستثمار وفق المعادلة التالية:

العائد على الاستثمار (ROI) = صافي الربح / إجمالي الأموال المستثمرة

يسمح تحليل هذه النسبة بمعرفة ثلاث تأثيرات أساسية ملخصة ضمنها وهي: تسيير الهوامش؛ تسيير الأصول خاصة معرفة معدل دوران الأصول؛ وأخيراً الأثر الخاص بالمبيعات المرتبط بالسوق. فشركة (DuPont) أولى الشركات التي ميزت العديد من العلاقات المتبادلة التي تؤثر على العائد على الاستثمار، ويمكن ملاحظة أن معدل العائد على الاستثمار يتأثر من خلال قرارات المدير حول التسعير، مزيج مبيعات المنتجات، الميزانية الرأسمالية للوسائل الجديدة،

<sup>1</sup> فهمي مصطفى الشيخ، التحليل المالي، ط1، SME Financial Inc، رام الله، فلسطين، 2008، ص 48.

<sup>2</sup> مقبل علي أحمد علي، مرجع سابق، ص 52.

<sup>3</sup> Henri Bouquin, **Le contrôle de gestion**, 4<sup>ème</sup> édition, Presses Universitaires de France (PUF), Paris, 1998, p258.

وحجم مبيعات المنتجات، والمسائل المالية الأخرى، وبالتالي المؤشر مركب من العديد من العلاقات (السبب والنتيجة) والعناصر المالية المترابطة، وبإمكان المدير أن يحسن العائد على الاستثمار من خلال زيادة المبيعات، وخفض التكاليف، أو خفض الأصول.

ويتسم هذا المقياس بالعديد من المزايا منها:

- يعد من أكثر مقاييس الأداء المالي استخداماً خصوصاً في المؤسسات الصناعية وذلك لسهولة حسابه، حيث يتم استخراج مكوناته من القوائم المالية المنشورة، كما أنه يساعد على تحديد مدى نجاح سياسة الاستثمار التي تتبعها المؤسسة.

- يستعمل هذا المؤشر في حالة التسيير عن طريق الأقسام، إذ نجده من بين الأدوات المستعملة لرفع أداء مسؤولي الوحدات الذين يتم دفعهم وتشجيعهم لتطوير اتخاذ القرارات اللامركزية على مستوى وحداتهم، حيث يصبح المؤشر مقياساً لأداء مديري الوحدات والأقسام والوسيلة التي يتم من خلالها تقييم أدائهم من طرف مسؤوليهم (الإدارة العليا).

- يمثل المقياس رقماً وحيداً شاملاً يتأثر ويؤثر في المركز المالي للمؤسسة فهو يدمج عناصر الربح من إيرادات وتكاليف الاستثمار في نسبة واحدة.

- قابلية هذا المقياس للتحليل مما يساعد على تحديد العوامل المؤثرة فيه من خلال تحليل هوامش صافي الربح.

وعلى الرغم من المزايا إلا أن هناك بعض أوجه القصور التي تحد من استخدامه من قبل البعض ومنها:

- بسبب البساطة الكبيرة والسطحية لهذا المقياس قد يترتب على استخدامه اتخاذ العديد من القرارات الخاطئة فيما يتعلق بالتخلص من الأصول والتي تؤثر عادة في حياة المؤسسات لضخامة المبالغ المالية المرتبطة بها.

- قد يؤدي تحقيق معدلات عالية من هذا العائد إلى زيادة درجة المخاطرة التي قد تتعرض لها المؤسسة والتي تكون عادة مرتبطة برأس المال المستثمر المترتب بالاستدانة.

- يتم حساب هذا المقياس من خلال الاعتماد على القوائم المالية والتي بدورها تمتثل في إعدادها على النظم المحاسبية الخاضعة لقواعد قانونية وضريبية والتي تؤثر كثيراً على المعنى الذي تؤديه مختلف المقادير المحاسبية، والتي من بينها الربح، هذه النظم قد تختلف من مؤسسة إلى أخرى ومن قطاع لآخر ومن دولة لأخرى، الأمر الذي يتطلب القيام بتسويات للبيانات المحاسبية حتى يمكن المقارنة على أساس سليم.

- تركيزه على المدى القصير للأداء المالي، فالمعدل يركز على الربح في الأجل القصير ما يدفع المديرين إلى تفضيل الاستثمارات ذات المردود الآني (العوائد المؤكدة في الأجل القصير)، فيعتبر ذلك إجحافاً لكثير من الاستثمارات، والتي في أغلبها تدر عوائد في فترة تفوق طويلة.

<sup>1</sup> Susan V. Crosson & Belverd E. Needles, Jr., **Managerial Accounting**, 8<sup>th</sup> edition, Houghton Mifflin Company, Boston, New York, 2008, p 362.

<sup>2</sup> هوارى سويسى، دراسة تحليلية لمؤشرات قياس أداء المؤسسات من منظور خلق القيمة، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 07، 2010-2009، ص 56-57.

<sup>3</sup> Susan V. Crosson & Belverd E. Needles, Jr., Op.cit, p366.

2-4- مقياس الدخل المتبقي (Residual Income (RI): استخدم هذا المقياس لتقييم أداء الأقسام داخل المؤسسات، بسبب أوجه القصور التي صاحبت استخدام معدل العائد على الاستثمار، فعلى سبيل المثال شركات مثل (General Motors) و (General Electric) و (Coca-Cola) و (UPS) الآن تستخدم الدخل المتبقي لقياس الأداء.

فمفهوم الدخل المتبقي لديه تاريخ طويل، وهذا ما أكده (Alfred Sloan) في "سنواتي مع جنرال موتورز" حيث يقول: "إن جنرال موتورز استعملت هذه المقاربة خلال 1920، كما أن شركة "جنرال إلكتريك" بالولايات المتحدة الأمريكية اهتمت بالدخل المتبقي خلال الخمسينيات والتي يرجع البعض الفضل لها في استعماله".

ولعل إرجاع سبق والفضل في بروز هذا المؤشر وتطبيقه في الميدان مؤسسة "جنرال إلكتريك" هو الاعتماد على هذا المؤشر كوسيلة لقياس الأداء عقب نهاية الحرب العالمية الثانية التي بدأ يشهد فيها مؤشر العائد على الاستثمار انتقادات لاذعة ويعرف محدودية في تقييم الأداء، على عكس ما قامت به مؤسسة "جنرال موتورز" في سنوات العشرينيات من القرن الماضي، حينما استعملت المؤشر بشكل ثانوي بمعية المؤشر الأساسي المعروف آنذاك والذي كان في أوج شهرته في أوساط مسيري المؤسسات، والممثل في العائد على الاستثمار.

أما على المستوى النظري، فنجد أن مفهوم الدخل المتبقي قديم في النظرية الاقتصادية، حيث أكد الاقتصاديون منذ (A.Smith) على أن المهمة الاجتماعية للمؤسسة هي تعظيم القيمة لملاكها، وبالتالي يجب أن تحقق المؤسسة أرباحاً تفوق تكلفة القروض ورأس المال المملوك. غير أن أول باحث اهتم بهذا المؤشر - تحت اسم الدخل المتبقي وكوسيلة لقياس الأداء - هو (Preineich) وذلك في سنوات الثلاثينات من القرن الماضي.

ويمثل الدخل المتبقي الفائض الناتج عن الربح المحاسبي بعد تغطية تكلفة رأس المال المستثمر، وقد حث الاقتصاديون منذ القرن الماضي على ضرورة أن تركز الوحدات على هدف تعظيم القيمة للمساهمين، ولذلك لا بد أن تعمل هذه الوحدات على تحقيق عوائد تفوق تكلفة رأس مالها من الملكية والاقتراض، وهو ما يميز هذا المقياس عن المقاييس التي تعتمد على صافي الربح المحاسبي والتي تأخذ في اعتبارها تكلفة رأس المال المقترض فقط (الفوائد).

وطبقاً لهذا المفهوم فإن الدخل المتبقي ليس عبارة عن نسبة لكن يعبر عن مبلغ نقدي، يمكن التعبير عنه بالفرق بين صافي ربح التشغيل بعد الضرائب وقيمة التكلفة المتوسطة لرأس المال المستثمر بها، على النحو الآتي:

الدخل المتبقي (RI) = الدخل التشغيلي - (معدل المطلوب على العائد على الاستثمار × الأصول المستثمرة)

<sup>1</sup> Susan V. Crosson & Belverd E. Needles, Jr., Op.cit, p364.

<sup>2</sup> M. Bromwich & M. Walker, **Residual income past and future**, Management Accounting Research, 9, 1998, p392.

<sup>3</sup> هوارى سويسى، مرجع سابق، ص 59.

<sup>4</sup> Susan V. Crosson & Belverd E. Needles, Jr., Op.cit, p364.

<sup>5</sup> Ibidem.

إذا كانت نتيجة الدخل المتبقي موجباً فإنه يمثل أرباحاً إضافية تزيد عن العائد الذي يطلبه أصحاب رأس المال المقترض والملكية، وبالتالي فإنه يعكس الزيادة في ثروة المساهمين، وعلى العكس إذا كان الدخل المتبقي سالباً فإنه يعكس انخفاضاً في ثروة المساهمين.

إن الدخل المتبقي يوفر معلومات ذات قيمة أعلى مقارنة بمعدل العائد على الاستثمار، ويمكن تعظيم الدخل المتبقي من خلال تخفيض تكلفة رأس المال المستثمر، من خلال أحد الإجراءين وهما:

- تخفيض المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال المستثمر، وقد يكون هذا التصرف خارج نطاق تحكم الإدارة بالتوجه ناحية المؤسسات المالية ذات الفوائض المالية الضخمة والتي تمنح معدلات فائدة منخفضة عن القروض.

- تخفيض رأس المال المستثمر، ويشترط في هذه الحالة أن يكون الجزء الممكن تخفيضه زائداً عن احتياجات الاستثمار للمؤسسة والمتمثل في الاستثمارات العاطلة كالعقارات.

إن أهمية هذا المقياس يرجع إلى أسباب عديدة منها:

- يساعد على توجيه سلوك المؤسسات التي تعمل بنظام الأقسام على اتخاذ القرارات ذات الأثر الكبير من طرف المديرين، ذلك أن المؤسسات التي تنتهج اللامركزية في تنظيمها وتتوسع في تفويض سلطة اتخاذ القرارات إلى المستويات الأدنى في الهيكل التنظيمي، يجب أن تغير من نظم الرقابة الداخلية، وأن تعيد التفكير في نظم قياس الأداء والحوافز حتى تضمن اتخاذ القرارات من قبل مديري عمليات التشغيل الأمر الذي يبرر الحاجة لمؤشر الربح المتبقي.

- استخدامه لمساعدة الإدارة على التخلص من الاستثمارات التي لا تولد عوائد.

- يعد أكثر مرونة من مقياس معدل العائد على رأس المال المستثمر، وذلك لأن هناك معدلات مختلفة من تكلفة رأس المال يمكن تطبيقها على الاستثمارات التي يترتب عليها مستويات مختلفة من المخاطر.

وبالرغم من الجوانب الإيجابية السابقة لهذا المقياس، فقد لوحظ عدد قليل نسبياً من الاستخدامات العملية له، إذ أن حوالي 10% فقط من كبريات الشركات في الولايات المتحدة الأمريكية و20% فقط في المملكة المتحدة تستخدم مقياس الدخل المتبقي مع مقاييس أخرى. فقد واجه هذا المقياس بعض الانتقادات ذلك أن الشركات تفضل استخدام مقياس معدل العائد على رأس المال المستثمر لتقييم الأداء المالي بدل الدخل المتبقي لأن:

- العائد على الاستثمار عبارة عن نسبة، أي أن معدل العائد على الاستثمار لقسم يمكن مقارنته مع العائد لأقسام أخرى داخل الوحدة الواحدة أو مع الشركات كلها، في حين أن الدخل المتبقي عبارة عن مقياس نقدي مطلق ما يعني ذلك صعوبة المقارنة.

<sup>1</sup> M. Bromwich & M. Walkerf, Op.cit, p393.

<sup>2</sup> COLIN DRURY, **Management and Cost Accounting**, 8<sup>th</sup> edition, Cengage Learning EMEA, UK, 2012, p491.



- ميل المستخدمين الخارجيين لاستخدام العائد على الاستثمار كمقياس للأداء الشركة، لذلك ترغب إدارة الشركات في استخدامه حتى يتلاءم مع المقياس الذي تستخدمه هذه الجهات الخارجية في قياس الأداء الاقتصادي العام للشركة. صعوبة فهم منطقية خصم تكلفة رأس المال من صافي الربح لدى بعض المديرين على الرغم من سماحهم بخصم التكاليف المرتبطة بفوائد القروض من البنوك والدائنين، ويرجع السبب في ذلك إلى أن النوع الثاني من التكاليف يمثل تكلفة صريحة بينما يمثل النوع الأول تكلفة ضمنية يتعلق بتكلفة الفرصة البديلة.

وقد أثبتت نتائج الاستطلاعات التي قام بها (Drury et al.) عام 1993 لمقاييس الأداء المستخدمة من قبل الشركات في المملكة المتحدة إلى وجود تفضيل قوي لمعدل العائد على رأس المال المستثمر على مقياس الدخل المتبقي.

**2-5- مقياس العائد على حقوق الملكية (ROE):** اعتبر مقياس العائد على حقوق الملكية من بين المؤشرات الأكثر استخداماً من طرف المحللين الماليين لفترة طويلة باعتباره مقياساً متكاملًا يصف العلاقة بين العائد والمخاطرة، ويُعرف أيضاً باسم العائد على الأموال الخاصة، أو مؤشر المردودية المالية. يستخدم لقياس مقدار الربح المتحقق من حقوق المساهمين، وبالتالي معدل الربح الصافي الذي يجنيه المستثمرون من استثمار أموالهم كمرودود عن مخاطرهم وتوظيف أموالهم، مما يدل على كفاءة الإدارة في توظيف أموال المستثمرين. ويتم حساب معدل العائد على حقوق الملكية وفق المعادلة التالية:

$$\text{العائد على حقوق الملكية (ROE)} = \text{صافي الربح} / \text{القيمة الدفترية لحقوق الملكية}$$

حسب نظام (DuPont) فأنا نحتاج لفهم دوافع تحقيق معدل العائد على الملكية من خلال: الهوامش العالية؛ الاستخدام الفعال للأصول؛ والرفع العالي التي تؤدي كلها إلى أعلى عائد على حقوق الملكية.

$$\text{ROE} = (\text{صافي الربح} / \text{إجمالي حقوق الملكية}) \times (\text{صافي المبيعات} / \text{صافي المبيعات})$$

$$\text{ROE} = (\text{صافي الربح} / \text{صافي المبيعات}) \times (\text{صافي المبيعات} / \text{إجمالي حقوق الملكية})$$

$$\text{ROE} = (\text{صافي الربح} / \text{صافي المبيعات}) \times (\text{صافي المبيعات} / \text{إجمالي الأصول}) \times (\text{إجمالي الأصول} / \text{إجمالي الأصول})$$

$$\text{ROE} = (\text{صافي الربح} / \text{صافي المبيعات}) \times (\text{صافي المبيعات} / \text{إجمالي الأصول}) \times (\text{إجمالي الأصول} / \text{إجمالي حقوق الملكية})$$

$$\text{ROE} = \text{هامش الربح الصافي} \times \text{معدل دوران الأصول} \times \text{مضاعف حقوق الملكية}$$

- **هامش الربح الصافي (NPM):** هامش الربح الصافي مفيد في قياس الربحية التي تبين قدرة المؤسسة على تحقيق الربح من خلال الأنشطة التي تقوم بها، حيث أنه نسبة هامش الربح الصافي تعرفنا قيمة الربح الناتج من صافي المبيعات أو من الإيرادات الصافية للمبيعات، كما أن نسبة هامش الربح الصافي تدل على مدى قدرة المؤسسة

<sup>1</sup> مقبل علي أحمد علي، مرجع سابق، ص 57.

<sup>2</sup> فهمي مصطفى الشيخ، مرجع سابق، ص 47.

<sup>3</sup> Jonathan Berk et al., **Fundamentals of Corporate Finance**, 2<sup>nd</sup> edition, Pearson Education, Boston, 2012, p37.

<sup>4</sup> Ibid, p38.

للتحكم والسيطرة على تكاليفها كونها تأخذ بعين الاعتبار جميع الإيرادات والنفقات حتى تلك المحققة من الأنشطة الاستثنائية، كما أن هذه النسبة تعتبر وسيلة جيدة للمقارنة بين المؤسسات المتخصصة بنفس الصناعة أو في صناعات مختلفة لمعرفة أي مجال هو مريح أكثر.

تحسب بالعلاقة:

$$\text{هامش الربح الصافي (NPM)} = \text{صافي الربح} / \text{صافي المبيعات}$$

- **معدل دوران الأصول (ATO):** ويسمى إنتاجية الأصول، حيث يدل على الاستعمال الأفضل للأصول. يقاس بالعلاقة التالية:

$$\text{معدل دوران الأصول (ATO)} = \text{صافي المبيعات} / \text{إجمالي الأصول}$$

- **مضاعف حقوق الملكية (EM):** أو ما يعرف بالرافعة المالية التي تقيس المخاطر المتعلقة باستخدام أموال الملكية ضمن هيكل رأس مال الشركة، فقد أشار العديد من الكتاب والباحثين في مجال الأدب المالي إلى مفهوم الرفع المالي بأنه استخدام أموال الغير بتكاليف ثابتة والتي قد تكون في شكل قروض أو أسهم ممتازة، أي أن الرفع المالي مرتبط بهيكل تمويل الشركة، فكلما زاد الاعتماد على المصادر الخارجية للتمويل تزداد درجة الرفع المالي، ويصبح الرفع المالي فعالاً إذا استطاعت الشركة استثمار الأموال المقترضة بمعدل يزيد عن تكلفة أموال الاقتراض، وإذا لم تنجح الشركة في ذلك فإنها ستعرض لخطر أكبر وتحقق خسارة أكبر مما يعني فقدان ميزة استخدام الرفع المالي بهيكلها التمويلي. أكد (Reich) على أن الرفع المالي يؤثر سلباً على مرونة الشركة في دفع ما عليها من التزامات مالية للغير، وأن ارتفاع مستوى الرفع المالي يلزم إدارة الشركة بتخفيض مصروفاتها وخاصة في مجال البحث والتطوير من أجل توفير السيولة لخدمة الديون وهذا ما ينعكس سلباً على المركز التنافسي للشركة وكفاءتها الإنتاجية مستقبلاً، حيث يتم قياس مضاعف حقوق الملكية بالعلاقة التالية:

$$\text{مضاعف حقوق الملكية (EM)} = \text{إجمالي الأصول} / \text{حقوق الملكية}$$

ومضاعف حقوق الملكية هو الاختلاف فقط في نسبة الدين التي تقيس مدى نفوذ الدائنين الماليين، يمكن أن تفسر على أنها نسبة أصول الشركة التي يتم تمويلها عن طريق الديون، تحسب بالعلاقة التالية:

$$\text{نسبة الدين (المديونية)} = \text{إجمالي الديون} / \text{إجمالي الأصول}$$

نسبة الرافعة المالية تعتبر أداة لتقييم الملاءة وهيكل رأس المال، يتم التعبير عنها على النحو التالي:

<sup>1</sup> وليد ناجي الحياي، التحليل المالي، منشورات الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، الدنمارك، 2007، ص 171.

<sup>2</sup> فهمي مصطفى الشيخ، مرجع سابق، ص 59.

<sup>3</sup> الياس خضير الحمدوني و فائز هليل سريح الصبيحي، العلاقة بين الرفع المالي وعوائد الأسهم: دراسة في عينة من الشركات الأردنية المساهمة، مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، العراق، المجلد 4، العدد 8، 2012، ص 150.

<sup>4</sup> محمد جموعي قريشي و محمد جموعي قريشي، تقييم أداء المؤسسات المصرفية-دراسة حالة لجموعة من البنوك الجزائرية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 3، 2005، ص 91.

<sup>5</sup> <http://www.investopedia.com/terms/d/debtratio.asp>

<sup>6</sup> <http://www.investopedia.com/terms/l/leverageratio.asp>

الرافعة المالية = إجمالي الديون / حقوق الملكية

ومع ذلك فإن من عيوب معدل العائد على حقوق الملكية أنه يدمج نتائج السياسة التمويلية التي تتبعها المؤسسة، ونعني بذلك أن صافي الربح بعد الضريبة يتضمن تكلفة الأموال المقترضة والمتمثلة في مجموع الفوائد التي تدفعها المؤسسة لمقرضيهها، هذه الفوائد تدرج ضمن حساب المصاريف المالية، في حين أن حقوق الملكية لا تتضمن مجموع قروض المؤسسة.

**2-6- مقياس العائد على الأصول (ROA) Return On Assets:** يعتبر العائد على الأصول من مؤشرات الأداء التشغيلي ذات الأهمية في رصد مدى استغلال الشركة لأصولها لتوليد الأرباح، بمعنى أن هذا المعدل يشير إلى مدى ربحية الشركة بالنسبة لمجموع أصولها، فالنسبة تعتمد بشكل كبير على نوع الصناعة وحجم الأصول المستخدمة في الإنتاج، وبالتالي تستخدم للمقارنة بين الشركات في القطاع. فمعدل العائد على الأصول يقيس كفاءة استخدام الأصول المستثمرة (المادية، المالية، الفكرية) لتحقيق عائد مناسب يبرر التكاليف الخاصة بالاستثمار في هذه الأصول. وبالتالي يقع على عاتق إدارة الشركة مسؤولية الاستخدام الكفء لتلك الأصول ومسؤولية التمويل للحصول عليها. يقاس العائد على الأصول، من خلال العلاقة التالية:

العائد على الأصول (ROA) = صافي الربح / إجمالي الأصول

وتستخدم معادلة (DuPont) في بيان أسباب الارتفاع أو الانخفاض في العائد على الأصول حيث تربط بين نسبي هامش الربح الصافي ومعدل دوران الأصول في طريقة لتحليل أكبر قدر من بنود القوائم المالية لمعرفة أوجه القصور لمحاولة تفاديها مستقبلاً أو أوجه التفوق لمحاولة تعزيزها، كما يلي:

العائد على الأصول (ROA) = هامش الربح الصافي × معدل دوران الأصول

ويتم تحليل بنود الأرباح من إيرادات وتكاليف وكذلك بنود المبيعات من كميات وأسعار بيع، كما يتم تحليل بنود الأصول من أصول ثابتة ومتداولة للوصول من هذه المنظومة للأسباب التي تزيد من كفاءة العائد على الأصول.

### المطلب الثالث: التأصيل العلمي للنماذج الحديثة لتقييم الأداء المالي المرتكزة على خلق القيمة

نتيجة للدور الجديد الذي تضطلع به الإدارة المالية بالمؤسسة والمتمثل في التقييم الاقتصادي وليس المحاسبي للنظر بأفق أبعد، أصبح لزاماً عليها أن تتخلص من النموذج المحاسبي التقليدي الذي يركز على الربح الذي يمثل مقياساً مشوهاً للقيمة ولا يمكن من خلاله تقييم الأداء المالي، وهذا ما تطلب تحديث أدوات ووسائل القياس التي تركز على القيمة، والذي تجسد في نماذج "خلق القيمة"، وعلى الرغم من عدم حداثة هذا المفهوم حيث أنها مداخل اشتقت من مناهج الإدارة على أساس القيمة، إلا أنها حظيت باهتمام واسع من قبل الباحثين. فقد حدده (Leahy) على أنه "مدخل لتتبع الزيادة في ثروة المساهمين من منظور التكامل بين التخطيط الاستراتيجي، ومقاييس

<sup>1</sup> Françoise GIRAUD et al., *Contrôle de Gestion et Pilotage de la Performance*, 2<sup>ème</sup> édition, Gualino éditeur, EJA, Paris, 2004, p78.

الأداء والمكافآت". أما (Martin & Petty) فقد أكدوا على تضمين مبدأ قياس وتعزيز الأنشطة التي تخلق ثروة للمساهمين من ضمن مبادئ الإدارة على أساس القيمة. وينظر له (Simms) أنه "جوهر الأسلوب الإداري وفقا لفلسفة قيادة الشركات لتعظيم ثروة المساهمين بإنتاج عوائد تزيد عن تكلفة رأس المال".

وبناء عليه فمدخل خلق القيمة هو مدخل لإدارة المؤسسات يركز على الإطار العام للنظرية المالية يرتبط بهدف تعظيم قيمة المؤسسة، وذلك بجعله المعيار الأساسي الذي يحكم جميع القرارات بالمؤسسات، بحيث يتم الحكم على أي قرار من خلال مدى مساهمته في تعظيم ثروة المساهمين. كما وأن مؤشرات خلق القيمة تعتبر أكثر متانةً وارتباطاً مع التقييم وحتى في حالة عدم وجود أسواق مالية فيما يخص الاقتصاديات الانتقالية.

### 1- الخلفية النظرية لخلق القيمة

عرف مفهوم خلق القيمة في الدول الانجلوساكسونية، وقد ظهر في السنوات الأخيرة كهدف أساسي والجديد بالنسبة لمسيري كبريات المؤسسات العالمية، حيث أن ثلث (3/1) التقارير السنوية المنشورة سنة 1998 الخاصة بـ 100 مجمع صناعي وتجاري في فرنسا تتمحور كلها حول مصطلح خلق القيمة، والشيء نفسه بالنسبة لثلثي (3/2) المجمعات الأوربية المسعرة في السوق المالي بالمؤشر (Europe Stoxx).

فالمفهوم إذن يركز على المدخل التعاقدية بين الملاك والمسيرين بالمؤسسة وهذا بعد انفصال الملكية عن التسيير وهو المعبر عنه في إطار نظرية الوكالة. ويعتبر من المسائل المعقدة على مستوى الساحة المالية، كما لا يعتبر مفهوما حديثا فقد تناوله (Alfred Marshall) سنة 1890 تحت اسم "الربح الاقتصادي" وهو يعرفه بأنه "رأس المال المستثمر مضروب في الفارق بين العائد على الاستثمار وتكلفة رأس المال". أما (Donaldson Brown) فقد تناول المفهوم في مقال كتبه سنة 1924 بقوله: "إن هدف التسيير ليس بالضرورة تحقيق مردودية عالية على رأس المال، لكن أكثر من ذلك ضمان نمو في النشاط بتحقيق ربح على الأقل مساوٍ لتكلفة رأس المال الإضافي المطلوب".

فأصبح موضوع خلق القيمة المحور الأساسي في مناقشات المسيرين والمحللين الماليين ذلك لأنه يعالج الأمور المتعلقة بالأداء المالي، وجميع المداخل التي تتبنى خلق القيمة تركز على عنصر المردودية (العائد) الناتجة عن قرارات الاستثمار وعنصر تكلفة الأموال (الخطر) الناتجة عن قرارات التمويل، ومن هنا فإنه لا يمكن الحكم على الأداء المالي للمؤسسة إلا بالعودة إلى الفرق بين العنصرين سالف الذكر باعتبارهما المحددين لقيمة المؤسسة.

<sup>1</sup> نيفين عبد القادر حمزة إبراهيم حال، مرجع سابق، ص 43.

<sup>2</sup> Jaques Richard, Becom Simons et associés, Secafi Alpha et associés, **Analyse financière et gestion des groupes**, éditions Economica, Paris, 2000, p326.

<sup>3</sup> Denis Dubois, **la création de valeur**, IEF, Paris, 2000, p4.

<sup>4</sup> Christian Hoarau & Robert Teller, **Création de valeur et management de l'entreprise**, éditions Viubert, Paris, 2001, p7.

## 2- أسباب تطور مفهوم خلق القيمة

تجدر الإشارة إلى أن هناك العديد من العوامل التي أدت إلى تطور هذا المفهوم نحاول ذكرها في العناصر التالية لا حصرها، كما يلي:

**2-1- التحولات في البيئة الاقتصادية للمؤسسة:** شهدت السنوات الأولى من القرن الماضي بروز مداخل التقييم طورت لتلائم وما يمليه السوق، وتجنباً لكل المؤشرات التي تعتمد على التقييم المحاسبي وحده ظهر مفهوم خلق القيمة، كذلك الحركة الواسعة لعروض الشراء (OPA) \* أدت إلى إعادة تحديد مكانة ودور المساهم في استراتيجية المؤسسة.

**2-2- العولمة والتمويل:** في السنوات الأخيرة من القرن الماضي يلاحظ الانتشار الكبير لظاهرة تدويل أنشطة المؤسسات، ما أدى إلى تطور الهندسة المالية وظهور صيغ جديدة للتمويل، فالهيكل المالي للمؤسسة أصبح يخضع لمنطق آخر مختلف عما كان سائداً من قبل بسبب استراتيجيات الاندماج التي تتبناها المؤسسات سعياً منها لتحقيق الهيمنة الكاملة على الأسواق العالمية، ما أدى إلى بروز مفهوم خلق القيمة بسبب هيمنة هذه المؤسسات (المستثمر المؤسسي).

**2-3- الحاجة إلى الأموال:** أدى ارتفاع أسعار الفائدة في سنوات الثمانينات إلى تسارع وتيرة المنافسة بين المتعاملين الاقتصاديين الخواص منهم والعموميين في سوق رأس المال، ما صعب من عملية الحصول على الأموال بحرية أكبر، الأمر الذي جعل المؤسسات تبحث عن معيار تحكّمٍ إليه لتحقيق الاستقرار المالي خلال المدى الطويل والمعبر على قدرة المؤسسة من الناحية المالية على ضمان حقوق الدائنين، فيتم في الوقت الحالي تصنيف المؤسسات في الأسواق العالمية حسب معايير خلق القيمة.

**2-4- التغيير في أيديولوجية المسير:** خلق القيمة في الوقت الراهن لم يعد سهل التحقيق بل لا يتم إلا بإتباع استراتيجيات جد معقدة في جميع المستويات بالمؤسسة (العليا والدنيا)، فالمؤسسة لم تعد عبارة عن تلك العلبة السوداء المغلقة، بل هي منفتحة على محيطها من خلال مدخلاته ومخرجاتها فيه، ما أدى إلى تطور تفكير المسير الحالي للنظر بأفق أبعد، وذلك بتحقيق هدف خلق القيمة (هدف طويل الأجل) لضمان استمرار المؤسسة في السوق على المدى الطويل وبالتالي الحصول على أكبر قدر من المكافآت.

## 3- نتائج تطور مفهوم خلق القيمة

نتج عن تطور مفهوم خلق القيمة ما يلي:

**3-1- التركيز على المردودية:** لقد جعلت التطورات التي حدثت في نهاية الثمانينات المؤسسات تركز على المردودية نظراً لارتفاع معدلات الفائدة في تلك الفترة، ونتج عن ذلك إعادة النظر في مردودية المؤسسة في محاولة لتحديد العناصر الأساسية لزيادتها. بالموازاة شهدت نفس الفترة نمو لمقاييس المردودية وتعددها بسبب ظهور منتجات مالية

\* Offre Publique d'Achat

<sup>1</sup> Christian Hoarau & Robert Teller, Op.cit, p3.

جديدة، ومن هنا زاد التركيز في عملية تقييم الأداء المالي على المردودية باعتبارها إضافة لعنصر الخطر المحددين لقيمة المؤسسة.

**3-2-إدماج تكلفة الأموال:** تكلفة الأموال في ظل خلق القيمة ليست هي تكلفة الديون فقط، لأن أموال الملكية ليست مورد عديم التكلفة، باعتبار السهم أصل ذو خطر وحامله يطلب معدل مردودية مرتفع، ففي حالة انخفاض المردودية التي يحققها المساهمون فإن سلوكهم في السوق يتغير من خلال توجههم إلى قطاع آخر قادر على تقديم مردودية أعلى.

**3-4-التغير في نمط إدارة المؤسسة:** إن تغير نمط اتخاذ القرارات على مستوى المؤسسة وسبل إدارتها من خلال ما يسمى في الوقت الراهن حوكمة الشركات أعطى لعملية التسيير شفافية أكبر من خلال إدماج سلطة المساهمين وباقي الشركاء، وهذا بسبب الاضطرابات والفضائح المالية المسجلة على مستوى الأسواق العالمية والتي ميزت السنوات الأخيرة، حيث أن إفلاس العديد من الشركات العالمية والمجموعات الكبرى قد سارع بإظهار مدى أهمية هذا المفهوم وضرورة تطبيقه في المؤسسات بالصورة التي تخدم مصالح جميع الأطراف الفاعلة في المؤسسة (مساهمين، مسيرين، دائنون...).

#### 4-المقاييس المالية لخلق القيمة

عموما يمكن تصنيف مقاييس خلق القيمة في مجموعتين هما: نماذج التقييم الاستراتيجية ونماذج التقييم المالية، فالأولى تستند إلى مفهومي أساسيين هما الأداء الماضي والأداء المستقبلي دون الاهتمام بالقياس الكمي، عكس المقاييس المالية التي تعتمد على القياس الكمي لمعرفة قدرة المؤسسة على خلق القيمة من عدمها. فنجد أن المقاييس المالية لخلق القيمة وفيرة. فتنوع هذه المقاييس وأهميتها المتزايدة سواء في الأدبيات المالية أو ممارسات كبريات الشركات كان في سياق هيمنة القيمة. كما أن مختلف المقاييس المالية لخلق القيمة (SVA, EVA, MVA, CFROI...) حاولت تحويل تركيز الإدارة بعيدا عن الأرباح والتوجه نحو التدفقات النقدية، وحسب (CMA) فإنه يمكن تقسيم المؤشرات المالية لقياس خلق القيمة على النحو التالي:

- المقاييس المحاسبية، التي تستخدم البيانات المحاسبية المصححة إلى جانب تكلفة الأموال، وهي مقاييس داخلية لخلق القيمة.
- المقاييس التي تستخدم بيانات السوق المالية.

<sup>1</sup> Bulletin COB, création de valeur actionnariale et communication financière, n° 346, Bourse de Paris, Mai 2000, p5.

<sup>2</sup> Dimitrios I. Maditinos et al., **Economic Value Added (EVA®). Is it really the best performance measure?**, A Review of the Theoretical and Empirical Literature. The case of Athens Stock Exchange (ASE), p01, available from: [http://abd.teikav.edu.gr/articles\\_th/EVA.pdf](http://abd.teikav.edu.gr/articles_th/EVA.pdf), accessed December 19, 2016.

<sup>3</sup> Laurent Cappelletti & Djamel Khouatra, **Concepts et mesure de la création de valeur organisationnelle**, Comptabilité - Contrôle - Audit, Tome 10, Vol. 1, Juin 2004, p135.

- المقاييس التي تجمع البيانات المحاسبية والقيم السوقية.

**4-1-1- المقاييس المحاسبية:** المقاييس المحاسبية لخلق لقيمة تستند إلى العلاقة الوثيقة بين مقدار العائد ومستوى المخاطرة التي تنشأ عن قرارات المالية، ومن أهم مؤشراتهما:

**4-1-1- القيمة الاقتصادية المضافة (EVA):** قام العديد من الممارسين والمحللين الماليين ومكاتب الاستشارة بعرض العديد من الطرق الحديثة لقياس خلق القيمة تعالج الضعف المرتبط بالطرق التقليدية والتي لا يراعى فيها عنصر الخطر، ومن هذه المدخلات القيمة الاقتصادية المضافة (Economic Value Added) التي تعتبر منتجاً مملوكاً ويملك براءة ابتكاره شركة (Stern Stewart & Co)، وهي شركة استشارية مسجلة في نيويورك أقدمت على تطوير نموذج الدخل المتبقي وتسوق المؤشر الجديد هذا تحت اسم "نظام الإدارة المالية للقيمة الاقتصادية المضافة". وبنظرة متأنية للقيمة الاقتصادية المضافة نجد أنها لا تختلف كثيراً عن مفهوم ظل سائداً لفترة طويلة في الأوساط المحاسبية، وهو مفهوم الدخل المتبقي أعيد تغليفه وتسويقه تحت هذا الاسم الجديد، لذلك ينظر له البعض على أنه إعادة بعث وإحياء للنموذج الأول، حيث أن المدخل الجديد لا يحمل أي إبداع على المستوى النظري، علاوة على أنه قديم على ضوء قصور مدخل الدخل المتبقي الذي تم استخدامه بواسطة شركة "جنرال موتورز" في العشرينات من القرن الماضي وشركة "جنرال إلكتريك" في الخمسينات منه. ولكن الفرق بين المدخلين يكمن في مجال الاستخدام. مدخل الدخل المتبقي يعد كأداة لتقييم الأداء الداخلي للشركات بمختلف وحداتها، كما يأخذ في حساباته المصاريف الداخلية، ولذلك فهو مقياس للفائض، أما مدخل القيمة الاقتصادية المضافة فهي أداة لقياس الأداء الداخلي والخارجي للشركة، لذلك يأخذ بعين الاعتبار تكلفة رأس المال المستثمر وبالتالي فهو مقياس للنتائج. وقد دفع ازدياد استخدام القيمة الاقتصادية المضافة ورشة عمل معهد المحاسبين القانونيين الأمريكي في عام 1995 إلى التنبؤ بأن القيمة الاقتصادية المضافة ستحل محل ربحية السهم في تقارير (wool street)، فنجد أن القيمة الاقتصادية المضافة انتشرت بشكل واسع في الآونة الأخيرة، فإلى غاية سنة 1997 بلغ عدد المؤسسات التي تبنت هذا المفهوم حوالي 13069 منشأة أعمال في أستراليا، 499 منشأة أعمال في كندا، 1519 منشأة أعمال في بريطانيا، 1207 منشأة أعمال في فرنسا، وحوالي مليون منشأة أعمال في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد قامت العديد من الشركات مثل: (Coca-Cola, AT&T, ) بالاستثمار، إعادة تخصيص رأس المال، دمج الأعمال، تقييم أداء المديرين والأقسام.

واتخذ المقياس عند كل من (Dierks & Patel) مفهوماً أوسع هو أنها مقياس أداء مالي، فيما يرى (Hostettler) أن القيمة الاقتصادية المضافة ما هي إلا آلية مالية والتي من الممكن استخدامها لزيادة مجمل العوائد للمستثمرين، تسمح

<sup>1</sup> ضامن وهيبه، دور القيمة الاقتصادية المضافة EVA في تقييم الأداء المالي للمؤسسة: دراسة حالة مؤسسة صيدال، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، الجزائر، 2008، ص 10.

<sup>2</sup> Madan Lal Bhasin, **Economic Value Added and Shareholders' Wealth Creation: Evidence from a Developing Country**, International Journal of Finance and Accounting, 2 (4), 2013, p187.

<sup>3</sup> Dierks, P. A. & A. Patel., **What is EVA, and how can it help your company?**, Management Accounting, 79 (5), 1997, p52.

بقياس مكافأة رأس المال المستثمر، والتي ارتبطت بالربح الاقتصادي الذي عرفه (Alfred Marshall) على أنه "الربح المتاح للمساهمين بعد خصم مكافأة رأس المال المستثمر". يتبين من هذه العبارة أن خلق القيمة من طرف المؤسسة خلال فترة معينة يجب أن لا يأخذ في الحسبان الأعباء المسجلة في المحاسبة المتعلقة بتكلفة الأموال والمتمثلة في الفوائد المالية (فوائد القروض) فقط بل كذلك تكلفة الفرصة البديلة بالنسبة لأموال الملكية المستثمرة من طرف المساهمين. وتعطى بالعلاقة التالية:

$$EVA = NOPAT - (CI \times CMPC)$$

حيث أن:

CI: مبلغ الأموال المستثمرة في الفترة t ؛

CMPC: التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال خلال الفترة t ؛

NOPAT\* : نتيجة الاستغلال بعد الضريبة وقبل المصاريف المالية ويطلق عليها النتيجة الصافية للعمليات بعد الضريبة في الأدبيات الأجلوساكسونية (NOPAT).

فالمؤسسة تخلق قيمة من دورة الاستغلال إذا كانت مردودية الأموال المستثمرة أكبر من تكلفتها (القيمة الاقتصادية المضافة موجبة) وتحطمها (تهدم) إذا كانت مردودية الأموال المستثمرة أقل من تكلفتها (القيمة الاقتصادية المضافة سالبة). ولحساب القيمة الاقتصادية المضافة فقد حدد (Stern Stewart) أن هناك أكثر من مائة وستون تعديلاً (160) يمكن إجراؤها على المبادئ المحاسبية والمعالجات المحاسبية الداخلية لتحسين قياس الأرباح التشغيلية ورأس المال، ولكن في الواقع تقوم المؤسسات التي تستخدم القيمة الاقتصادية المضافة بإجراء ما بين (5) إلى (15) تعديلاً وذلك تجنباً للتعقيد في محاولة لسد الفجوة بين الأرباح المحاسبية والأرباح الاقتصادية.

وتعد القيمة الاقتصادية المضافة الأساسية (Basic EVA) نقطة البداية لهذه لسلسلة التعديلات وهي القيمة غير المعدلة التي لا تحتوي أي تعديل ويمكن حسابها من البيانات الواردة في القوائم المالية، أما القيمة الاقتصادية المضافة المفصح عنها (Disclosed EVA) فهي تلك التي استخدمت من قبل (Stern Stewart) والتي يتضمن احتسابها إجراء تعديل قياسي على البيانات المحاسبية، في حين أن القيمة الاقتصادية المضافة الحقيقية (True EVA) فهي القيمة الدقيقة بعد إجراء جميع التعديلات ذات الصلة بالبيانات المحاسبية، والقيمة الاقتصادية المضافة المصممة (Tailored EVA) تمثل تلك القيمة التي يجب على كل شركة تطويرها واعتمادها من خلال القيام بالتعديلات الملائمة التي تناسب وتتفق مع هيكلها التنظيمي ومزيج أعمالها وسياساتها الاستراتيجية والمحاسبية.

<sup>1</sup> Michel Albouy, **Décisions financières et création de valeur**, éditions Economica, Paris, 2000, p367.

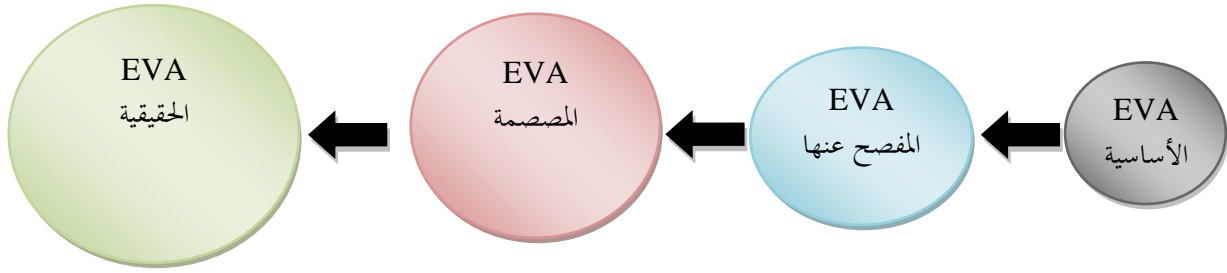
<sup>2</sup> Jérôme CABY & Gérard HIRIGOYEN, **la création de valeur de l'entreprise**, éditions Economica, Paris, 2001, p23.

\* Net Operating Profit After Tax = (Résultat d'Exploitation Minoré de l'Impot = REMIC)

<sup>3</sup> Dimitrios I. Maditinos et al., Op.cit, p08.



الشكل رقم (3.3): سلسلة تطور أنواع القيمة الاقتصادية المضافة



Source : Nikhil Chandra Shil, **Performance Measures: An Application of Economic Value Added**, International Journal of Business and Management, Vol. 4, No. 3, March 2009, p177.

وبصفة عامة: فإنه بمجرد حساب القيمة الاقتصادية المضافة فإن ذلك يعد مؤشرا لقياس قدرة الإدارة المالية على خلق قيمة إضافية بالمؤسسة أو تحطيمها، حيث يعتبر مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة مؤشر لقياس الأداء خلال فترة مالية واحدة أو من فترة لفترة.

خلصت كثير من الدراسات التطبيقية إلى أنه توجد علاقة وثيقة بين قيمة السوقية للمؤسسة والقيمة الاقتصادية المضافة أكبر من غيرها من مؤشرات الأخرى الأكثر استخداما مثل: ربحية السهم الواحد، أو العائد على القيمة الصافية، أو العائد على رأس المال، إنتاجية رأس المال، إنتاجية العمل، ومنها (Irala, L.R, 2005) (Vijaykumar, A, 2010). وخلص (Grant) إلى أن "مفهوم القيمة الاقتصادية المضافة قد غير بشكل أبدي الطريقة التي يتم بها قياس الربحية الحقيقية، وأنها الأداة المالية التي تركز على الفرق بين الأرباح التشغيلية بعد الضريبة والتكلفة الإجمالية لرأس المال"، وذكر (Chen & Dodd) أن "القيمة الاقتصادية المضافة توفر معلومات أكثر نسبيا من المؤشرات التقليدية عن الأرباح المحاسبية". كما خلصت دراسات أخرى إلى نتيجة مؤداها أن المديرين الذين يديرون شركاتهم على أساس القيمة الاقتصادية المضافة قد استطاعوا زيادة قيمة شركاتهم السوقية، كما استطاع المستثمرون الذين استخدموا القيمة الاقتصادية المضافة لتحديد استثماراتهم وإدارتها وزيادة ثروتهم. وهناك العديد من العناصر التي تحد استخدام معيار القيمة الاقتصادية المضافة بشكل مطلق، على اعتبار أنه من المعايير الأكثر متانة في قياس خلق القيمة، ومن بينها ما يلي:

- سلامة استخدام معيار القيمة الاقتصادية المضافة مشروطة بثبات مستوى المخاطر التي تتعرض لها المؤسسة، معنى ذلك أن لا تكون المخاطر بمختلف أشكالها سواء المتعلقة بالمخاطر الكلية أو المخاطر الخاصة التي تنتمي إليها المؤسسة قد تغيرت في السنة محل التحليل حتى يمكن مقارنتها بالسنوات السابقة.
- لا يمكن اعتباره متوسط مراقبة يمكن الاعتماد عليه في تقييم أداء الفروع المختلفة الحجم؛
- اعتماده على مناهج المحاسبة المالية التي يمكن أن يتلاعب بها المسكرون؛

<sup>1</sup> محمد صالح الخناوي و جلال إبراهيم العبد، الإدارة المالية: مدخل القيمة واتخاذ القرارات، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص 506.

<sup>2</sup> Madan Lal Bhasin, Op.cit, p187

<sup>3</sup> منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 21.

- تركيزه على النتائج الحالية فقط والتي يمكن أن تعرقل عمليات الإبداع في الأجل الطويل؛
- رغم بروزه في مجال تحسين الأداء، إلا أنه لا يشجع التعاون بين مسيري الوحدات؛
- رغم تفوقه على مقاييس تقييم خلق القيمة من خلال مكوناته، إلا أنه يزال مقياسًا غير كامل.

**4-1-2- القيمة الاستراتيجية المضافة (SVA):** وفقًا لـ (Rappaport) فإن قيمة المؤسسة يتم تقسيمها إلى القيمة ما قبل الاستراتيجية والقيمة الاستراتيجية المتصورة\*، فالقيمة ما قبل الاستراتيجية هي نتيجة الرسمة بواسطة تكلفة رأس المال لنتيجة الاستغلال بعد الضريبة.

وتحسب كما يلي:

$$VPS = \frac{NOPAT}{CMPC}$$

حيث:

NOPAT: نتيجة الاستغلال بعد الضريبة

CMPC: التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال

يتم الحصول على قيمة الاستراتيجية المضافة بطرح القيمة ما قبل الاستراتيجية من القيمة الإجمالية للاسهم ( $V_{TOTAL}$ )، هذه الأخيرة التي يتم احتسابها من خلال خصم التدفقات النقدية (FCF) \* للفترة t كما يلي:

$$V_{TOTAL} = \sum_{t=1}^n \frac{FCF_t}{(1 + CMPC)^t}$$

ومنه:

$$SVA = V_{TOTAL} - VPS$$

فإذا كانت القيمة الاستراتيجية المضافة (SVA) موجبة دل ذلك على أن الاستراتيجية المتصورة تخلق قيمة.

**4-1-3- عائد التدفق النقدي على الاستثمار (CFROI):** إن هذا النموذج هو نتيجة اقتراح مجموعة الاستشارة بيوسطن (BCG) التي تشكل إحدى المكاتب الأمريكية المتخصصة في الاستشارة في التسيير. ويتمثل عائد التدفق النقدي على الاستثمار في المعدل الذي يساوي بين قيمة الأصول وقيمة التدفقات النقدية المنتظرة على طول حياتها الاقتصادية، وبأسلوب آخر يتمثل هذا العائد في أسلوب معدل المعدل المردودية الداخلي، حيث أن هذه المقاربة

\* الاستراتيجية المتصورة يمكن ان تتطابق مع الاستراتيجية المنجزة بالاعتماد على العناصر المقصودة، ومع ذلك يمكن لبعض العناصر ان لا تنجز وعناصر أخرى يمكن أن تنشأ دون قصد، للمزيد انظر:

Henry Mintzberg & James A. Waters, **Of Strategies, Deliberate and Emergent**, Strategic Management Journal, Vol. 6, No. 3, Jul. - Sep., 1985, p258.

<sup>1</sup> Laurent Cappellet & Djamel Khouatra, Op.cit, p136.

<sup>2</sup> Farid Latreche, **Création de valeur et données comptables**, mémoire de magister, université Ferhat Abbas-Sétif, 2002, p34.

\* FCF = نتيجة الاستغلال بعد الضريبة + مخصصات الاهتلاكات والمؤنات- التغير في الاحتياج في رأس المال العامل- الاستثمارات

<sup>3</sup> Farid Latreche, Op.cit, p35.

تفرض إجراء مجموعة من المعالجات من أجل حساب القيمة الإجمالية للأصول والتدفقات النقدية الإجمالية. ولحساب هذا المؤشر يجب معرفة التدفقات النقدية التشغيلية بعد الضريبة (CFE)، والتي تحسب كما يلي:

التدفقات النقدية التشغيلية (CFC) = نتيجة الاستغلال بعد الضريبة - الاهتلاكات + مؤونات الاستغلال - الحاجة من رأس المال العامل للاستغلال

ومنه يمكن حساب (CFROI) بالعلاقة التالية:

$$CFROI = \frac{CFE(1 + CMPC)}{AEB}$$

حيث:

CFE: التدفقات النقدية التشغيلية؛

CMPC: التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال؛

AEB: مجموع الأموال المستثمرة.

- تتمكن المؤسسة من خلق القيمة إذا كان عائد التدفق النقدي على الاستثمار يفوق تكلفة رأس المال، وتكون المؤسسة هادمة للقيمة إذا حصل العكس.

- عائد التدفق النقدي على الاستثمار يشكل مقياساً للأداء السنوي، يمكن مقارنته من سنة لأخرى.

- تطبيق هذا الأسلوب يعتمد على صحة توقعات التدفقات النقدية في المستقبل وهذا شيء صعب جداً، نظراً لتغيرات المحيط المستمرة.

#### 4-2- المقاييس السوقية:

4-2-1- العائد الإجمالي للسهم (TSR): عبارة عن مؤشر يستخدم لتحديد خلق القيمة من وجهة نظر خارجية. وهو عبارة عن وسيلة للمؤسسات مسعرة بالبوصة للتعبير عن عائدها الإجمالي لمساهميها في فترة معطاة، حيث أن هذا العائد هو عبارة مزيج بين نمو سعر السهم والمدفوعات النقدية (التوزيعات)، والذي يمكن التعبير عليه في سياق نسبي بدلاً من قيمة مطلقة.

- يمكن أن يعرف العائد الإجمالي للسهم كمعدل مردودية داخلي للأصل المالي، ممثلاً بسعر الشراء وتدفقات المداحيل التي تشكل الأرباح الموزعة خلال فترة معينة وسعر البيع في نهاية الفترة؛

<sup>1</sup> Farid Latreche, Op.cit, p35..

<sup>2</sup> Christian Hoarau & Robert Teller, Op.cit, p33.

<sup>3</sup> Grégory Denglos, **la création de valeur : Modèles, Mesure, Diagnostic**, éditions Dunod, Paris, 2003, p27.

<sup>4</sup> John Tennent, **Guide to Financial Management**, The Economist Newspaper Ltd, London, 2008, p242.

- كما أن العائد الإجمالي للسهم يركز على توفر المعلومات الدقيقة في السوق وخصوصا تطورات أسعار الفائدة؛
- بما أنه عبارة عن نسبة يمكن مقارنته بسهولة مع معايير الصناعة أو مؤسسات في نفس القطاع؛
- يمكن مقارنة العائد الإجمالي للسهم مع معدل العائد المطلوب من طرف المساهمين حتى يمكن تقدير خلق القيمة؛
- يمكن حساب العائد الإجمالي للسهم من أجل فترة (دورة)، حيث أنه في هذه الحالة يعطى بالعلاقة التالية:

$$(TSR) = (\text{حصص الأسهم} + \text{أرباح الأسهم}) / \text{السعر في بداية الفترة}$$

4-2-2-2- المردودية الاقتصادية السنوية (AER): تتمثل المردودية الاقتصادية السنوية في المقارنة بين القيمة السوقية لرأس المال في نهاية الفترة والقيمة السوقية لرأس المال في بداية الفترة، مع الأخذ في الحسبان توزيع الأرباح وزيادة رأس المال.

$$AER = \left[ \frac{(VM_t + DIV - AC)}{VM_{t-1}} \right] - 1$$

VM: القيمة السوقية لرأس المال، وبحسب بناتج عدد الأسهم وسعر السهم السوقي خلال t أو t-1؛

DIV: مبلغ الأرباح الموزعة خلال الدورة؛

AC: زيادة رأس المال خلال الدورة.

إذا كانت نتيجة المقياس السابق موجبة دل ذلك على تمكن المؤسسة من خلق القيمة، وإذا كانت النتيجة سالبة دل ذلك على العكس.

4-3- المقاييس المختلطة (المهجنة): تم تطوير مقياس القيمة السوقية المضافة (Market Value Added) من طرف (Stern & Stewart) كمقياس للأداء الخارجي بواسطة السوق، ويظهر هذا المقياس الفرق بين القيمة السوقية للمؤسسة وتكلفة رأس المال المستثمر. وبالتالي يمكن ترجمة القيمة السوقية المضافة على أنها عبارة عن مجموع القيم الاقتصادية المضافة المحققة والمستقبلية والمهجنة برأس المال. فالتغير في القيمة السوقية المضافة من سنة إلى أخرى يمكن اعتباره كمؤشر لخلق أو هدم القيمة نتيجة القرارات المتخذة في الأجل الطويل. فالقيمة السوقية المضافة تعبر إذن عن القيمة الإضافية التي يمنحها السوق للأموال المستثمرة أخذا في الحسبان مجموع القيمة الاقتصادية المضافة التي تستطيع المؤسسة توليدها.

<sup>1</sup> Total Shareholder Return – TSR, available from: <http://www.investopedia.com/terms/t/tsr.asp>, accessed December 19, 2016.

<sup>2</sup> John Tennent, Op.cit, p243.

<sup>3</sup> Pierre Vernimmen, **Corporate Finance: Theory and Practice**, John Wiley and Sons, Ltd, United Kingdom, 2014, p499.

<sup>4</sup> Laurent Cappelletti & Djamel Khouatra, Op.cit, p136.

<sup>5</sup> Steven M. Bragg, **Business Ratios and Formulas: A Comprehensive Guide**, 2<sup>nd</sup> edition, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey, 2007, p149.

والتي توضحها المعادلة التالية:

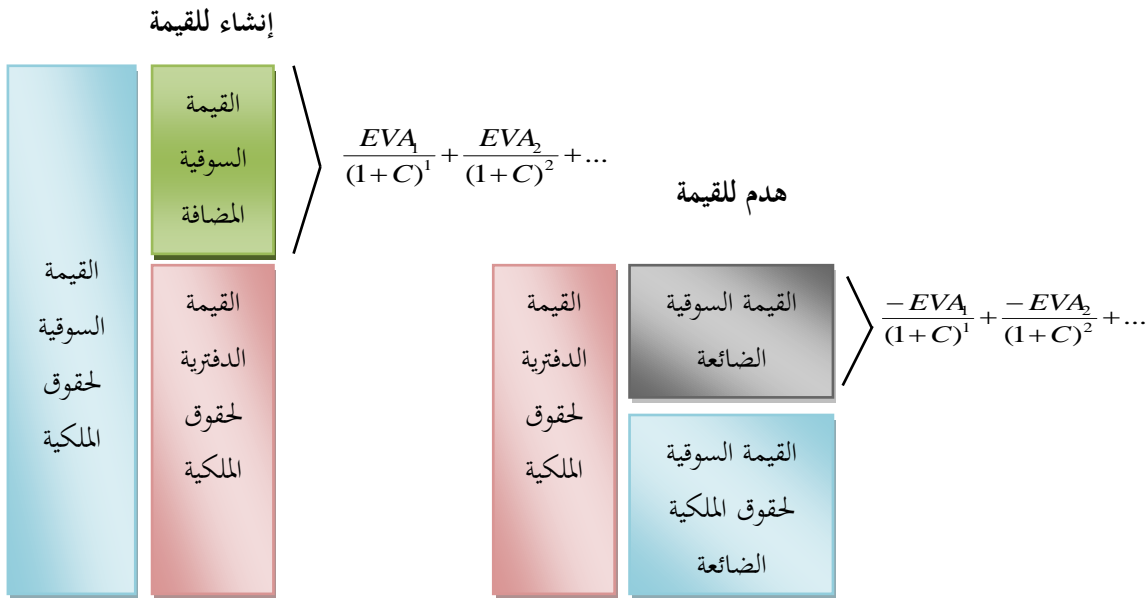
$$MVA = \sum_{t=1}^n \frac{EVA_t}{(1+k)^t}$$

حيث:

k : تكلفة رأس المال

الشكل الموالي يبين العلاقة بين بين القيمة المضافة السوقية والقيمة الاقتصادية المضافة.

### الشكل رقم (4.3): العلاقة بين MVA و EVA



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على:

<http://www.evanomics.com/evastudy.shtml>, accessed December 20, 2016.

### المطلب الرابع: نموذج معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC)

على مدى العقود الثلاثة الأخيرة كانت هناك بعض الابتكارات ذات صلة بطرق قياس الأداء المالي الشركة، منها ما ارتبط بتحقيق القيمة للمساهمين كالعائد على الاستثمار (ROI) أو العائد على حقوق الملكية (ROE) أو العائد على الأصول (ROA) أو القيمة الاقتصادية المضافة (EVA) التي انتشرت بشكل واسع في الآونة الأخيرة، قد تعرضت لانتقاد أساسي بأنها ليست مناسبة لقياس الأداء المالي في سياق اقتصاد المعرفة، وأن المؤشرات الأساسية

<sup>1</sup> Jérôme CABY & Gérard HIRIGOYEN , Op.cit, p23.

للاقتصاد الصناعي لا تظهر ما إذا حققت الشركة قيمة مضافة وما قيمة هذه الإضافة، لذلك اقترح (Pulic) استخدام القيمة المضافة كمؤشر لقياس الأداء في سياق اقتصاد المعرفة.

قدم (Pulic) منهجية القيمة المضافة لرأس المال الفكري المستخدمة بشكل متزايد لقياس الكفاءة التي تكون مرتبطة بمكونات رأس المال الفكري (رأس المال البشري ورأس المال الهيكلي) ورأس المال المستخدم (رأس المال المادي والمالي) استناداً إلى مفهوم القيمة المضافة، وبدأ أعماله من نموذج الملاح لشركة (Skandia) لكن بعد إجراء تعديل جذري في معنى المصطلحات المستخدمة في نموذج، حيث أن رأس المال الفكري حسبه ليس مجموعة من الأصول المختلفة، ولكن مجموعة من العاملين في مجال المعرفة، وأن استخدام رأس المال الفكري يكون مرادف لهؤلاء الموظفين الذين لديهم قدرة على تحويل ودمج المعرفة في المنتجات والخدمات لخلق القيمة، ورأس المال البشري ليس مجموعة من الخصائص (القدرة، المهارات... وغيرها) المملوكة من العاملين في نموذج (Skandia) لكن يمثل رأس المال المستثمر في عمال المعرفة (الأجور، الرواتب، التدريب... وغيرها)، ورأس المال الهيكلي ليس مجموعة من خصائص الأصول غير الملموسة ولكن حصة القيمة المضافة المتحصل عليها من رأس المال الهيكلي والذي يقصد به الظروف التي تمكن الموارد البشرية من إنتاج القيمة المضافة.

وتستند هذه المقاربة إلى خمس خطوات التالية:

1- معرفة كيف للشركة أن تخلق قيمة، والتي تحسب من الفرق بين المخرجات والمدخلات، وفق العلاقة التالية:

$$VA=OUT - IN$$

القيمة المضافة = المخرجات (الإيرادات المتولدة من السلع والخدمات) - المدخلات (نفقات كل المدخلات غير تلك المتعلقة بالموظفين أي بعد استبعاد نفقات الأجور والمزايا)

اقترح (Pulic) استخدام القيمة المضافة (VA) كمؤشر على القيمة التي أنشأها العمل الفكري (عمال المعرفة) والأداة العملية لقياس ذلك هي القيمة المضافة (Value Added) من بيان الدخل.

2- العلاقة بين القيمة المضافة وتوظيف رؤوس الأموال بما في ذلك رأس المال المادي والمالي للحصول على كفاءة رأس المال المستخدم:

$$CEE = VA/CE$$

يمثل رأس المال المستخدم CE بالمؤسسة، القيمة الدفترية لرأس المال بما في ذلك المادي والمالي.

يشير CEE إلى مقدار قيمة جديدة تم إنشاؤها من استثمار وحدة واحدة من رأس المال المستخدم (المادي والمالي)

<sup>1</sup> Gianpaolo Iazzolino & Domenico Laise, **Value added intellectual coefficient (VAIC): A methodological and critical review**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 14 No. 4, 2013, p549.

<sup>2</sup> Ibid, p552.

3- العلاقة بين القيمة المضافة ورأس المال البشري للحصول على كفاءة رأس المال البشري:

$$HCE = VA/HC$$

HCE تظهر مقدار القيمة المضافة التي تم إنشاؤها عن وحدة من الأموال المستثمرة في الموظفين، فكفاءة رأس المال البشري تعتبر مفتاح الفرضية التي يقوم عليها النموذج.

4- العلاقة بين القيمة المضافة ورأس المال الهيكلي، والتي تحسب بشكل مختلف حسب (Pulic) وذلك يرجع إلى حقيقة العلاقة العكسية نسبياً بين رأس المال البشري ورأس المال الهيكلي.

$$SCE = SC/VA=(VA-HC)/VA$$

SCE يشير إلى حصة رأس المال الهيكلي في القيمة التي تم إنشاؤها من رأس المال الهيكلي.

يمكن اعتبار المؤشرات CEE و HCE و SCE أنها تتميز بالدقة والموضوعية لأنها مستخرجة من الميزانية العمومية، وأنها تمكن الإدارة من تصور كفاءة خلق القيمة من رأس المال المستخدم CEE ورأس المال الفكري ICE.

5- معرفة مدى تشارك كل الموارد في تحقيق القيمة المضافة، والذي تدل عليه المؤشرات المتحصل عليها

$$VAIC = CEE + ICE$$

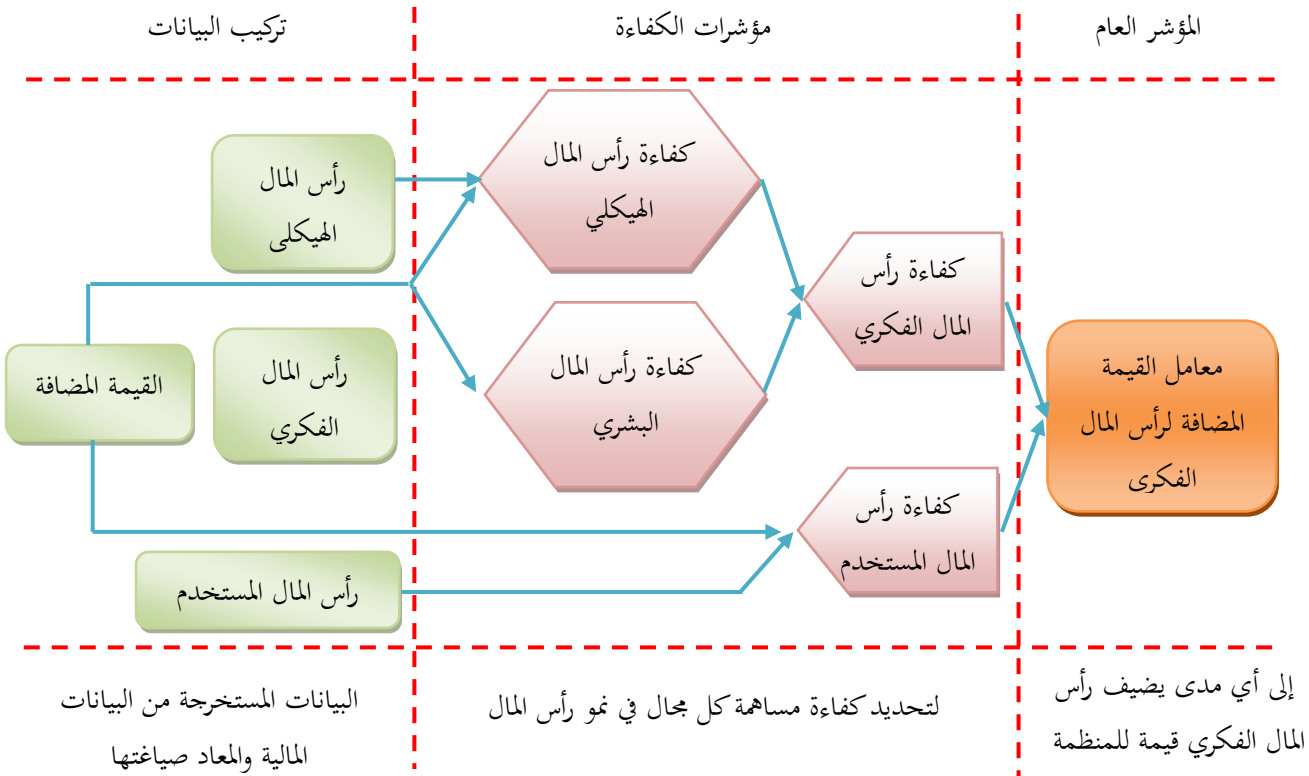
$$VAIC = CEE + HCE + SCE$$

يشير VAIC إلى كفاءة خلق القيمة للشركة، وارتفاعه يدل على استخدام أفضل لمواردها.

الشكل الموالي يبين التخطيط المنطقي الذي قام عليه تحليل (Pulic).

<sup>1</sup> Ante Pulic, VAIC™ – an accounting tool for IC management, Technology Management, Vol. 20, Nos. 5/6/7/8, 2000, p708.

الشكل رقم (5.3): مخطط معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري VAIC



Source: Arabella Volkov, **Value Added Intellectual Co-efficient (VAIC TM): A Selective Thematic-Bibliography**, Journal of New Business Ideas & Trends, Vol. 10, Issue. 1, 2012, p16.

- منهجية معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) تهدف إلى مساعدة المسيرين للاستفادة من إمكانيات الشركة بالاستناد إلى أداء الأعمال الحالية؛
- إن استخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) تتميز بالسهولة في الحساب والاتساق في قياسه، مما يمكن من المقارنة الفعالة بين الشركات المختلفة؛
- معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) يشير إلى كفاءة خلق القيمة في الشركة بالاستناد إلى أرقام المحاسبة لكل المكونات النقدية والفكرية التي ساهمت في ذلك، وهو ما يجعلها منهجية تتميز بالموضوعية؛
- المنهجية عبارة عن أداة تمكن الإدارة من التدخل السريع وفي الوقت المناسب بعد معرفة المؤشر الذي يؤدي إلى تحطيم القيمة؛
- إن معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC)، لا يمثل مقياساً منافساً للطرق التقليدية لقياس خلق القيمة

<sup>1</sup> Ante Pulic, Op.cit, p706.



كنموذج القيمة الاقتصادية المضافة (EVA) التي تقيس خلق القيمة من وجهة نظر المساهمين دون أي إشارة إلى رأس المال الفكري، وبالتالي فيمكن اعتبار القيمة الاقتصادية المضافة (EVA) تمثل المنظور المالي في بطاقة الأداء المتوازن، وأن معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) يقيس بعدا آخر من أبعاد الأداء والذي يمكن اعتباره يمثل منظور النمو والتعلم لذا فإنها من الممكن أن يتوافقا معا في اطار قياس متعدد.

- إن اقتراح (Pulic) الذي يركز على القيمة المضافة من بيان الدخل لا يتناقض مع أي مبدأ من مبادئ المحاسبة؛
- تم استخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) بشكل موسع في الكثير من الدراسات التي أمكن الاطلاع عليها؛

---

<sup>1</sup> Gianpaolo Iazzolino and Domenico Laise, Op.cit, p547.

<sup>2</sup> Mavridis (2004), Goh (2005), Kamath (2010), Joshi et al. (2010), Mavridis (2005), Laing et al. (2010), Yalama & Coskun (2007), Ghosh & Wu (2007), Tan et al. (2007), Stevo Janošević et al (2013), (2009) مؤيد محمد علي الفضل دحماني عزيز ، (2015), Jackson (2007) , Mehralian et al. (2012), Kamath (2008), Chen et al.(2005), Gan & Saleh (2008), Kujansivu & Lönnqvist (2007).

## خلاصة الفصل

حاولنا من خلال هذا الفصل التعرض للإفناق والاستثمار في رأس المال الفكري الذي يعتبر مشروعاً استثمارياً تسعى المؤسسة منه إلى تحقيق نوعين من الأهداف، مادية متمثلة بالوفرات التي يحققها جراء انخفاض تكاليف الإنتاج وتحسين نوعية المنتج، إضافة إلى الأهداف غير المادية المتمثلة بتقديم أفضل الخدمات للمستفيدين، كما وأن نموذج الاستثمار في رأس المال الفكري يقوم على توجيه الاهتمام نحو بناء الأصول الفكرية من خلال تحديد مجالات الاستثمار وهو ما يؤدي بالضرورة في مرحلة لاحقة إلى قدرات متنامية على خلق القيمة.

وأنّ ما يمكن استخلاصه فيما يتعلق بالإفصاح المحاسبي أن المعلومات المحاسبية فقدت أهم خصائصها النوعية وهي ملائمة المعلومات المحاسبية للمستفيدين من التقارير المالية بسبب أن الأصول الملموسة لم تعد العنصر الأساس والمهم في خلق القيمة للمؤسسات المشكلة للنسيج الاقتصادي الوطني، وإنما هناك عناصر تعبر عن رأس المال الفكري منها رضا الزبون، وبراءة الاختراع، والعلاقات التجارية، والمعارف التي يملكها العاملون وغيرها هي المحدد لخلق القيمة والمؤثر على الأداء بشكل كبير، فعملية الإفصاح عن رأس المال الفكري يساعد في تخفيض درجة المخاطر وتخفيض تكلفة رأس المال، وبالتالي زيادة قيمة المؤسسة التي تتحدد من خلال الثنائية (عائد؛ مخاطرة) وتؤدي إلى إبراز أهم الأصول المولدة للقيمة.

وبالرغم من أهمية الإفصاح المحاسبي عن رأس المال الفكري كأحد الأدوات الرئيسية لتطوير بيئة عمل المؤسسات ودعم قدراتها التنافسية والوقوف على أدائها الحقيقي ثبت لنا أن أنظمة المحاسبة التقليدية قاصرة عن تحديد رأس المال الفكري ومن ثم إظهاره في القوائم المالية، كما أنه لم يحظى بالاهتمام الكافي من قبل المنظمات المهنية الدولية والمحلية، حيث لا يوجد حتى الآن معيار محاسبي ينظم عملية المحاسبة عنه، فكافة الجهود المبذولة تُعد مجرد محاولات لتطوير الإطار المفاهيمي المحاسبي ليستوعب عناصر رأس المال الفكري بهدف مساعدة المؤسسات في إدارة هذه العناصر بكفاءة وترشيد قرارات أصحاب المصالح المختلفة، وهو ما انعكس على تباين مستوي الإفصاح المحاسبي عن هذه العناصر في التقارير المالية المنشورة.

ما يمكن استنتاجه كذلك من خلال هذا الفصل أن الأداء يمثل النتائج المتحققة في ضوء تفاعل مجموعات كبيرة من عوامل داخلية (التحفيز، المهارات، التكوين...) وتأثيرات العوامل الخارجية (اقتصادية، اجتماعية، تكنولوجية، سياسية وقانونية) واستغلال ذلك من قبل الإدارة لتحقيق أهدافها، وتتجسد من خلال ذلك محصلة قدرة المؤسسة على استخدام كفاء للموارد وتوجيهها نحو تحقيق الأهداف. كما وأن عملية تقييم هذا الأداء تعتبر مرحلة أو جزء من عملية المراقبة باعتبارها تنصب على الإنجازات المحققة من طرف المؤسسة من خلال فحص مدى كفاءة وفعالية أدائها عند قيامها بممارسة أعمالها وتنفيذ برامجها المختلفة، ذلك أن هذه المؤسسات تكون عرضة للمساءلة من قبل العديد من الأطراف وعلى رأسهم المساهمين. وتم التطرق للأداء من خلال عدد من المقاربات التي يتجلى من

خلالها المنظور المالي للأداء الذي تعكسه المقاربة الاقتصادية، حيث يعبر الأداء وفقا لهذا المنظور على تحقيق الأهداف التي تترجم مختلف احتياجات المساهمين، والتي يمكن التعبير عنها بدلالات مالية.

وفي ظل التحولات والتطورات أصبح لزاما أن يتم التخلص من النموذج المحاسبي التقليدي الذي يركز على الربح الذي يمثل مقياسا مشوها للقيمة ولا يمكن من خلاله تقييم الأداء المالي، مما شجع على ظهور العديد من المقاييس الحديثة لتقييمه والتي تعتمد في أساسها على خلق القيمة والتي من أشهرها القيمة الاقتصادية المضافة الذي يعتبر مقياسا جيدا تفوقت نتائجه عن المقاييس الأخرى سواء المبنية على الربحية أو المبنية على القيمة، والتي تعبر عن الربح المتاح للمساهمين بعد خصم مكافأة رأس المال المستثمر. وبعده منهجية معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) التي تم استخدامها بشكل موسع في الكثير من الدراسات في ظل اقتصاد المعرفة، وهو ما يجعلها منهجية تتميز بالموضوعية، وأداة تمكن الإدارة من التدخل السريع وفي الوقت المناسب بعد معرفة المؤشر الذي يؤدي إلى تحطيم القيمة.

الفصل الرابع  
تحليل تأثير رأس المال الفكري  
على الأداء المالي لعينة من المؤسسات  
باستعمال بيانات البانل (Panal Data)

## تمهيد

تسعى المؤسسات بما فيها تلك العاملة في قطاعات مختلفة نحو بلوغ أهدافها من خلال مزاوله نشاطاتها المختلفة واستغلالها لجميع مواردها لتحقيق التفوق التنافسي، وتحقيق النجاحات المتتالية في اطار معادلة النجاح التي تجسدها حدودها الثلاث من خلال الكفاءة والفعالية والقيمة المضافة، ولكن في المقابل لم يعد نجاح هذه المؤسسات في بيئة كثيرة التغير متوقفا على ما تسهم به أصولها الملموسة في تعزيز قيمة ناتج هذه المعادلة بقدر اعتماد النجاح فيها على ما تسهم به أصولها غير الملموسة المتمثلة في رأس مالها الفكري بمكوناته المتعددة.

ومما لا شك فيه أنّ أداء المؤسسات وتحديد الأداء المالي بمقاييسه المتعددة يعكس المحصلة النهائية للكفاءة والفعالية وتحقيق القيمة المضافة التي هي محصلة الاستثمار في رأس المال المادي ورأس المال الفكري، كما أننا نجد في هذا الصدد أن الأبحاث التطبيقية قد تنوعت لتحليل علاقة رأس المال الفكري بالأداء المالي للمؤسسات والتي تقوم على أساس الطرق الإحصائية لتقدير وتفسير العلاقات. وما دام أن هناك اعتقاد بأن العلاقة المتوقعة بين القيمة المضافة لرأس المال الفكري والأداء المالي تقترن بقدرة المؤسسة تعظيم عوائد الاستثمار فيه، الأمر الذي يجعله متغيرا بكل مكوناته ذا تأثير تفاعلي على الأداء المالي.

وبغية تحقيق الغايات من هذا الفصل تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث، المبحث الأول نتناول فيه منهج الاقتصاد القياسي المتبع في التحليل العلاقة بين رأس المال الفكري والأداء المالي والمتمثل في نماذج بيانات البانل، والمبحث الثاني تم تخصيصه للتحليل الوصفي لمتغيرات الدراسة وذلك بعد تحديد الاطار العام لها، والمبحث الثالث لعرض التقدير القياسي لمعرفة طبيعة علاقة تأثير مكونات رأس المال الفكري على الأداء المالي.

### المبحث الأول: منهجية الاقتصاد القياسي المتبع في التحليل

تعتمد العديد من الدراسات والبحوث على أساليب متطورة من اجل الحصول على نتائج تتصف بالفعالية والدقة العاليتين، وكان للأدوات الإحصائية الأكثر الكبر في تحليل البيانات من أجل اختبار ومطابقة الجانب النظري مع الواقع، وعلى هذا الأساس سوف نحاول من خلال هذا المبحث تسليط الضوء على أهم المحاور المتعلقة بالمنهجية المتبعة في التحليل والتي تشتمل على نماذج أو بيانات السلاسل الزمنية المقطعية (بيانات البانل Panel Data)، حيث يتم فيها جمع بيانات ظاهرة معينة لمجموعة من الشركات أو الدول أو... لمدة فترة زمنية معينة، فهي تأخذ في الاعتبار أثر تغير الزمن أو أثر تغير الاختلاف بين الوحدات المقطعية، ولقد اكتسبت هذه النماذج في العقد الحالي اهتماما بالغا وخصوصا في الدراسات الاقتصادية.

لذلك سنلجأ في هذه الدراسة إلى استعمال هذا النوع من النماذج كون الدراسة تسعى إلى تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي لمجموعة من المؤسسات التي تتقارب فيما بينها من حيث الأداء لفترة زمنية قدرها 6 سنوات.

### المطلب الأول: مدخل نظري لبيانات البانل

حزم سلاسل البيانات الزمنية المقطعية أو البيانات الطولية (Longitudinal Data) هي مجموعة تتألف من سلسلة زمنية لكل مجموعة بيانات مقطعية في مجموعة البيانات. وبالتالي فالسلاسل الزمنية المقطعية أو معطيات البانل مجموعة من المشاهدات التي تتكرر عند مجموعة من الوحدات المقطعية في عدة فترات من الزمن، بحيث أنها تجمع بين خصائص كل من البيانات المقطعية والسلاسل الزمنية في نفس الوقت. فبالنسبة للبيانات المقطعية فهي تصف سلوك عدد من الوحدات المقطعية (شركات، دول،...) عند فترة زمنية واحدة، بينما تصف بيانات السلاسل الزمنية سلوك الوحدة الواحدة خلال فترة زمنية معينة، وهنا تكمن أهمية استخدام بيانات البانل كونها تحتوي على معلومات ضرورية تتعامل مع ديناميكية الوقت وعلى وحدات متعددة.

والجدير بالذكر، بأن هناك عدة تسميات لبيانات البانل، فقد تسمى بالبيانات المدججة والتي تشتمل على أعداد كبيرة من المفردات، كما قد تسمى أيضا البيانات الطولية عندما تحتوي على سلاسل زمنية طويلة، وأي من هذه التسميات متماثل، بحيث أنّ استخدامها في الأدب التطبيقي كان عاما والتسمية التي سنعتمد عليها في دراستنا ستكون بيانات البانل (Panel Data).

وتكون هذه النماذج "متزنة" (Balanced Panel Data) لما تتساوى المشاهدات عند كل المقاطع، وتكون "غير متوازنة" (Unbalanced Panel Data) عندما يكون عدد المشاهدات غير متساو. ومن الباحثين في دراسة نماذج البيانات البانل من اهتم بدراسة خصائص هذه النماذج رياضيا ( Bramati & Croux; 2007 )،

<sup>1</sup> خالد محمد السواعي، **Eviews** والقياس الاقتصادي، دار الكتاب الثقافي، ط1، عمان، الأردن، 2012، ص 34.

<sup>2</sup> رقية بوحضر، دراسة قياسية لحدود القيمة السوقية لأسهم البنوك الإسلامية المدرجة في بورصة قطر للأوراق المالية، مجلة الإدارة العامة، المملكة العربية السعودية، المجلد 56، العدد 2، جانفي 2016، ص 340.

(Baltagi et al; )، (Lee & Yu; 2010)، (Sun; 2010)، (Dustmann & Engarcia; 2007) (2010)، ومنهم من اهتم بتطبيق هذه النماذج في دراساتهم (El-Gamal & Inanoglu; 2005)، (Chuang & Wang; 2009)، (Mikhed & Zemcik; 2009)، (Lukas & Jan; 2011)، (Kai & Qin; 2011). وتسعى هذه الدراسة إلى استخدام (تطبيق) نماذج بيانات البانل لتحديد تأثير المتغيرات المستقلة على المتغير التابع.

### المطلب الثاني: أهمية استخدام معطيات البانل

يتفوق تحليل بيانات البانل على تحليل البيانات الزمنية أو البيانات المقطعية منفردة، فهذا النوع من البيانات يعطي نتائج أكثر دقة، لأنها تأخذ بعين الاعتبار المعلومات ذات البعد الزمني في السلسلة الزمنية وكذلك البعد المقطعي في الوحدات المختلفة، لذلك يمكن القول بأنها تتمتع ببعد مضاعف بعد زمني وبعد فردي، هذا ما جعل استخدامها الميدانية أكثر فعالية في الاقتصاد القياسي وبالتالي فهي تكتسي أهمية بالغة نوجزها في النقاط التالية:

- القدرة على التحكم في التباين الفردي الذي قد يظهر في حالة البيانات الزمنية أو المقطعية ويؤدي إلى نتائج متحيزة.

- تتضمن بيانات البانل محتوى معلوماتي أكثر من تلك التي في البيانات المقطعية أو الزمنية، مما يعني الحصول على تقديرات ذات ثقة أعلى. كما أن مشكلة الارتباط المشترك بين المتغيرات تكون أقل حدة من بيانات السلاسل الزمنية، ومن جانب آخر تتميز بيانات البانل عن غيرها بعدد أكبر من درجات الحرية وبكفاءة أفضل.
- تسهم في الحد من إمكانية ظهور مشكلة المتغيرات المهملة الناتجة عن خصائص المفردات غير المشاهدة، والتي تؤدي عادة إلى تقديرات متحيزة في الانحدارات المفردة.
- تأخذ في الاعتبار ما يوصف بعدم التجانس أو الاختلاف غير الملحوظ والخاص بمفردات العينة سواء المقطعية أو الزمنية. حيث يضع نموذج البانل في الاعتبار الاختلافات أو الآثار الفردية الخاصة بكل شركة أو بعد مقطعي، ولكنها تكون ثابتة في الأجل القصير أو على الأقل خلال فترة الدراسة. كما يمكن الأخذ بالحسبان الآثار الزمنية المشتركة بين الشركات والتي تتغير عبر الزمن.

### المطلب الثالث: النماذج الأساسية لتحليل بيانات البانل

تأتي نماذج البيانات البانل في ثلاثة أشكال رئيسية هي:

- نموذج الانحدار التجميعي (Pooled Regression Model (PRM))
- نموذج التأثيرات الثابتة (Fixed Effects Model (FEM))
- نموذج التأثيرات العشوائية (Random Effects Model (REM))

<sup>1</sup> زكريا يحيى الجمال، اختيار النموذج في نماذج البيانات الطولية الثابتة والعشوائية، المجلة العراقية للعلوم الإحصائية، جامعة الموصل، العراق، المجلد 12، العدد 21، 2012، ص 267.

<sup>2</sup> شعبان "محمد عقيل" شعبان لولو، قدرة مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة مقابل مؤشرات الأداء التقليدية على تفسير التغير في القيمة السوقية للأسهم، دراسة تطبيقية على الشركات المدرجة في بورصة فلسطين، مذكرة ماجستير، الجامعة الإسلامية - غزة، فلسطين، 2015، ص 68.

ليكن لدينا  $N$  من المشاهدات المقطعية المقاسة في  $T$  من الفترات الزمنية، فإن نموذج بيانات البانل يعرف بالصيغة التالية:

$$Y_{it} = \beta_{0(i)} + \sum_{j=1}^k \beta_j X_{j(it)} + \varepsilon_{it} \quad , i=1,2,\dots,N \quad t=1,2,\dots,T \dots (1)$$

حيث أن:

$Y_{it}$ : تمثل قيمة متغير الاستجابة في المشاهدة  $i$  عند الفترة الزمنية  $t$ ؛

$\beta_{0(i)}$ : تمثل قيمة نقطة التقاطع في المشاهدة  $i$ ؛

$\beta_j$ : تمثل قيمة ميل خط الانحدار؛

$X_{j(it)}$ : تمثل قيمة المتغير التفسيري  $j$  في المشاهدة  $i$  عند الفترة الزمنية  $t$ ؛

$\varepsilon_{it}$ : تمثل قيمة الخطأ في المشاهدة  $i$  عند الفترة الزمنية  $t$ ؛

يعتمد تقدير المعلمات للنموذج في المعادلة السابقة (1) على نوع نموذج بيانات البانل المستخدم.

#### 1- نموذج الانحدار التجميعي (PRM)

يعتبر هذا النموذج من أبسط نماذج بيانات البانل حيث تكون فيه جميع معاملات الانحدار  $\beta_{0(i)}$  و  $\beta_j$  ثابتة لجميع الفترات الزمنية (يُهمل أي تأثير للزمن)، يمكن بيان نموذج الانحدار التجميعي على النحو التالي:

$$Y_{it} = \beta_0 + \sum_{j=1}^k \beta_j X_{j(it)} + \varepsilon_{it} \quad , i=1,2,\dots,N \quad t=1,2,\dots,T \dots (2)$$

ويفترض هذا النموذج تجانس تباين حدود الخطأ العشوائي بين الوحدات محل الدراسة  $\sigma_{\varepsilon}^2 = \text{var}(\varepsilon_{it})$ ، بالإضافة إلى أن القيمة المتوقعة لحد الخطأ العشوائي تساوي الصفر  $E(\varepsilon_{it}) = 0$ .

يفترض النموذج في المعادلة (2) أنه يفي بكل الافتراضات المعيارية لنموذج الانحدار الخطي المتعدد، وبالتالي فإن النموذج يتم تقديره بواسطة طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS).

#### 2- نموذج التأثيرات الثابتة (FEM)

يهدف استخدام نموذج التأثيرات الثابتة لمعرفة سلوك كل مجموعة من البيانات المقطعية على حدة، وذلك بجعل معلمة الحد الثابت  $\beta_0$  للنموذج تختلف من وحدة لأخرى مع بقاء معاملات الانحدار  $\beta_j$  للمتغيرات المستقلة ثابتة لكل وحدة، ويرجع السبب في إدخال الأثر الثابت في النموذج إلى وجود بعض المتغيرات غير الملاحظة التي تؤثر على المتغير التابع ولا تتغير مع الزمن، حيث يفترض عدم حدوث تغيير في هذه المتغيرات غير الملاحظة على الأقل خلال الفترة الزمنية للدراسة. وبالتالي تتمثل الآثار الثابتة في كافة العوامل الثابتة غير الملاحظة والتي تختلف من وحدة

<sup>1</sup> مجدي الشوربجي، أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على النمو الاقتصادي في الدول العربية، الملتقى الدولي حول رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في الاقتصاديات الحديثة، جامعة الشلف، الجزائر، 13-14 ديسمبر 2011، ص 16.



إلى أخرى، ومن ثم فإن النموذج يعكس الفروق أو الاختلافات بين الوحدات، ويصاغ نموذج التأثيرات الثابتة على الشكل الآتي:

$$Y_{it} = \beta_{0(i)} + \sum_{j=1}^k \beta_j X_{j(it)} + \varepsilon_{it} \quad , i=1,2,\dots,N \quad t=1,2,\dots,T \dots (3)$$

ويفترض هذا النموذج تجانس تباين حدود الخطأ العشوائي بين الوحدات محل الدراسة  $\text{var}(\varepsilon_{it}) = \sigma_\varepsilon^2$  ، بالإضافة إلى أن القيمة المتوقعة لحد الخطأ العشوائي تساوي الصفر  $E(\varepsilon_{it}) = \mathbf{O}$  . لغرض تقدير معاملات النموذج في المعادلة (3) والسماح لمعلمة الحد الثابت  $\beta_0$  بالتغير بين الوحدات، عادة ما نستخدم متغيرات وهمية بقدر (N-1) لتجنب حالة الازدواج الخطي التام، ثم نستخدم طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS).

يطلق على نموذج التأثيرات الثابتة اسم نموذج المربعات الصغرى للمتغيرات الوهمية (Least Squares Dummy Variable)، بعد إضافة المتغيرة الوهمية (D) في المعادلة (3) يصبح النموذج بالشكل الآتي:

$$Y_{it} = \alpha_1 + \sum_{d=2}^N \alpha_d D_d + \sum_{j=1}^k \beta_j X_{j(it)} + \varepsilon_{it} \quad , i=1,2,\dots,N \quad t=1,2,\dots,T \dots (4)$$

حيث يمثل المقدار  $\alpha_1 + \sum_{d=2}^N \alpha_d D_d$  التغير في المجاميع المقطعية لمعلمة الحد الثابت  $\beta_0$ ، ويمكن كتابة النموذج بالمعادلة (4) بعد حذف  $\alpha_1$  بالشكل التالي:

$$Y_{it} = \sum_{d=2}^N \alpha_d D_d + \sum_{j=1}^k \beta_j X_{j(it)} + \varepsilon_{it} \quad , i=1,2,\dots,N \quad t=1,2,\dots,T \dots (5)$$

### 3- نموذج التأثيرات العشوائية (REM)

في نموذج التأثيرات الثابتة يكون حد الخطأ العشوائي  $\varepsilon_{it}$  ذو توزيع طبيعي  $E(\varepsilon_{it}) = \mathbf{O}$

و  $\text{var}(\varepsilon_{it}) = \sigma_\varepsilon^2$  . ولكي تكون معاملات نموذج التأثيرات الثابتة صحيحة، وغير متحيزة عادة ما يفترض بأن تباين الخطأ ثابت (متجانس) لجميع المشاهدات المقطعية وليس هناك أي ارتباط ذاتي خلال الزمن بين كل مجموعة من مجاميع المشاهدات المقطعية في فترة زمنية محددة. يعتبر نموذج التأثيرات العشوائية نموذجاً ملائماً في حالة وجود خلل في أحد الفروض المذكورة أعلاه في نموذج التأثيرات الثابتة.

نموذج الآثار العشوائية يعتبر أعم وأشمل من الأثر الثابت فهو يفترض أن كل وحدة أو كل سنة تختلف في حدها العشوائي، بحيث ينظر إلى الآثار الثابتة كحالة خاصة ضمن الآثار العشوائية، لأن النموذج يجمع بين الاختلاف داخل كل وحدة عبر الفترات الزمنية بالإضافة إلى الاختلاف بين الوحدات.

<sup>1</sup> William H. Greene, *Econometric Analysis*, 5<sup>th</sup> edition, Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 2002, p291.

<sup>2</sup> زكريا يحيى الجمال، مرجع سابق، ص 171.

<sup>3</sup> Badi H. Baltagi, *Econometric Analysis of Panel Data*, 3<sup>rd</sup> edition, John Wiley & Sons Ltd, England, 2005, p13.

في نموذج التأثيرات العشوائية سوف يعامل معامل الحد الثابت  $\beta_{0(i)}$  كمتغير عشوائي له معدل مقداره أي:

$$\beta_{0(i)} = \mu + v_i, \quad i=1,2,\dots,N \quad \dots(6)$$

وبتعويض المعادلة (6) في المعادلة (3) نحصل على نموذج التأثيرات العشوائية بالشكل الآتي:

$$Y_{it} = \mu + \sum_{j=1}^k \beta_j X_{j(it)} + v_i + \varepsilon_{it}, \quad i=1,2,\dots,N \quad t=1,2,\dots,T \quad \dots(7)$$

حيث أن  $v_i$  تمثل حد الخطأ في مجموعة البيانات المقطعية  $i$ .

يطلق على نموذج التأثيرات العشوائية أحيانا نموذج مكونات الخطأ (Error Components Model) بسبب أن النموذج في المعادلة (7) يحوي مركبتين للخطأ هما  $v_i$  و  $\varepsilon_{it}$ . يمتلك النموذج خواص رياضية منها أن:

$$\text{var}(v_i) = \sigma_v^2, \quad E(v_i) = \mathbf{0}, \quad \text{var}(\varepsilon_{it}) = \sigma_\varepsilon^2, \quad E(\varepsilon_{it}) = \mathbf{0}$$

ليكن لدينا حد الخطأ المركب الآتي:

$$w_{it} = v_i + \varepsilon_{it} \quad \dots(8)$$

حيث أن:

$$E(w_{it}) = \mathbf{0} \quad \dots(9)$$

$$\text{var}(w_{it}) = \sigma_v^2 + \sigma_\varepsilon^2 \quad \dots(10)$$

تفضل طريقة المربعات الصغرى العادية في تقدير معاملات نموذج التأثيرات العشوائية كونها تعطي مقدرات غير كفؤة ولها أخطاء قياسية غير صحيحة مما يؤثر في اختبار المعلمات كون أن التباين المشترك بين  $w_{it}$  و  $w_{is}$  لا يساوي الصفر، أي:

$$\text{COV}(w_{it}, w_{is}) = \sigma_v^2 \neq \mathbf{0}, \quad t \neq s, \quad \dots(11)$$

لغرض تقدير معاملات نموذج التأثيرات العشوائية بشكل صحيح عادة ما تستخدم طريقة المربعات الصغرى المعممة (Generalized Least Squares (GLS)).

#### المطلب الرابع: الاختيار بين النماذج

بوجود ثلاثة نماذج رئيسية من نماذج البانل، يطرح السؤال الآتي: ما هو النموذج الأكثر ملاءمة لبيانات دراسة ما؟ لغرض الإجابة عن هذا التساؤل سوف نقوم بعرض أسلوبين، الأول: أسلوب الاختيار بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات الثابتة، والثاني: هو أسلوب الاختيار بين نموذج التأثيرات الثابتة، ونموذج التأثيرات العشوائية.

## 1- الاختيار بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج الآثار الثابتة

لغرض الاختيار بين نموذج الانحدار التجميعي ونموذج التأثيرات الثابتة نستخدم اختبار فيشر (Fisher) المقيد وفق الصيغة التالية:

$$F(N-1, NT-N-k) = \frac{(R^2_{LSDV} - R^2_{Pooled}) / (N-1)}{(1 - R^2_{LSDV}) / (NT - N - k)} \dots\dots\dots (12)$$

حيث أن:

k: عدد المعلمات المقدرة؛

$R_{LSDV}$ : معامل التحديد عند استخدام نموذج التأثيرات الثابتة؛

$R_{Pooled}$ : معامل التحديد عند استخدام نموذج التأثيرات التجميعي؛

نقارن نتيجة المعادلة (12) مع  $F(\alpha, N-1, NT-N-k)$  الجدولية، فإذا كانت قيمة المعادلة (12) أكبر أو مساوية إلى القيمة الجدولية (أو كانت قيمة p-value أقل من أو تساوي 0.05) عندئذ فإن نموذج التأثيرات الثابتة هو النموذج الملائم لبيانات الدراسة.

## 2- الاختيار بين نموذج الآثار الثابتة ونموذج الآثار العشوائية

بعد اختيار نموذج التأثيرات الثابتة بوصفه نموذجًا ملائمًا نقوم بالاختيار بينه وبين نموذج التأثيرات العشوائية لتحديد النموذج النهائي الملائم لبيانات الدراسة من خلال استخدام اختبار (Hausman)، حيث تكون فرضية العدم بالشكل الآتي:

$H_0$ : نموذج التأثيرات العشوائية هو النموذج الملائم

$H_1$ : نموذج التأثيرات الثابتة هو النموذج الملائم

وتكون صيغة الاختبار بالصيغة الآتية:

$$H = (\hat{\beta}_{FEM} - \hat{\beta}_{REM})' [\text{var}(\hat{\beta}_{FEM}) - \text{var}(\hat{\beta}_{REM})]^{-1} (\hat{\beta}_{FEM} - \hat{\beta}_{REM}) \dots\dots (13)$$

حيث أن:

$\text{var}(\hat{\beta}_{FEM})$ : متجه التباين لمعاملات نموذج التأثيرات الثابتة؛

$\text{var}(\hat{\beta}_{REM})$ : متجه التباين لمعاملات نموذج التأثيرات العشوائية.

حيث أن هذه الإحصائية لها توزيع كاي مربع وبدرجة حرية مقدارها k. يكون نموذج التأثيرات الثابتة هو النموذج الملائم إذا كانت قيمة الإحصائية أكبر من قيمة كاي مربع وعلى العكس سوف يكون النموذج الملائم لبيانات الدراسة هو نموذج التأثيرات العشوائية.

<sup>1</sup> William H. Greene, Op.cit, p289.

### المبحث الثاني: الدراسة الوصفية

بعد التعرف على أهمية نماذج البانل في تحديد طبيعة هذه العلاقة، سنحاول تطبيق هذه التقنية من أجل تحليل تأثير مختلف مكونات رأس المال الفكري على الأداء المالي، وللوصول إلى ذلك سوف نقوم من خلال هذا المبحث بالتعرف أولاً على الإطار العام للدراسة التجريبية والتعريف بعينة المؤسسات، ووصف شامل للمتغيرات الداخلة في نموذج تحليل العلاقة، والتحليل الوصفي للبيانات وكذلك تحليل العلاقات الموجودة بين المتغيرات.

#### المطلب الأول: الاطار العام للدراسة

على الرغم من كثرة الدراسات التجريبية السابقة التي تناولت موضوع تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي والتي قامت باختباره باستخدام مختلف الأساليب الإحصائية (تحليل التباين، الانحدار الخطي البسيط، الانحدار الخطي المتعدد، بيانات البانل) إلا أنه لا يوجد اتفاق أو قاعدة عامة بشكل كامل بين نتائج هذه الدراسات، فبعضها توصل إلى وجود تأثير واضح لرأس المال الفكري على الأداء المالي، والبعض الآخر كانت نتائجه تشير إلى أن العلاقة بين رأس المال الفكري ومكوناته إما أن تكون ضعيفة أو غير معنوية، فدراسة (Firer & Williams; 2003) أشارت إلى ضرورة الاهتمام بدراسة أثر رأس المال الفكري على الأداء المالي في توقيتات وبيئات مختلفة.

لتحليل بيانات الدراسة المعتمدة على بيانات البانل تم استخدام البرنامج الإحصائي القياسي (Eviews 9) لما له من ميزات عدة في تحليل مثل هذه البيانات من خلال المقاييس والاختبارات التالية:

- معامل ارتباط بيرسون لدراسة العلاقة بين متغيرين.
- اختبار (F) لدراسة العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة معا في نموذج البانل.
- اختبار (t) وذلك لدراسة دلالة كل متغير من المتغيرات المستقلة على حدة في نموذج البانل.
- اختبار (DW) للكشف عن الارتباط الذاتي للبقايا.
- اختبار (Hausman) للاختبار بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية.

#### 1-مجتمع الدراسة

اشتمل مجتمع الدراسة على جميع المؤسسات العامة والخاصة الجزائرية بولاية برج بوعرييج خلال الفترة الممتدة من 2010 إلى 2015، توزعت على قطاعين اقتصاديين: الصناعة والأشغال العمومية. وتم استثناء قطاع البنوك لأن طبيعة أصولها وخصومها تختلف بشكل كبير عن أصول وخصوم القطاعين السابقين، على اعتبار أن الجزء الأكبر من موارد البنوك تتمركز في الودائع، وأن أصول البنوك تشمل جميع الموجودات التي في حيازته وجميع الحقوق التي له قبل الغير، واستثنيت كذلك مؤسسات التأمينات لأن بياناتها المالية غير متوافقة مع البيانات المالية للقطاعين السابقين لاعتمادها بشكل كبير على تكوين المؤونات لمواجهة المخاطر، مما قد يسبب في خلل في عملية المقارنة بين أداء مؤسسات عينة الدراسة.

## 2-العينة المستهدفة

تتكون عينة الدراسة من 32 مؤسسة اقتصادية تم اختيارها وفق أسلوب العينة العشوائية البسيطة التي يمكن أن تكفل درجة عالية من دقة التمثيل للمجتمع والتي تتوفر فيها الشروط التالية:

- أن تكون المؤسسة قد استمرت من السنة 2010 حتى سنة 2015؛
- أن لا يكون قد تم دمجها خلال فترة الدراسة؛
- أن تتوفر البيانات المالية عن تلك المؤسسات خلال فترة الدراسة.

وتمثلت مؤسسات العينة في:

الجدول رقم (1.4): توزيع عينة الدراسة

الرقم	اسم المؤسسة	القطاع	الرمز	الملكية	النسبة (%)
1	EMBAG	الصناعة	MBG	عمومية	37.5
2	MOUSSAOUI	الصناعة	MSS	خاصة	
3	REMY	الصناعة	RMY	خاصة	
4	MOULIN ELMOKRANI	الصناعة	MMK	خاصة	
5	SEMOULERIE ZOUAOUI FRS	الصناعة	SMZ	خاصة	
6	BORDJ CAPSULES	الصناعة	CPS	خاصة	
7	AS MOTORS	الصناعة	MTR	خاصة	
8	ANABIB	الصناعة	ANB	عمومية	
9	MISS FLOWERS PARIS	الصناعة	MFW	خاصة	
10	BOIS 2008	الصناعة	BIS	خاصة	
11	MAGHREB LUXE	الصناعة	MGL	خاصة	
12	MECHERI	الصناعة	MCH	خاصة	
13	STET ROUTES	الأشغال العمومية	STT	خاصة	62.5
14	FRERES MEBARKI	الأشغال العمومية	MBK	خاصة	
15	BAHFIR	الأشغال العمومية	BHR	خاصة	
16	LOCIF	الأشغال العمومية	LCF	خاصة	
17	FANDI	الأشغال العمومية	FND	خاصة	
18	AMIMER	الأشغال العمومية	AMR	خاصة	

الفصل الرابع ————— تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي لعينة من

المؤسسات باستعمال بيانات البانل (Panel Data)

19	BFOR BOUKHARI & CIE	الأشغال العمومية	BFR	خاصة
20	KASADA	الأشغال العمومية	KSD	خاصة
21	BENMAATI ABDENNOUR	الأشغال العمومية	BMN	خاصة
22	FERKOURROUTE	الأشغال العمومية	FKR	خاصة
23	BIC BOUKHALFA	الأشغال العمومية	BIC	خاصة
24	SERDA INGENEERING	الأشغال العمومية	SRD	خاصة
25	SADAoui	الأشغال العمومية	SAD	خاصة
26	FRER KHAMADJ	الأشغال العمومية	KHM	خاصة
27	FRER REBIHI	الأشغال العمومية	RBH	خاصة
28	RIMALINE	الأشغال العمومية	RML	خاصة
29	GRANDS	الأشغال العمومية	GRD	خاصة
30	ZIANE	الأشغال العمومية	ZIN	خاصة
31	SILEM MOHAMED	الأشغال العمومية	SLM	خاصة
32	MAKHLOUF ABLA	الأشغال العمومية	MAB	خاصة

المصدر: من إعداد الباحث

### 3- أسلوب جمع البيانات:

لقد تم الحصول على بيانات الدراسة من القوائم المالية للمؤسسات محل الدراسة وذلك للفترة الممتدة من 2010-2015، من خلال:

- الميزانية العمومية: حيث توفر معلومات عن عناصر الأصول والخصوم من بداية الفترة إلى نهايتها، وتعطي صورة عامة عن المركز المالي للمؤسسة. ويتم استخراج بعض البنود الهامة منها وإجراء الحسابات اللازمة عليها لتقدير قيمة المتغيرات.

- قائمة الدخل (جدول حسابات النتائج): يعكس الأداء التشغيلي للمؤسسة، ويتضمن بنود مجمل الإيرادات والتكاليف والتي تبين كيفية تشكل النتيجة الصافية للسنة المالية من خلال الهوامش.

- بيانات إضافية: يتم الحصول عليها من الملاحق المرفقة بالقوائم المالية، والتي تساعد في احتساب متغيرات الدراسة.

وتمثلت مصادر جمع البيانات في:

- محافظي الحسابات والمحاسبين المعتمدين؛
- مصلحة المحاسبة بالمؤسسات من خلال الزيارات الميدانية؛
- المديرية الولائية للضرائب.

#### 4- وصف المتغيرات المستعملة في الدراسة

لقد تمّ الاعتماد في هذه الدراسة على مجموعة من المتغيرات، وفيما يلي شرح لها:

**4-1- المتغيرات التابعة:** تم الاعتماد في قياس الأداء المالي على مجموعة من المؤشرات باعتبارها إحدى أهم وسائل التحليل التي يُعتمد عليها في تقييم الوضعية المالية الحقيقية للمؤسسات، وهي عبارة عن علاقة بين مختلف المجاميع المتجانسة من القوائم المالية ومرتبطة بمعنى اقتصادي، وتعطي تصور واضح للأداء المالي من خلال مؤشرات قابلة للقياس والمقارنة.

وقد تم الاعتماد على نسبة مالية تعبر عن الأداء المالي (المردودية) تجمع بين الكفاءة والفعالية ممثلة بمعدل العائد على الأصول (ROA)، ونسبة مالية تعبر عن مردودية أموال الملكية ممثلة بمعدل العائد على حقوق الملكية (ROE)، ونسبتين ماليتين ناتجتين عن استخدام معادلة (DuPont) لبيان أسباب الارتفاع أو الانخفاض في العائد على الأصول (ROA)، حيث تمكن الأولى من معرفة مستوى الفعالية ممثلة بهامش الربح الصافي (NPM)، والثانية تمكن من تحديد الأهمية النسبية بين النتائج والموارد المستخدمة مما يسمح بالحكم على درجة الكفاءة وهي معدل دوران الأصول (ATO)، وتحسب هذه النسب كما يلي:

**- معدل العائد على الأصول:**

يستخدم على نطاق واسع كمقياس للأداء المالي، فهو مقياس لتقييم الكفاءة الكلية للأصول مقابل صافي الدخل، ويستخدم أيضاً كمؤشر على فعالية الإدارة في توظيف رأس المال، بمعنى آخر فهو مقياس للحكم على مدى صحة المؤسسة ويتم استخدامه في مجال قياس الأداء المالي لتشجيع الإدارة على الاستغلال الأمثل لرأس المال.

يحسب بالعلاقة:

$$\text{معدل العائد على الأصول (ROA)} = \text{صافي الربح} / \text{اجمالي الأصول}$$

<sup>1</sup> Alan Miller et al., **Key Financial Performance Measures for Farm General Managers**, Farm Business Management for the 21<sup>st</sup> Century, Purdue Extension, Knowledge to Go, Purdue University, ID-244, p5, Available from: <http://ucanr.edu/sites/placernevadasmallfarms/files/134977.pdf>, accessed March 24, 2017.

- معدل دوران الأصول: (الكفاءة التشغيلية)

وتبين النسبة كفاءة استخدام الأصول من قبل الإدارة لتحقيق المبيعات. يحسب بالعلاقة:

$$\text{معدل دوران الأصول (ATO)} = \text{صافي المبيعات} / \text{اجمالي الأصول}$$

- هامش الربح الصافي: (الفعالية)

هامش الربح مفيد في قياس الربحية حيث أنه يعرفنا قيمة الربح الصافي الناتج من المبيعات أو الإيرادات البيعية. يحسب بالعلاقة:

$$\text{هامش الربح الصافي (NPM)} = \text{صافي الربح} / \text{صافي المبيعات}$$

- معدل العائد على الملكية: (العائد للمساهمين)

يوضح هذا المقياس عائد الربح على المبالغ المستثمرة من قبل المساهمين، ويوضح مدى الكفاءة في توليد الأرباح عن كل وحدة نقدية من حقوق المساهمين. يحسب بالعلاقة:

$$\text{معدل العائد على الملكية (ROE)} = \text{صافي الربح} / \text{حقوق الملكية}$$

4-2- المتغيرات المستقلة: تتمثل في:

- كفاءة رأس المال البشري (HCE)

- كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE)

- كفاءة رأس المال المستخدم (CEE)

من خلال معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) الذي يهدف إلى معرفة مدى تشارك كل الموارد في تحقيق القيمة المضافة، والذي تدل عليه المؤشرات التالية:

$$VAIC = HCE + SCE + CEE$$

وفقاً للمفهوم الذي قدمه (Pulic) تشير هذه المؤشرات إلى الجهود الإنتاجية الذي تقوم به المؤسسة باستخدام جميع مواردها الملموسة وغير الملموسة في سبيل خلق القيمة، وتتكون من إنتاجية رأس المال البشري وإنتاجية رأس المال الهيكلي وإنتاجية رأس المال المستخدم التي يتم قياسها بإتباع الخطوات التالية:

أ- قياس القيمة المضافة للمؤسسة (VA): يوجد منهجان لهذا الغرض هما: القيمة المضافة الإجمالية والقيمة المضافة الصافية، والفرق بين المنهجين يتمثل في معالجة اهتلاك الموجودات الثابتة. فمنهج القيمة المضافة الإجمالية يظهر

<sup>1</sup> R. Deep & K. Pal Narwal, **Intellectual Capital and its Association with Financial Performance: A Study of Indian Textile Sector**, International Journal of Management and Business Research, 4 (1), Winter 2014, p48.



اهتلاك الموجودات الثابتة ضمن الاستخدامات للقيمة المضافة، بينما منهج صافي\* القيمة المضافة يعالج الاهتلاكات على أساس بند من بنود تكلفة الإنتاج التي تحسم من قيمة الإنتاج. ولقد أيدت الدراسات استخدام المنهج الأول، وذلك أن إجمالي القيمة المضافة أكثر موضوعية من صافي القيمة المضافة، وذلك بسبب أن اهتلاك الموجودات الثابتة تكون أقل موضوعية في التقييم أو التقدير لأنه يتضمن تأثير الآراء المختلفة التي تؤخذ بعين الاعتبار بالنسبة لعمر الموجود الثابت وقيمه المتبقية والاختيار في إتباع طرق احتساب قسط الاهتلاك. ويمكن استخدام أسلوب القيمة المضافة الإجمالية التي تمثل قيمة الإنتاج بسعر السوق (المبيعات) مطروحا منها قيمة السلع والخدمات والاستهلاكات الوسيطة، وعلى ذلك فإن القيمة المضافة الإجمالية تمثل قيمة الإنتاج الإجمالي بسعر السوق.

ب- قياس قيمة مكونات رأس المال الفكري:

- قياس قيمة رأس المال البشري (HC): يقاس بقيمة إجمالي تكلفة الرواتب والأجور والحوافز المدفوعة للعاملين خلال السنة المالية.

- قياس قيمة رأس المال الهيكلي (SC): يمثل الفرق بين القيمة المضافة وقيمة رأس المال البشري.

ج- قياس كفاءة رأس المال الفكري: تم احتساب قيمة رأس المال البشري ورأس المال الهيكلي لكل سنة من السنوات، ولكل مؤسسة من المؤسسات، ثم قياس بعد ذلك احتساب الكفاءة للمتغيرين كما يأتي:

- كفاءة رأس المال البشري:

$$HCE = \frac{VA}{HC}$$

- كفاءة رأس المال الهيكلي:

$$SCE = \frac{(VA - HC)}{VA}$$

د- قياس كفاءة رأس المال المستخدم يتم قياسه بإتباع الخطوات التالية:

- قياس قيمة رأس المال المستخدم (CE): يتمثل في القيمة الدفترية لرأس المال المستخدم بما في ذلك رأس المال المادي والمالي، يقاس من خلال العلاقة التالية:

\* القيمة المضافة الصافية تساوي الإنتاج الإجمالي بسعر السوق مطروحا منه الاهتلاكات، أي الإيرادات البيعية- الاستهلاكات الوسيطة- الاهتلاكات. للمزيد انظر:

Ahmed Riahi-Belkaoui, **Intellectual capital and firm performance of US multinational firms: A study of the resource-based and stakeholder views**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 4, Iss. 2, 2003, p219-220.

<sup>1</sup> مؤيد محمد علي الفضل، مرجع سابق، ص 180-181.

<sup>2</sup> Stevo Janošević et al., Op.cit, p4, and:

- Steven Firer & S. Mitchell Williams, **Intellectual capital and traditional measures of corporate performance**, journal of Intellectual Capital, Vol. 4, No. 3, 2003, p352.

رأس المال المستخدم (CE) = صافي الأصول

- كفاءة رأس المال المستخدم:

$$CEE = \frac{VA}{CE}$$

**4-3- المتغيرات الضابطة (المراقبة):** تشمل متغيرات الضابطة بعض المتغيرات الأخرى المؤثرة على المتغير التابع (الأداء المالي)، ولكنها لا تدخل في نطاق الدراسة، وتم إضافتها من أجل ضبط العلاقة بين المتغيرات المستقلة والمتغيرات التابعة بسبب الاختلافات المتعددة بين المؤسسات. مما ساعد على تقليل احتمالات أن المتغيرات التابعة تتأثر بمتغيرات أخرى غير معروفة، ومن أهم هذه المتغيرات:

- **حجم الشركة:**

في بحثنا سندرج حجم الشركة لأنه يعتبر واحدا من المتغيرات الهامة التي تحدد تصميم المؤسسة، ويلعب الدور الرئيسي في الأداء، ويؤثر على سير العمل، ونظام الاتصالات، ونطاق الإشراف والرقابة، ودرجة تفويض السلطة، وطبيعة اتخاذ القرار وهي عناصر بيئة عمل رأس المال الفكري بالمؤسسات.

هناك عدم وضوح في تأثير الحجم على أداء الشركات، ولكن هناك إجماع على أن حجم الشركة له تأثير على مستوى الأداء في نواح كثيرة، فالشركات الكبيرة قد تولد أداء متميزا (أثر موجب)، لأنها الأكثر قدرة على استغلال وفرات الحجم، ولديها القدرة على إضفاء الطابع الرسمي على الإجراءات. وبالتالي تستطيع هذه الشركات الحصول على صفقات أفضل سواء في سوق المال أو أسواق عناصر الإنتاج الأخرى. بينما يرى (Banz) بأن الحجم من الممكن أن يكون له تأثير سلبي على أداء الشركات، حيث أن نمو الحجم للشركة قد يؤدي إلى عدم القدرة على الحفاظ على الأداء المالي المتميز. وذلك أن عملية إدارة الشركة تصبح أكثر تعقيدا ومنه يصبح أداؤها أقل فعالية.

ويختلف الباحثون والمفكرون في تحديد معنى حجم الشركة، فنجد أن (Whittington) ينظر إليه وخاصة لمنظمات الأعمال من خلال المؤشرات المالية، مثل: إجمالي الأصول، رأس المال، صافي الدخل... الخ. وينظر إليه آخرون من خلال الموارد المتاحة في المنظمة مثل: (صافي الأصول، الربح الإجمالي).

<sup>1</sup> Ka YinYu et al., **An Empirical Study of the Impact of Intellectual Capital Performance on Business Performance**, the 7<sup>th</sup> international conference on intellectual capital, knowledge management & organizational learning, the Hong Kong Polytechnic University, Hong Kong, 2010, p4.

<sup>2</sup> SUMIT K. MAJUMDAR, **The Impact of Size and Age on Firm-Level Performance: Some Evidence from India**, Review of Industrial Organization, 1997, p233.

<sup>3</sup> Ali Mustafa Abdullah Al Qudah, **The Operating Efficiency and Market Value of Jordanian Privatized Firms: Fixed and Random Effects Analysis**, Interdisciplinary Journal of Research in Business, Vol. 1, Issue. 7, July 2011, p105.

<sup>4</sup> محمد محمود الخطيب، الأداء المالي وأثره على عوائد أسهم الشركات، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص 51.

<sup>5</sup> Al-Samah Kalil, **Organization Theory**, First Edition, Culture House Printer, Baghdad, 1998, p369.

سيتم في هذا البحث استخدام اللوغاريتم الطبيعي\* لصافي الأصول باعتبارها تعبر عن القيمة الحقيقية لأصول الشركة ومنه الحجم، وبالتالي تحسب كما يلي:

$$\text{حجم الشركة (FSIZE) = لوغاريتم صافي الأصول}$$

يستخدم هذا المتغير لمراقبة أثر إجمالي الأصول على الأداء المالي للشركة.

#### -الرفع المالي:

الرفع المالي مرتبط بالتزامات الشركة، وهو يعبر عن استخدام الشركة تكاليف تمويلية ثابتة من أجل تعظيم أثر التغير في صافي الربح المحقق للمساهمين، وبالتالي يسمح بمعرفة الأثر الإيجابي أو السلبي لديون الشركة على الأداء المالي. بالنسبة للدراسة، خصوصا اعتماد الشركات في اقتصاديات المديونية على الاستدانة بشكل موسع من المتوقع أن يؤثر الرفع المالي في الأداء المالي للشركة بشكل واضح، يحسب بالعلاقة:

$$\text{الرفع المالي (FLEV) = إجمالي الديون / إجمالي الأصول}$$

يستخدم هذا المتغير لمراقبة أثر الديون على الأداء المالي.

#### -القدرة المادية:

يقيس هذا المعدل الكثافة المادية للأصول الثابتة، أي كم هناك في الأصول الثابتة نسبة إلى إجمالي الأصول، يتم تطبيق هذا المتغير للسيطرة على أثر الأصول الثابتة على الأداء المالي للشركة، ذلك أن الأصول الثابتة إلى إجمالي الأصول تعد ضمانات جيدة للقروض. ويشير ارتفاع نسبتها عن زيادة قدرة الشركة على الاستدانة التي تتيح الاستفادة من الوفر الضريبي وما ينتج عنه من تقليص للتكلفة الفعلية للتمويل بالدين ولا سيما إذا كان معدل العائد المكتسب من استثمار تلك الديون أكبر من تكاليف الفائدة، مما يجعل من الدين مصدر تمويل منخفض التكلفة مقارنة مع التمويل بالملكية، تحسب على النحو:

$$\text{القدرة المادية (PHYC) = الأصول الثابتة / إجمالي الأصول}$$

يستخدم هذا المتغير لمراقبة أثر الأصول الثابتة على الأداء المالي.

\* يستخدم اللوغاريتم مع متغيرة الحجم لإزالة أثر القيم الكبيرة التي تتضمنها البيانات.

<sup>1</sup> John Franklin, **Determinants of Financial Leverage in Indian Pharmaceutical Industry**, International Journal of Applied Engineering Research, Din Digul Vol. 2, No. 1, 2011, p276.

<sup>2</sup> Barakat, Abdallah, **The Impact of Financial Structure, Financial Leverage and Profitability on Industrial Companies Shares Value**, Research Journal of Finance and Accounting, Vol .5, No.1, 2014, p56.

<sup>3</sup> R. Deep & K. Pal Narwal, Op.cit, p48.

### المطلب الثاني: التحليل الوصفي للمتغيرات

بعد جمع البيانات وفرزها ثم حساب مختلف المتغيرات تم إدخالها في البرنامج الإحصائي (Eviews 9) لإجراء التحليل الإحصائي الوصفي للعينة المتكونة من 32 مؤسسة خلال مدة ست (6) سنوات، والتي ساعدت على توليد 192 طبقاً لأسلوب الدمج بين البيانات المقطعية وبيانات السلاسل الزمنية. وبالتالي سيخصص هذا العنصر لاستعراض البيانات المتعلقة بمتغيرات الدراسة من خلال عرض وتحليل البيانات التي تم الحصول عليها.

#### 1- نتائج التحليل الوصفي للمتغيرات

تم اعتماد عدد من الوسائل الإحصائية لغرض عرض وتحليل هذه البيانات، إذ يعتبر المتوسط الحسابي أكثر مقاييس النزعة المركزية استخداماً في الدراسات الاقتصادية والاجتماعية وفي جميع العلوم باعتباره يدخل في حساب الكثير من المقاييس الأخرى كالتباين والانحراف المعياري، وسيتم تحديد مدى تباعد البيانات عن بعضها البعض بحساب اصغر قيمة واعلى قيمة، وتحديد مدى تباعدها عن المتوسط الحسابي بحساب الانحراف المعياري لكل متغيرة من متغيرات الدراسة.

#### 1-1- المتغيرات التابعة:

الجدول رقم (2.4): جدول الإحصاء الوصفي للمتغيرات التابعة

	المتوسط	أعلى قيمة	أدنى قيمة	الانحراف المعياري	عدد المشاهدات
ATO	1.013909	7.530406	0.000000	1.013881	192
NPM	0.003714	1.156789	-2.956904	0.323006	192
ROA	0.043497	0.542125	-0.150597	0.072759	192
ROE	0.009320	6.573613	-43.49993	3.229197	192

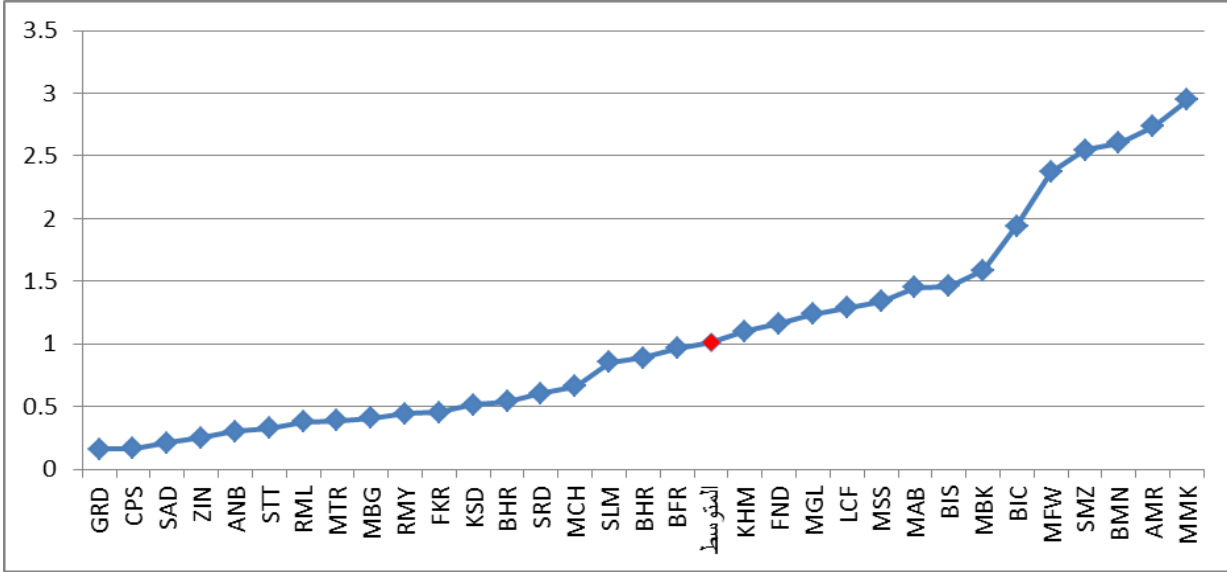
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات Eviews 9

من خلال نتائج الجدول السابق نلاحظ:

أ- معدل دوران الأصول (ATO):

يتبين من بيانات الجدول رقم (2.4) والملحق رقم (1) أن أدنى قيمة للمتغيرة (ATO) وكانت للمؤسسات (SADAOUI, GRANDS, MAKHLOUF ABLA)، وأن أعلى قيمة وكانت لمؤسسة (BIC BOUKHALFA)، بمتوسط حسابي 1.013909 وانحراف معياري 1.013881. وبالنظر إلى الشكل رقم (1.4) نلاحظ أن 18 مؤسسة كانت أقل من المتوسط، بينما حققت 14 مؤسسة متوسطاً يزيد عن المتوسط العام.

الشكل رقم (1.4): متوسطات قيم المتغيرة معدل دوران الأصول (ATO) مقارنة بالمتوسط العام

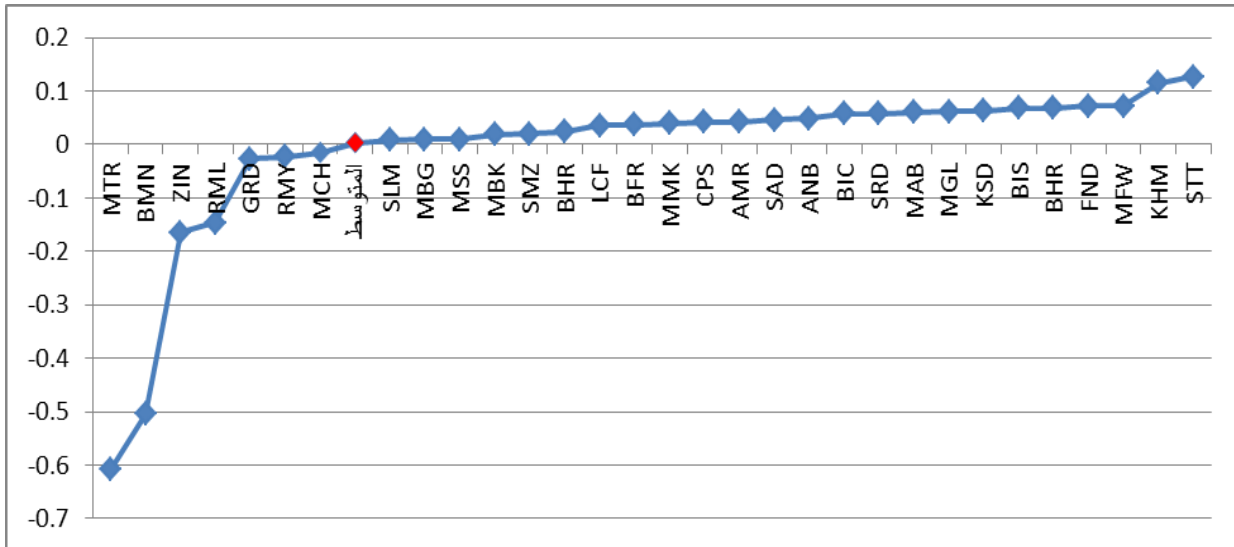


المصدر: بالاعتماد على بيانات الدراسة

ب- هامش الربح الصافي (NPM):

يتبين من بيانات الجدول رقم (2.4) والملحق رقم (1) أن أصغر قيمة للمتغيرة (NPM) وكانت لمؤسسة (AS MOTORS)، وأن أعلى قيمة وكانت لمؤسسة (SILEM MOHAMED)، بمتوسط حسابي 0.003714 وانحراف معياري 0.323006 . وبالنظر إلى الشكل رقم (2.4) نلاحظ أن 7 مؤسسات كانت أقل من المتوسط، بينما حققت 25 مؤسسة متوسطا يزيد عن المتوسط العام.

الشكل رقم (2.4): متوسطات قيم المتغيرة هامش الربح الصافي (NPM) مقارنة بالمتوسط العام

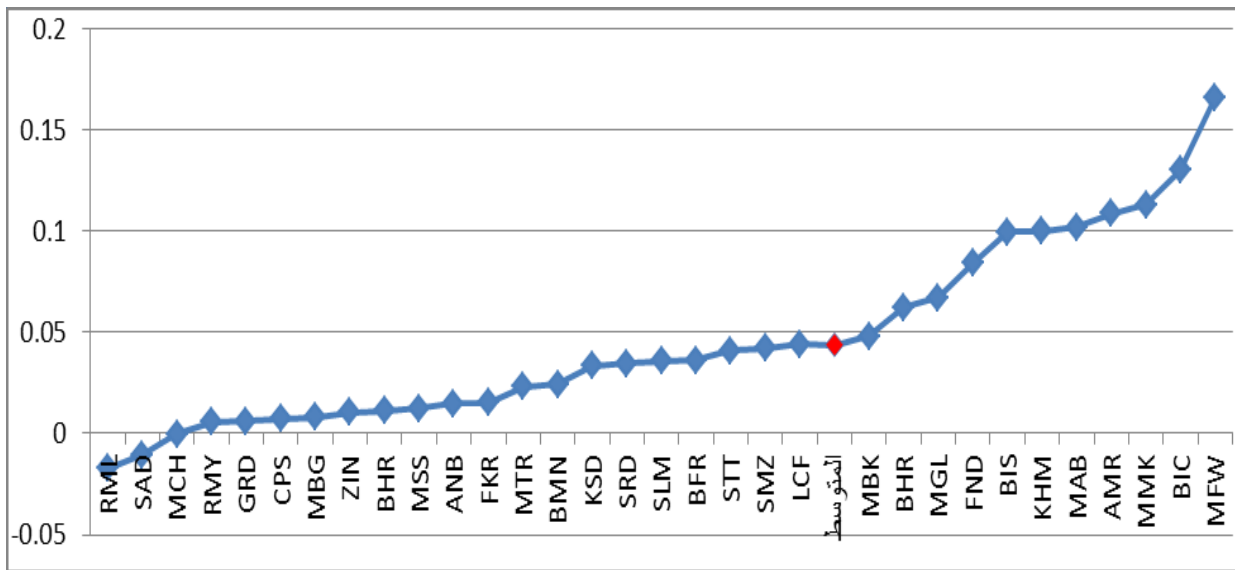


المصدر: بالاعتماد على بيانات الدراسة

ت- العائد على الأصول (ROA):

يتبين من بيانات الجدول رقم (2.4) والملحق رقم (1) أن أصغر قيمة للمتغيرة (ROA) كانت لمؤسسة (BENMAATI ABDENNOUR)، وأن أعلى قيمة وكانت لمؤسسة (BIC) (BOUKHALFA)، بمتوسط حسابي 0.043497 وانحراف معياري 0.072759. وبالنظر إلى الشكل رقم (3.4) نلاحظ أن 21 مؤسسة كانت أقل من المتوسط، بينما حققت 11 مؤسسة متوسطا يزيد عن المتوسط العام.

الشكل رقم (3.4): متوسطات قيم المتغيرة العائد على الأصول (ROA) مقارنة بالمتوسط العام

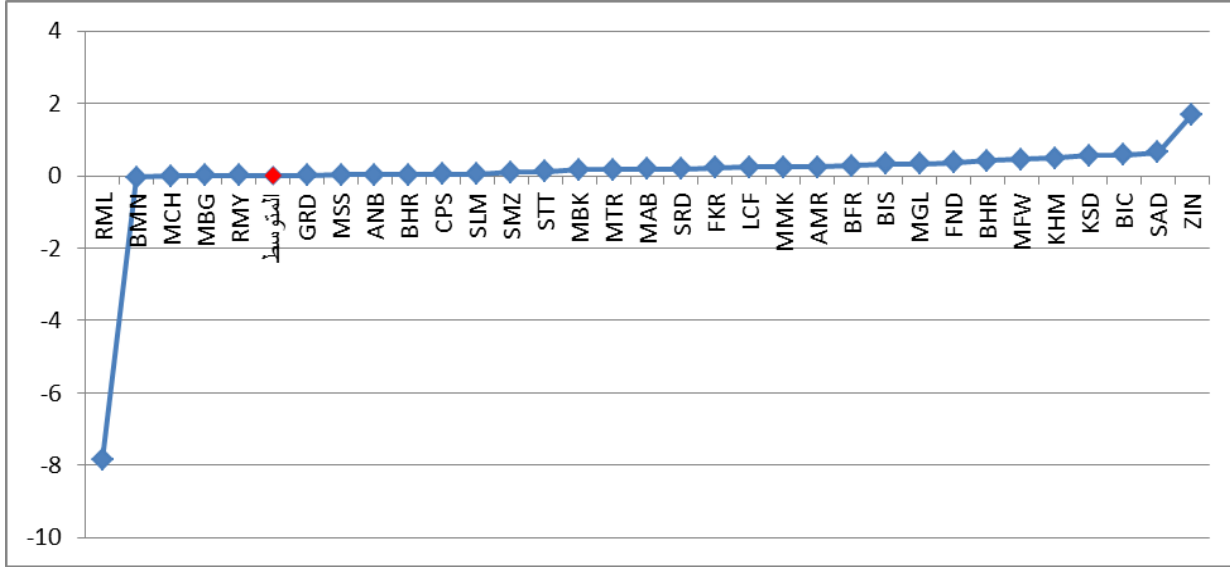


المصدر: بالاعتماد على بيانات الدراسة

ث- العائد على الملكية (ROE):

يتبين من بيانات الجدول رقم (2.4) والملحق رقم (1) أن أصغر قيمة للمتغيرة (ROE) وكانت لمؤسسة (RIMALINE)، وأن أعلى قيمة وكانت لمؤسسة (ZIANE)، بمتوسط حسابي 0.009320 وانحراف معياري 3.229197. وبالنظر إلى الشكل رقم (4.4) نلاحظ أن 5 مؤسسة كانت أقل من المتوسط، بينما حققت 27 مؤسسة متوسطا يزيد عن المتوسط العام.

الشكل رقم (4.4): متوسطات قيم المتغيرة العائد على الملكية (ROE) مقارنة بالمتوسط العام



المصدر: بالاعتماد على بيانات الدراسة

## 2-1- المتغيرات المستقلة

2- الجدول رقم (3.4): جدول الإحصاء الوصفي للمتغيرات المستقلة

	المتوسط	أعلى قيمة	أدنى قيمة	الانحراف المعياري	عدد المشاهدات
HCE	3.491497	31.01529	-1.221124	3.565577	192
SCE	0.814636	21.74295	-14.71283	2.144825	192
CEE	0.173813	1.464844	-0.019631	0.155355	192

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات 9 Eviews

من خلال نتائج الجدول السابق نلاحظ:

أ- كفاءة رأس المال البشري (HCE):

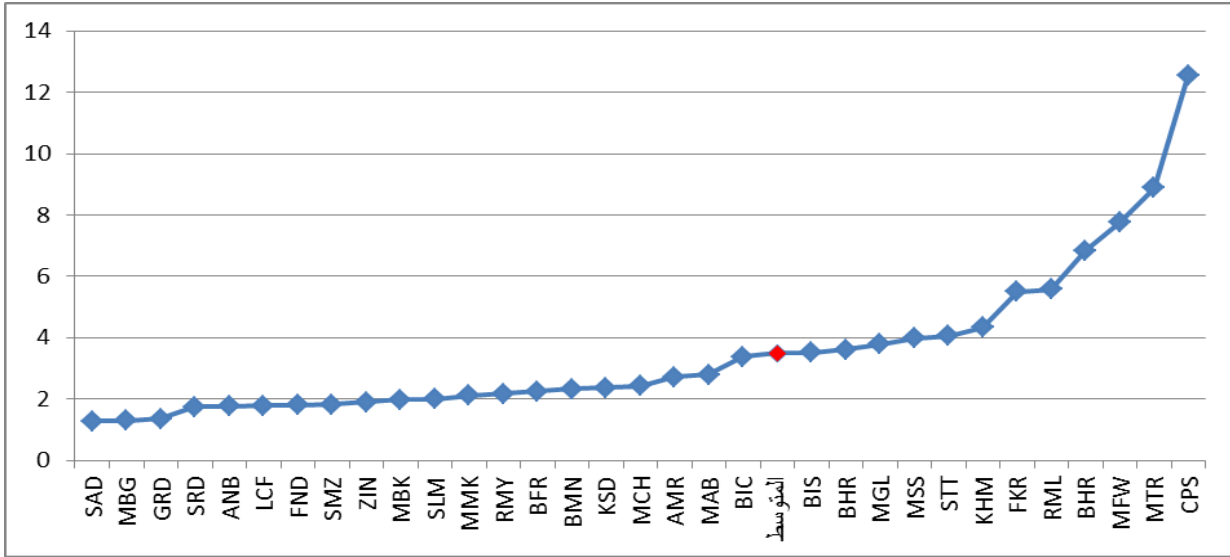
يتبين من بيانات الجدول رقم (3.4) والملحق رقم (1) أن -1.221124 هي أصغر قيمة للمتغيرة (HCE) وكانت لمؤسسة (AS MOTORS)، وأن 31.01529 هي أعلى قيمة وكانت لمؤسسة (AS MOTORS)، بمتوسط حسابي 3.491497 وانحراف معياري 3.565577.

وبالنظر إلى الشكل رقم (5.4) نلاحظ أن 20 مؤسسة كانت أقل من المتوسط، بينما حققت 11 مؤسسة متوسطاً يزيد عن المتوسط العام.

## الفصل الرابع ————— تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي لعينة من

المؤسسات باستعمال بيانات البانل (Panel Data)

الشكل رقم (5.4): متوسطات قيم المتغيرة كفاءة رأس المال البشري (HCE) مقارنة بالمتوسط العام



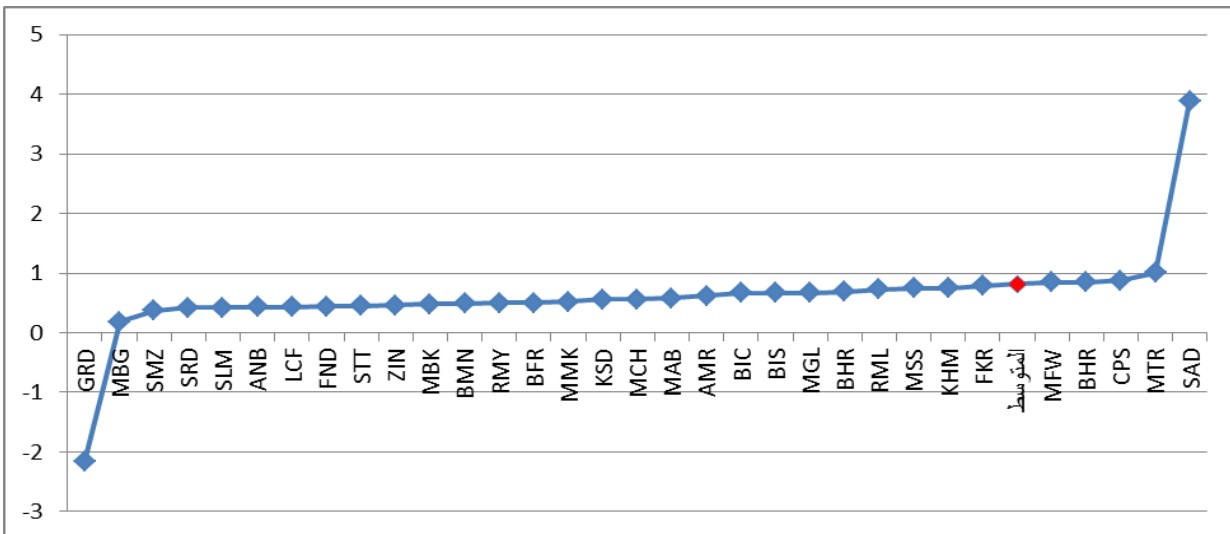
المصدر: بالاعتماد على بيانات الدراسة

ب- كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE):

يتبين من بيانات الجدول رقم (3.4) والملحق رقم (1) أن أصغر قيمة للمتغيرة (SCE) وكانت لمؤسسة (GRANDS)، وأن أعلى قيمة وكانت لمؤسسة (SADAUI)، بمتوسط حسابي 0.814636 وانحراف معياري 2.144825.

وبالنظر إلى الشكل رقم (6.4) نلاحظ أن 27 مؤسسة كانت أقل من المتوسط، بينما حققت 5 مؤسسات متوسطا يزيد عن المتوسط العام.

الشكل رقم (6.4): متوسطات قيم المتغيرة كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE) مقارنة بالمتوسط العام



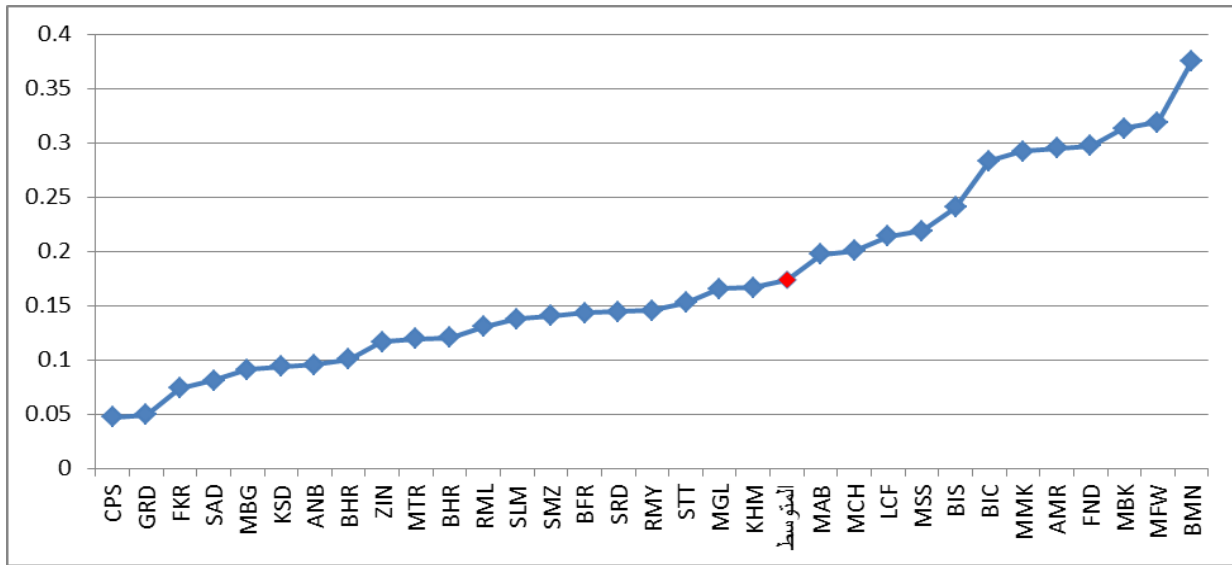
المصدر: بالاعتماد على بيانات الدراسة



ت- كفاءة رأس المال المستخدم (CEE):

يتبين من بيانات الجدول رقم (3.4) والملحق رقم (1) أن  $-0.019631$  هي أصغر قيمة للمتغيرة (CEE) وكانت المؤسسة (AS MOTORS)، وأن  $1.464844$  هي أعلى قيمة وكانت المؤسسة (BENMAATI) (ABDENNOUR)، بمتوسط حسابي  $0.173813$  وانحراف معياري  $0.155355$ . وبالنظر إلى الشكل رقم (7.4) نلاحظ أن 20 مؤسسة كانت أقل من المتوسط، بينما حققت 12 مؤسسة متوسطا يزيد عن المتوسط العام.

الشكل رقم (7.4): متوسطات قيم المتغيرة كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) مقارنة بالمتوسط العام



المصدر: بالاعتماد على بيانات الدراسة

3-1- المتغيرات المرصودة:

الجدول رقم (4.4): جدول الإحصاء الوصفي للمتغيرات المرصودة

	المتوسط	أعلى قيمة	أدنى قيمة	الانحراف المعياري	عدد المشاهدات
<b>FSIZE</b>	18.08569	22.24527	15.39386	1.690318	192
<b>FLEV</b>	0.688111	8.050927	-0.084429	0.601480	192
<b>PHYC</b>	0.283503	0.822566	0.000000	0.227457	192

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات Eviews 9

## الفصل الرابع ————— تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي لعينة من

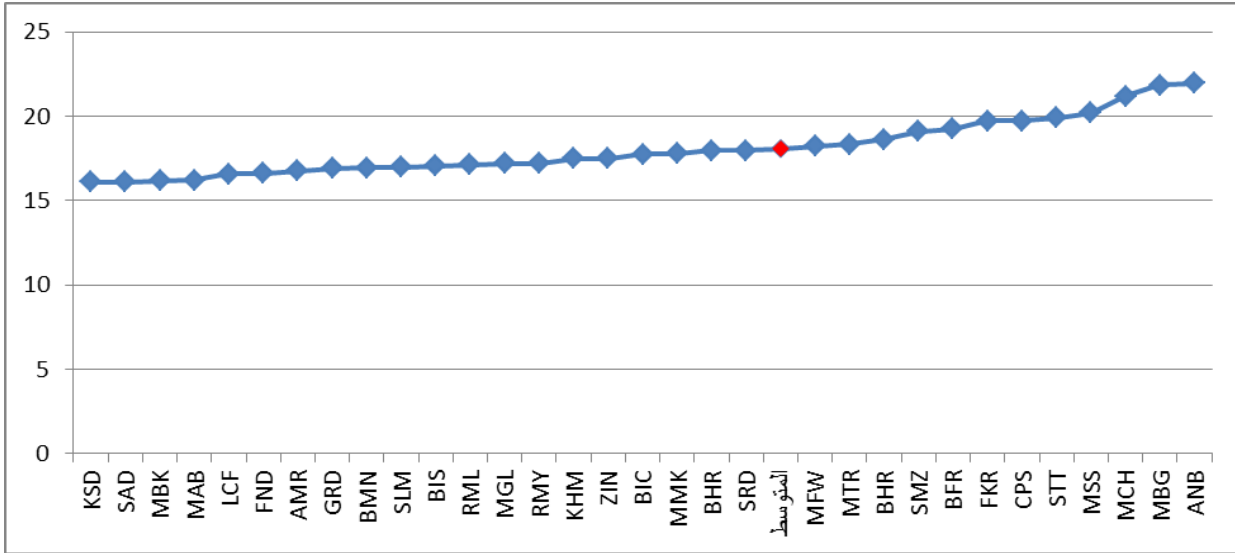
### المؤسسات باستعمال بيانات البانل (Panel Data)

من خلال نتائج الجدول السابق نلاحظ:

#### أ- حجم الشركة (FSIZE):

يتبين من بيانات الجدول رقم (4.4) والملحق رقم (1) أن أصغر قيمة للمتغيرة (FSIZE) وكانت لمؤسسة (LOCIF)، وأن أعلى قيمة وكانت لمؤسسة (EMBAG)، بمتوسط حسابي 18.08569 وانحراف معياري 1.690318 .  
وبالنظر إلى الشكل رقم (8.4) نلاحظ أن 20 مؤسسة كانت أقل من المتوسط، بينما حققت 12 مؤسسة متوسطاً يزيد عن المتوسط العام.

#### الشكل رقم (8.4): متوسطات قيم المتغيرة حجم الشركة (FSIZE) مقارنة بالمتوسط العام

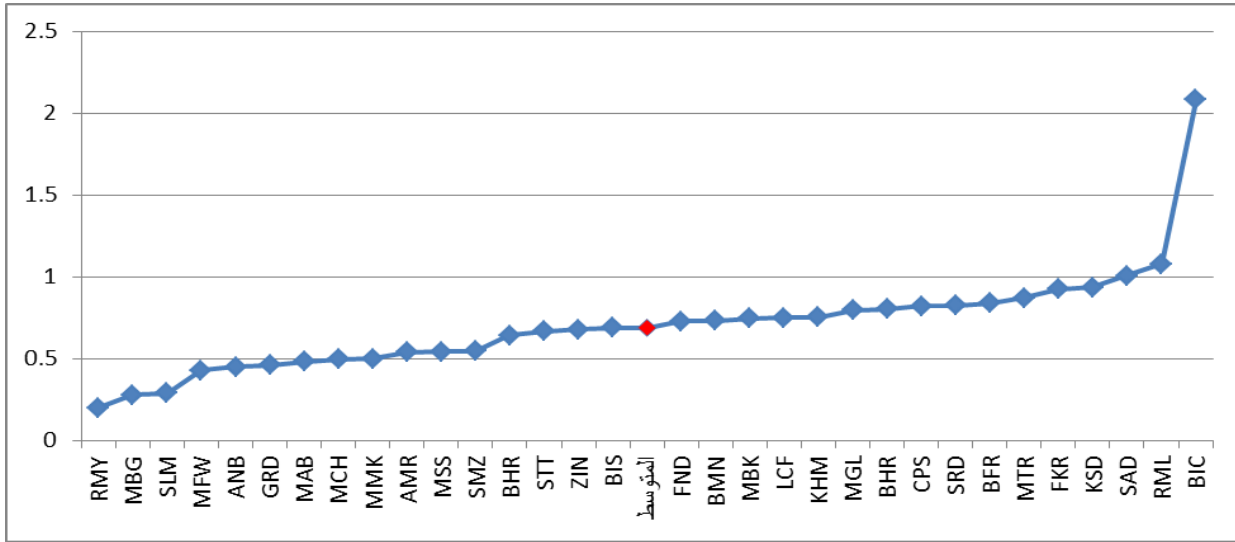


المصدر: بالاعتماد على بيانات الدراسة

#### ب- الرفع المالي (FLEV):

يتبين من بيانات الجدول رقم (4.4) والملحق رقم (1) أن أصغر قيمة للمتغيرة (FLEV) وكانت لمؤسسة (REMY)، وأن أعلى قيمة وكانت لمؤسسة (BIC BOUKHALFA)، بمتوسط حسابي 0.688111 وانحراف معياري 0.601480 .  
وبالنظر إلى الشكل رقم (9.4) نلاحظ أن 16 مؤسسة كانت أقل من المتوسط، بينما حققت 16 مؤسسة متوسطاً يزيد عن المتوسط العام.

الشكل رقم (9.4): متوسطات قيم المتغيرة الرفع المالي (FLEV) مقارنة بالمتوسط العام

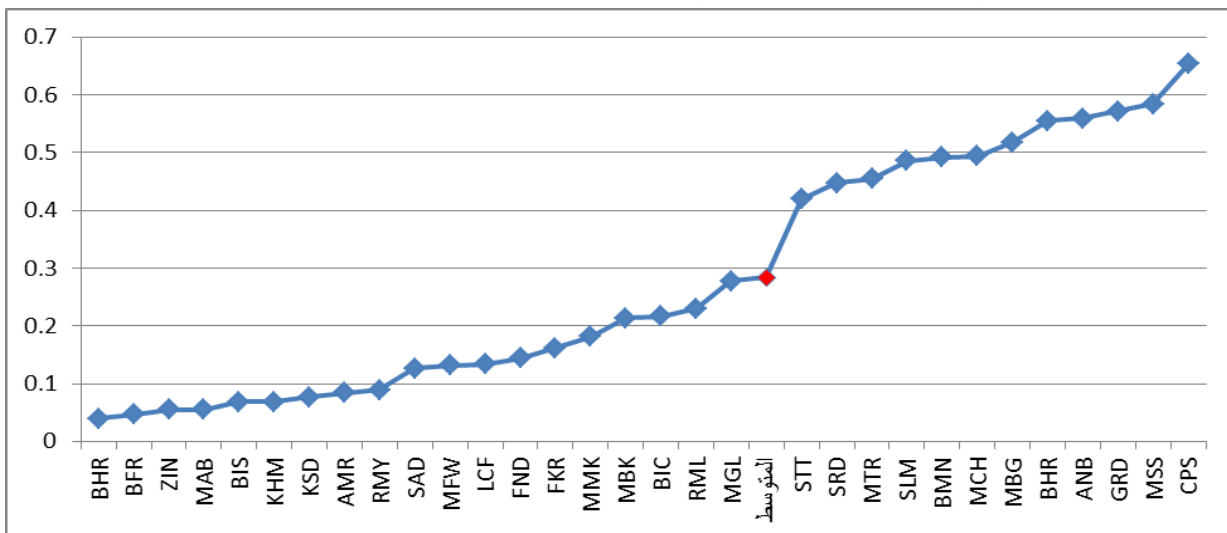


المصدر: بالاعتماد على بيانات الدراسة

### ت- القدرة المادية (PHYC):

يتبين من بيانات الجدول (4.4) والملحق رقم (1) أن أصغر قيمة للمتغيرة (PHYC) وكانت لمؤسسة (AMIMER, LOCIF, FANDI)، وأن أعلى قيمة وكانت لمؤسسة (SEMOULERIE ZOUAOUI FRs)، بمتوسط حسابي 0.283503 وانحراف معياري 0.227457. وبالنظر إلى الشكل رقم (10.4) نلاحظ أن 20 مؤسسة كانت أقل من المتوسط، بينما حققت 12 مؤسسة متوسطاً يزيد عن المتوسط العام.

الشكل رقم (10.4): متوسطات قيم المتغيرة القدرة المادية (PHYC) مقارنة بالمتوسط العام



المصدر: بالاعتماد على بيانات الدراسة

## 2- التحليل المالي لنتائج التحليل الوصفي للمتغيرات

يتبين من التحليل الوصفي للمتغيرات تحليلاً مالياً من خلال تحليل مركبات جميع المتغيرات، أن 25% من المؤسسات الصناعية كانت أقل من المتوسط بالنسبة لمعدل نسبة هامش الربح الصافي (NPM) التي تعكس الفعالية مقارنة بـ 20% بالنسبة لمؤسسات الأشغال العمومية، وهي متقاربة، ويفسر ذلك بسبب انخفاض أرباح المؤسسات الصناعية وليس بانخفاض صافي مبيعاتها الذي هو ذو قيمة معتبرة وذلك يرجع إلى أن رقم أعمال هذا النوع من المؤسسات يشتمل على عناصر متعددة عكس مؤسسات الأشغال العمومية الذي يتشكل صافي مبيعاتها من عنصر واحد (إنتاج مباع). كما أن معدل دوران الأصول (ROA) يبين عكس النسبة السابقة حيث أن 40% من مؤسسات الأشغال العمومية كانت أقل من المتوسط، في حين أن 50% من المؤسسات الصناعية كانت أقل من المتوسط، والسبب ناتج عن عنصر مبلغ إجمالي الأصول والذي يعتبر مرتفعاً بالمؤسسات الصناعية وهذا ما تعكسه متغيرة حجم الشركة (لوغاريتم صافي الأصول) التي أظهرت أن 66.67% من المؤسسات الصناعية أكبر من المتوسط، في حين أن 20% فقط لمؤسسات الأشغال العمومية، وهذا يرجع إلى طبيعة تركيبة أصول المؤسسات الصناعية التي تشكل الأصول الثابتة بما جزء معتبر من إجمالي الأصول وهذا ما تشبهه متغيرة القدرة المادية التي بينت أن 41.67% من المؤسسات الصناعية هي أكبر من المتوسط في حين كانت النسبة 35% بالنسبة لمؤسسات الأشغال العمومية.

أما بالنسبة لمتغيرة العائد على الملكية (ROE) الذي يعتبر مؤشر يدل على قدرة المؤسسة على توليد العوائد لملاكها (مردودية أموال الملكية) فإننا نلاحظ أن 25% من المؤسسات الصناعية كانت أقل من المتوسط العام، على عكس مؤسسات الأشغال العمومية التي منها 10% أقل من المتوسط وهذا راجع لانخفاض نتائج المؤسسات الصناعية. وبالنسبة لمتغيرة الرفع المالي فإننا نلاحظ أن 25% من المؤسسات الصناعية كانت أقل من المتوسط العام، على عكس مؤسسات الأشغال العمومية التي منها 53.33% أقل من المتوسط وهذا راجع لاعتماد مؤسسات الأشغال العمومية على القروض في تمويل أنشطتها.

بالنسبة لمتغيرة فعالية رأس المال البشري (HCE) فإن 41.66% من المؤسسات الصناعية كانت أكبر من المتوسط بسبب تحقيقها قيم معتبرة للقيمة المضافة التي تعبر عن مقدار الإضافة المحققة من النشاط الاستغلالي مما يعني أن المؤسسات الصناعية تتحكم بالتكاليف الاستغلالية وهذا ما انعكس على نتائجها الاستغلالية فقط في حين أنها لا تتحكم في التكاليف الأخرى (التكاليف الاستثنائية)، وهذا ما جعل 25% من هذه المؤسسات تحقق أكبر من متوسط فعالية رأس المال الهيكلي (SCE)، و30% فقط من مؤسسات الأشغال العمومية لها مستوى أكبر من المتوسط بسبب انخفاض التكاليف المرتبطة بالموارد البشري، وهو ما ارتبط كذلك بمتغيرة رأس المال الهيكلي لهذا النوع من المؤسسات التي كانت تبين أن 10% فقط هي أكبر من المتوسط.

بالنسبة لمتغيرة فعالية رأس المال المستخدم (CEE) فإن 16.67% من المؤسسات الصناعية كانت أكبر من المتوسط، و50% بالنسبة لمؤسسات الأشغال العمومية، وسبب ارتفاع في قيمة رأس المال المستخدم بالمؤسسات الصناعية وانخفاضه بمؤسسات الأشغال العمومية وهو ارتفاع حجم أصول المؤسسات الصناعية وهو ما تعكسه متغيرة حجم الشركة (لوغاريتم صافي الأصول).

#### المطلب الثالث: الارتباط بين المتغيرات

يسمح اختبار فحص مصفوفة الارتباط بين المتغيرات التفسيرية بتحديد أزواج الارتباط الممكنة بين هذه المتغيرات، وبالتالي التأكد من خلو النموذج من مشكلة ارتباط خطي متعدد يجب معالجتها والتي تتزايد حدتها بزيادة قيمة  $r$  أي بتزايد قوة الارتباط بين المتغيرين، بحيث أن معاملات الارتباط المتعدد تكون ذات صلة بالانحدار الخاص بكل متغير مستقل بالنسبة لباقي المتغيرات التفسيرية. تم استخدام معامل الارتباط لبيرسون (Pearson's Correlation Coefficient) لفحص العلاقة.

الجدول رقم (5.4): مصفوفة الارتباط بين المتغيرات

	ATO	NPM	ROA	ROE	HCE	SCE	CEE	FSIZE	FLEV	PHYC
ATO	1.000000									
NPM	0.125701	1.000000								
ROA	0.733697	0.376766	1.000000							
ROE	0.040310	-0.03221	0.017161	1.000000						
HCE	-0.00654	0.131706	0.239842	0.012728	1.000000					
SCE	-0.00520	0.050615	-0.08799	0.020043	0.037596	1.000000				
CEE	0.661060	0.140597	0.627280	0.015254	0.041821	-0.00076	1.000000			
FSIZE	-0.21653	0.047045	-0.20117	-0.01755	0.160601	-0.08986	-0.21102	1.000000		
FLEV	0.336699	-0.00055	0.409747	-0.02099	0.044176	0.075314	0.289374	-0.15016	1.000000	
PHYC	-0.10496	-0.14804	-0.26508	0.008131	0.071182	-0.16205	-0.09030	0.467469	-0.03012	1.000000

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات 9 Eviews.

من خلال الجدول رقم (5.4) نلاحظ بأن مصفوفة الارتباط بين المتغيرات تبين النتائج التالية:

- وجود علاقة ارتباط طردية متوسطة بين المتغيرتين حجم الشركة (FSIZE) والقدرة المادية (PHYC)، بحيث قدر معامل الارتباط بينهما بـ 0.467469.

بالإضافة إلى أن:

- العائد على الأصول (ROA) يرتبط إيجابيا مع كل من متغيرة فعالية رأس المال البشري (HCE) وفعالية رأس المال المستخدم (CEE) والرفع المالي (FLEV)، بحيث تقدر معاملات الارتباط المحصل عليها بين المتغير التابع (ROA) وهذه المتغيرات بـ 0.239842 ، 0.627280 ، 0.409747 على الترتيب؛

- العائد على الأصول (ROA) يرتبط سلبيا مع كل من متغيرة فعالية رأس المال الهيكلية (SCE) وحجم الشركة (FSIZE) والقدرة المادية (PHYC)، بحيث تقدر معاملات الارتباط المحصل عليها بين المتغير التابع (ROA) وهذه المتغيرات بـ -0.087988 ، -0.201165 ، -0.26508 على الترتيب.

- العائد على الملكية (ROE) يرتبط إيجابيا مع كل من متغيرة فعالية رأس المال البشري (HCE) ومع فعالية رأس المال الهيكلية (SCE) وفعالية رأس المال المستخدم (CEE) والقدرة المادية (PHYC)، بحيث تقدر معاملات الارتباط المحصل عليها بين المتغير التابع (ROE) وهذه المتغيرات بـ 0.012728 ، 0.020043 ، 0.015254 ، 0.008131 على الترتيب؛

- العائد على الأصول (ROE) يرتبط سلبيا مع كل من متغيرة حجم الشركة (FSIZE) والرفع المالي (FLEV) بحيث تقدر معاملات الارتباط المحصل عليها بين المتغير التابع (ROE) وهذه المتغيرات بـ -0.017549 ، -0.020987 على الترتيب.

- معدل دوران الأصول (ATO) يرتبط إيجابيا مع كل من متغيرة فعالية رأس المال المستخدم (CEE) والرفع المالي (FLEV)، بحيث تقدر معاملات الارتباط المحصل عليها بين المتغير التابع (ATO) وهذه المتغيرات بـ 0.661060 ، 0.336699 على الترتيب.

- معدل دوران الأصول (ATO) يرتبط سلبيا مع كل من متغيرة فعالية رأس المال البشري (HCE) وفعالية رأس المال الهيكلية (SCE) وحجم الشركة (FSIZE) والقدرة المادية (PHYC)، بحيث تقدر معاملات الارتباط المحصل عليها بين المتغير التابع (ATO) وهذه المتغيرات بـ -0.006536 ، -0.005195 ، -0.216525 ، -0.104959 على الترتيب.

- نسبة هامش الربح الصافي (NPM) ترتبط إيجابيا مع كل من متغيرة فعالية رأس المال البشري (HCE) وفعالية رأس المال الهيكلية (SCE) وفعالية رأس المال المستخدم (CEE) وحجم الشركة (FSIZE)، بحيث تقدر معاملات الارتباط المحصل عليها بين المتغير التابع (NPM) وهذه المتغيرات بـ 0.131706 ، 0.050615 ، 0.140597 ، 0.047045 على الترتيب.

- نسبة هامش الربح الصافي (NPM) يرتبط سلبيا مع متغيرة الرفع المالي (FLEV) والقدرة المادية (PHYC)، بحيث تقدر معامل الارتباط المحصل عليه بين المتغير التابع (NPM) وهذه المتغيرات بـ -0.000551 ، -0.14804.

### المطلب الرابع: نماذج تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي لعينة المؤسسات

يتم تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي، وهذا ما أثبتته الدراسات النظرية والتجريبية والتي تم تقديمها في المحاور السابقة الخاصة بالدراسة. سنقوم باختبار هذا الأثر على مستوى عينة الدراسة. ونقترح للاختبار التجريبي معادلات نماذج بيانات البانل كما يلي:

#### الجدول رقم (6.4): معادلات نماذج بيانات البانل

معادلة الانحدار	النموذج
$ATO_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 HCE_{it} + \beta_2 SCE_{it} + \beta_3 CEE_{it} + \beta_4 FSIZE_{it} + \beta_5 FLEV_{it} + \beta_6 PhYC_{it} + \varepsilon_{i,t}$	1
$NPM_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 HCE_{it} + \beta_2 SCE_{it} + \beta_3 CEE_{it} + \beta_4 FSIZE_{it} + \beta_5 FLEV_{it} + \beta_6 PhYC_{it} + \varepsilon_{i,t}$	2
$ROA_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 HCE_{it} + \beta_2 SCE_{it} + \beta_3 CEE_{it} + \beta_4 FSIZE_{it} + \beta_5 FLEV_{it} + \beta_6 PhYC_{it} + \varepsilon_{i,t}$	3
$ROE_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 HCE_{it} + \beta_2 SCE_{it} + \beta_3 CEE_{it} + \beta_4 FSIZE_{it} + \beta_5 FLEV_{it} + \beta_6 PhYC_{it} + \varepsilon_{i,t}$	4

المصدر: من إعداد الباحث

### المبحث الثالث: اختبار الفرضيات وتحليل النتائج

#### المطلب الأول: اختبار الفرضية الأولى باستخدام نماذج بيانات البانل

H1 : هناك علاقة إيجابية بين مكونات معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) ومعدل دوران الأصول (ATO)، من خلال الفرضيات الفرعية:

- H1a : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال البشري (HCE) والأداء المالي ممثلاً بمعدل دوران الأصول (ATO).

- H1b : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE) والأداء المالي ممثلاً بمعدل دوران الأصول (ATO).

- H1c : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) والأداء المالي ممثلاً بمعدل دوران الأصول (ATO).

1- تقدير النموذج باستخدام النماذج الثلاثة

الجدول رقم (7.4): معلمات نموذج الدراسة باستخدام النماذج الثلاثة للفرضية الأولى

$$(ATO_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 HCE_{it} + \beta_2 SCE_{it} + \beta_3 CEE_{it} + \beta_4 FSIZE_{it} + \beta_5 FLEV_{it} + \beta_6 PhYC_{it} + \varepsilon_{i,t})$$

الفترة: 2010-2015			
مجموع مشاهدات البانل: 192 = 6 × 32 مشاهدة.		6 = T	32 = N
نموذج التأثيرات العشوائية	نموذج التأثيرات الثابتة	نموذج الانحدار التجميعي	المتغيرات التفسيرية
2.136639	2.902612	0.783486	Constante
0.012361	0.019502	-0.007881	HCE
-0.007726	-0.007351	-0.011316	SCE
2.747423	2.511702	3.940300	CEE
-0.112294	-0.156318	-0.031517	FSIZE
0.428551	0.457638	0.263682	FLEV
0.348816	0.440348	-0.102835	PHYC
0.574385	0.837641	0.465897	R- squared
0.560581	0.798633	0.448575	Adjusted R- squared
41.61086	21.47339	26.89587	F- statistic
0.000000	0.000000	0.000000	Prob ( F- statistic)

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات 9 Eviews.

2- الاختيار بين النماذج الثلاثة

نقوم بالاختيار بين النموذج التجميعي ونموذج التأثيرات الثابتة في المرحلة الأولى، وذلك بإجراء اختبار التجانس عن طريق استخدام إحصائية فيشر (Fisher) المقيد على النموذج التجميعي والنموذج التأثيرات الثابتة. اذا قبلنا فرضية العدم فالنموذج تجميعي واذا رفضناها فالنموذج ثابت.

$$H_0^1 : \beta_{0(i)} = \beta_0, \forall i \in [1, N]$$

$$F_{cat}(\otimes, \otimes) = \frac{(R^2_{LSDV} - R^2_{Pooled}) / (N - 1)}{(1 - R^2_{LSDV}) / (NT - N - k)} = \frac{0.01199174}{0.00105428} = 11.374$$

$$F_{tab}(0.05 ; N-1 ; NT-N-k) = 1.516$$



نلاحظ أن  $F_{cal}$  المحسوبة أكبر من  $F_{tab}$  الجدولية، وعليه نرفض فرضية العدم ونقبل بوجود نموذج التأثيرات الثابتة. بعدها تنتقل إلى الاختيار بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية لتحديد النموذج الملائم لبيانات الدراسة من خلال استخدام اختبار Hausman، الذي تم شرحه سابقا حيث تكون فرضية العدم بالشكل الآتي:

نموذج التأثيرات العشوائية هو النموذج الملائم (يتم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى المعممة GLS) :  $H_0$

نموذج التأثيرات الثابتة هو النموذج الملائم (يتم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى العادية OLS) :  $H_1$

الجدول رقم (8.4): اختبار Hausman لنموذج معدل دوران الأصول (ATO)

Correlated Random Effects - Hausman Test

Equation: Untitled

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	10.210344	6	0.1161

المصدر: مخرجات 9 Eviews.

بالاعتماد على نتائج الجدول رقم (8.4) فقد أظهر اختبار Hausman أن قيمة الإحصائية التي لها توزيع كاي مربع وبدرجة حرية مقدارها 6 ومستوى معنوية 0.05 تساوي القيمة 10.210344، والتي تقل عن القيمة الجدولية (Chi-Sq. d.f.) عند نفس درجة الحرية ونفس مستوى المعنوية والتي قدرت قيمتها بـ 12.59، وهذا ما تثبتته قيمة الاحتمال (p-value) التي تساوي 0.1161، وبالتالي يتم قبول الفرضية العدمية، مما يشير إلى أن النموذج الملائم لبيانات البانل المتوفرة هو نموذج التأثيرات العشوائية.

### 3- تقدير معلمات النموذج باستخدام نموذج التأثيرات العشوائية

بعد نتائج اختبار Hausman سوف نقدر النموذج باستخدام نموذج التأثيرات العشوائية وذلك باستخدام طريقة المربعات الصغرى المعممة، والجدول الموالي يبين ذلك:

الجدول رقم (9.4): نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية للفرضية الأولى

Dependent Variable: ATO				
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)				
Date: 01/25/17 Time: 14:23				
Sample: 2010 2015				
Periods included: 6				
Cross-sections included: 32				
Total panel (balanced) observations: 192				
Swamy and Arora estimator of component variances				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.136639	0.936592	2.281291	0.0237
HCE	0.012361	0.012909	0.957586	0.3395
SCE	-0.007726	0.018146	-0.425784	0.6708
CEE	2.747423	0.285649	9.618186	0.0000
FSIZE	-0.112294	0.051025	-2.200746	0.0290
FLEV	0.428551	0.073732	5.812267	0.0000
PHYC	0.348816	0.323619	1.077862	0.2825
Effects Specification			S.D.	Rho
Cross-section random			0.605260	0.6390
Idiosyncratic random			0.454969	0.3610
Weighted Statistics				
R-squared	0.574385	Mean dependent var	0.297454	
Adjusted R-squared	0.560581	S.D. dependent var	0.694111	
S.E. of regression	0.460117	Sum squared resid	39.16591	
F-statistic	41.61086	Durbin-Watson stat	1.456018	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.418620	Mean dependent var	1.013909	
Sum squared resid	114.1479	Durbin-Watson stat	0.499582	

المصدر: مخرجات 9 Eviews.

من خلال نتائج الجدول رقم (9.4) فإن المتغيرات: كفاءة رأس المال البشري (HCE)، كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE)، القدرة المادية (PHYC) ليس لها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 5%، إلا أن المعنوية الكلية للنموذج مقبولة من خلال معامل التحديد المعدل ( $\bar{R}^2$ ) والذي يساوي 0.560581 والذي تدعمه القيمة الاحتمالية (p-value) لإحصائية فيشر F والتي تساوي 0.000000.

وبالتالي يتم استكمال تقدير معلمات النموذج التأثيرات العشوائية من خلال حذف المتغيرات التي ليست لها معنوية إحصائية للوصول إلى نتائج تقدير المعلمات لنموذج التأثيرات العشوائية لتفسير العلاقة بين معدل دوران الأصول (ATO) والمتغيرات المستقلة والتي لها معنوية إحصائية عند 5%.

الجدول رقم (10.4): نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية ذات الدلالة الإحصائية للفرضية الأولى

Dependent Variable: ATO

Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)

Date: 01/25/17 Time: 14:28

Sample: 2010 2015

Periods included: 6

Cross-sections included: 32

Total panel (balanced) observations: 192

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.997198	0.903329	2.210930	0.0282
CEE	2.817521	0.277509	10.15291	0.0000
FSIZE	-0.097961	0.048830	-2.006163	0.0463
FLEV	0.434064	0.071690	6.054776	0.0000

#### Effects Specification

	S.D.	Rho
Cross-section random	0.572560	0.6131
Idiosyncratic random	0.454796	0.3869

#### Weighted Statistics

R-squared	0.566796	Mean dependent var	0.312757
Adjusted R-squared	0.559883	S.D. dependent var	0.698010
S.E. of regression	0.463069	Sum squared resid	40.31338
F-statistic	81.99198	Durbin-Watson stat	1.468367
Prob(F-statistic)	0.000000		

#### Unweighted Statistics

R-squared	0.428824	Mean dependent var	1.013909
Sum squared resid	112.1444	Durbin-Watson stat	0.527845

المصدر: مخرجات 9 Eviews.

#### 4- نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية ذات الدلالة الإحصائية

بالنظر إلى قيمة إحصائية درين واتسون (DW) والتي تساوي 1.468367 وهي تقع في المجال  $[0 ; D_L]$  أي في المجال  $[0 ; 1.643]$ ، وبالتالي يوجد ارتباط ذاتي موجب للأخطاء.

- تقدير  $\rho$  عن طريق إحصائية Durbin-Watson:

الخطوة الأولى: تقدير  $\rho$  انطلاقاً من إحصائية DW، حيث:  $\hat{\rho} \cong 1 - \frac{DW}{2}$

$$\hat{\rho} \cong 1 - \frac{DW}{2} = 0.2658165$$

الخطوة الثانية: تقدير النموذج التالي بعد إجراء التعديلات على المشاهدات بحساب شبه الفروقات:

$$Y_t - \hat{\rho}Y_{t-1} = \beta_0(1 - \hat{\rho}) + \beta_1(X_{t1} - \hat{\rho}X_{t-1,1}) + \beta_2(X_{t2} - \hat{\rho}X_{t-1,2}) + \dots + \beta_k(X_{tk} - \hat{\rho}X_{t-1,k}) + u_t$$

$$Y_t^* = \beta_0^* + \beta_1 X_{t1}^* + \beta_2 X_{t2}^* + \dots + \beta_k X_{tk}^* + u_t \quad \text{أي:}$$

$$\cdot \hat{\beta}_0^* = \hat{\beta}_0(1 - \hat{\rho}) \text{ و } \hat{\beta}_1, \dots, \hat{\beta}_k$$

<sup>1</sup> Damodar N. Gujarati, **Basic Econometrics**, 4<sup>th</sup> edition, the McGraw-Hill Companies, 2004, p469.

الجدول رقم (11.4): نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية ذات الدلالة الإحصائية في حالة وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء

Dependent Variable: ATO1				
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)				
Date: 01/25/17 Time: 14:58				
Sample (adjusted): 2011 2015				
Periods included: 5				
Cross-sections included: 32				
Total panel (balanced) observations: 160				
Swamy and Arora estimator of component variances				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.744654	0.792563	2.201280	0.0292
CEE1	2.038435	0.279976	7.280741	0.0000
FSIZE1	-0.115110	0.058126	-1.980348	0.0494
FLEV1	0.533547	0.065122	8.193025	0.0000
Effects Specification				
			S.D.	Rho
Cross-section random			0.452665	0.5437
Idiosyncratic random			0.414698	0.4563
Weighted Statistics				
R-squared	0.619548	Mean dependent var	0.277661	
Adjusted R-squared	0.612231	S.D. dependent var	0.679665	
S.E. of regression	0.423235	Sum squared resid	27.94389	
F-statistic	84.67943	Durbin-Watson stat	2.189427	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.460372	Mean dependent var	0.732386	
Sum squared resid	64.61036	Durbin-Watson stat	0.946924	

المصدر: مخرجات 9 Eviews.

##### 5- تحليل نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية

انطلاقاً من النتائج المبينة في الجدول رقم (11.4) يمكن القول بأن العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة قوية وذلك من خلال معامل التحديد المعدل ( $\bar{R}^2$ ) والذي يساوي 0.612231، أي أن المتغيرات المستقلة تفسر 61.22% من التغيرات التي تحدث في معدل دوران الأصول (ATO) والباقي يرجع إلى عوامل أخرى.

كما نلاحظ أن المعنوية الكلية للنموذج مقبولة من خلال قيمة الاحتمال (p-value) للإحصائية فيشر F والتي تساوي 0.000000، بالإضافة إلى أن قيمة إحصائية درين واتسون (DW) تساوي 2.189427 وهي تقع في المجال  $[D_U; 4-D_U]$  أي في المجال  $[1.704; 2.296]$ ، وبالتالي لا يوجد ارتباط ذاتي للأخطاء. كما نلاحظ أيضا وجود معنوية إحصائية لمقدرات النموذج والتي لا تتجاوز في أقصاها 5% وهو ما يدفع باتجاه قبول النموذج، وبالتالي يمكن التعبير على نتائج هذه النموذج كالتالي:

$$ATO1_t = 1.744 + 2.0384*CEE1_t - 0.1151*FSIZE1_t + 0.5335*FLEV1_t$$

(2.20)      (7.28)                      (-1.98)                      (8.19)

$R^2=0.6195$        $\bar{R}^2=0.6122$        $F=84.68$        $DW=2.189$

ويكون النموذج التفصيلي بالشكل التالي:

$$ATO_t = 1.2808 + 2.0384*CEE_t - 0.5418*CEE_{t-1} - 0.1151*FSIZE_t - 0.0305*FSIZE_{t-1} + 0.5335*FLEV_t - 0.1418*FLEV_{t-1} + 0.2658*ATO_{t-1}$$

على ضوء هذه النتائج السابقة نلاحظ أن:

- بالنسبة للمتغيرات كفاءة رأس المال البشري (HCE)، وكفاءة رأس المال الهيكلي (SCE)، والقدرة المادية (PHYC) ليس لها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5% وهذا حسب اختبار ستودنت t حيث نجد أن قيمة الاحتمال (p-value) المقابل للمتغيرات يساوي 0.3395، 0.6708، 0.2825 على الترتيب، وهي أكبر من درجة المعنوية 0.05، والقيمة التقديرية موجبة لكل من كفاءة رأس المال البشري والقدرة المادية، وسالبة بالنسبة لمتغيرة كفاءة رأس المال الهيكلي، مما يعني أنه ليس لها علاقة ذات دلالة إحصائية بمعدل دوران الأصول (ATO).
- بالنسبة للمتغيرة كفاءة رأس المال المستخدم (CEE1) فلها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5%، والقيمة التقديرية للمعلمة موجبة، مما يعني أنها تؤثر بالموجب على معدل دوران الأصول (ATO1)، أي أنه كلما تغيرت (CEE1) بوحدة واحدة يتغير معدل دوران الأصول (ATO1) في نفس الاتجاه بالمقدار 2.03 وحدة.
- بالنسبة للمتغيرة حجم الشركة (FSIZE1) فلها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5%، والقيمة التقديرية للمعلمة موجبة، مما يعني أنها تؤثر بالسالب على معدل دوران الأصول (ATO1)، أي أنه كلما زادت (FSIZE1) بوحدة واحدة يتغير معدل دوران الأصول (ATO1) في الاتجاه المعاكس بالمقدار 0.11 وحدة.
- بالنسبة للمتغيرة الرفع المالي (FLEV1) فلها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5%، والقيمة التقديرية للمعلمة موجبة، مما يعني أنها تؤثر بالموجب على معدل دوران الأصول (ATO1)، أي أنه كلما زادت (FLEV1) بوحدة واحدة يتغير معدل دوران الأصول (ATO1) في نفس الاتجاه بالمقدار 0.53 وحدة.

وقد توافقت نتائج الدراسة مع نتائج دراسة كل من (Chen et al., 2005)، و (Clarke et al., 2011) و (Sany & Elsye; 2014)، و (Ka YinYu et al.; 2010)، وكذلك دراسة (Komnenic & Pokrajcic; 2012) التي توصلت إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين رأس المال المستخدم ومعدل دوران الأصول، وعكس ما توصلت إليه دراسة (Pal & Soriya; 2012) التي لم تلاحظ أي علاقة ذات دلالة إحصائية بين رأس المال الفكري مع معدل دوران الأصول في 105 شركة أدوية و 102 شركة نسيج هندية.

### المطلب الثاني: اختبار الفرضية الثانية باستخدام نماذج بيانات البانل

H2 : هناك علاقة إيجابية بين مكونات معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) وهامش الربح الصافي (NPM)، من خلال الفرضيات الفرعية:

- H2a : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال البشري (HCE) والأداء المالي ممثلاً بهامش الربح الصافي (NPM).

- H2b : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال الميكانيكي (SCE) والأداء المالي ممثلاً بهامش الربح الصافي (NPM).

- H2c : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) والأداء المالي ممثلاً بهامش الربح الصافي (NPM).

### 1-تقدير النموذج باستخدام النماذج الثلاثة

الجدول رقم (12.4): معلمات نموذج الدراسة باستخدام النماذج الثلاثة للفرضية الثانية

$$(NPM_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 HCE_{it} + \beta_2 SCE_{it} + \beta_3 CEE_{it} + \beta_4 FSIZE_{it} + \beta_5 FLEV_{it} + \beta_6 PhYC_{it} + \varepsilon_{i,t})$$

الفترة: 2015-2010			
مجموع مشاهدات البانل: 192 = 6 × 32 مشاهدة.		6 = T	32 = N
المتغيرات التفسيرية	نموذج الانحدار التجميعي	نموذج التأثيرات الثابتة	نموذج التأثيرات العشوائية
Constante	-0.544193	-0.618408	-0.572282
HCE	0.010429	0.025165	0.016147
SCE	0.004375	0.008941	0.006327
CEE	0.334381	0.604312	0.453592
FSIZE	0.030353	0.029924	0.030303
FLEV	-0.019821	-0.065166	-0.038143
PHYC	-0.544193	-0.262475	-0.303982
R- squared	0.078176	0.375338	0.107286
Adjusted R- squared	0.048279	0.225257	0.078333
F- statistic	2.614862	2.500906	3.705550
Prob ( F- statistic)	0.018610	0.000050	0.001675

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات 9 Eviews.

## 2- الاختيار بين النماذج الثلاثة

نقوم بالاختيار بين النموذج التجميعي ونموذج التأثيرات الثابتة في المرحلة الأولى، وذلك بإجراء اختبار التجانس عن طريق استخدام إحصائية فيشر (Fisher) المقيد على النموذج التجميعي والنموذج التأثيرات الثابتة. إذا قبلنا فرضية العدم فالنموذج تجميعي وإذا رفضناها فالنموذج ثابت.

$$H_0^1 : \beta_{0(i)} = \beta_0, \forall i \in [1, N]$$

$$F_{cal}(\otimes, \otimes) = \frac{(R^2_{LSDV} - R^2_{Pooled}) / (N - 1)}{(1 - R^2_{LSDV}) / (NT - N - k)} = \frac{0.00958587}{0.00405625} = 2.363$$

$$F_{tab}(0.05 ; N-1 ; NT-N-k) = 1.516$$



نلاحظ أن  $F_{cal}$  المحسوبة أكبر من  $F_{tab}$  الجدولية، وعليه نرفض فرضية العدم ونقبل بوجود نموذج التأثيرات الثابتة. بعدها ننتقل إلى الاختيار بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية لتحديد النموذج الملائم لبيانات الدراسة من خلال استخدام اختبار Hausman، الذي تم شرحه سابقا حيث تكون فرضية العدم بالشكل الآتي:

$H_0$  : نموذج التأثيرات العشوائية هو النموذج الملائم (يتم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى المعممة GLS)

$H_1$  : نموذج التأثيرات الثابتة هو النموذج الملائم (يتم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى العادية OLS)

#### الجدول رقم (13.4): اختبار Hausman لنموذج هامش الربح الصافي (NPM)

Correlated Random Effects - Hausman Test

Equation: Untitled

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	12.338484	6	0.0548

المصدر: مخرجات 9 Eviews.

بالاعتماد على نتائج الجدول رقم (13.4) فقد أظهر اختبار Hausman أن قيمة الإحصائية التي لها توزيع كاي مربع وبدرجة حرية مقدارها 6 ومستوى معنوية 0.05 تساوي القيمة 12.338484، والتي تقل القيمة الجدولية (Chi-Sq. d.f.) عند نفس درجة الحرية ونفس مستوى المعنوية والتي قدرت قيمتها بـ 12.59، وهذا ما تثبتته قيمة الاحتمال (p-value) التي تساوي 0.0548 وبالتالي يتم قبول الفرضية العدمية، مما يشير إلى أن النموذج الملائم لبيانات البانل المتوفرة هو نموذج التأثيرات العشوائية.

#### 3- تقدير معلمات النموذج باستخدام نموذج التأثيرات العشوائية

بعد نتائج اختبار Hausman سوف نقدر النموذج باستخدام نموذج التأثيرات العشوائية وذلك باستخدام طريقة المربعات الصغرى المعممة، والجدول الموالي يبين ذلك:

المؤسسات باستعمال بيانات البانل (Panel Data)

الجدول رقم (14.4): نتائج تقدير معاملات نموذج التأثيرات العشوائية للفرضية الثانية

Dependent Variable: NPM  
 Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)  
 Date: 01/18/17 Time: 21:42  
 Sample: 2010 2015  
 Periods included: 6  
 Cross-sections included: 32  
 Total panel (balanced) observations: 192  
 Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.572282	0.338295	-1.691665	0.0924
HCE	0.016147	0.006821	2.367165	0.0190
SCE	0.006327	0.010565	0.598819	0.5500
CEE	0.453592	0.157788	2.874685	0.0045
FSIZE	0.030303	0.019006	1.594393	0.1126
FLEV	-0.038143	0.040446	-0.943067	0.3469
PHYC	-0.303982	0.133155	-2.282915	0.0236

Effects Specification

	S.D.	Rho
Cross-section random	0.120836	0.1530
Idiosyncratic random	0.284308	0.8470

Weighted Statistics

R-squared	0.107286	Mean dependent var	0.002573
Adjusted R-squared	0.078333	S.D. dependent var	0.301174
S.E. of regression	0.289138	Sum squared resid	15.46611
F-statistic	3.705550	Durbin-Watson stat	2.250282
Prob(F-statistic)	0.001675		

Unweighted Statistics

R-squared	0.070591	Mean dependent var	0.003714
Sum squared resid	18.52089	Durbin-Watson stat	1.879127

## الفصل الرابع ————— تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي لعينة من

### المؤسسات باستعمال بيانات البانل (Panel Data)

من خلال نتائج الجدول رقم (14.4) المتغيرات المستقلة: كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE)، وحجم الشركة (FSIZE) والرفع المالي (FLEV) ليس لها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 5%، إلا أن المعنوية الكلية للنموذج مقبولة من خلال معامل التحديد المعدل ( $\bar{R}^2$ ) والذي يساوي 0.078333 والذي تدعمه القيمة الاحتمالية (p-value) لإحصائية فيشر F والتي تساوي 0.001675. وبالتالي يتم استكمال تقدير معاملات النموذج التأثيرات العشوائية من خلال حذف المتغيرات التي ليست لها معنوية إحصائية وهي: كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE)، وحجم الشركة (FSIZE)، والرفع المالي (FLEV) للوصول إلى نتائج تقدير المعلمات لنموذج التأثيرات العشوائية لتفسير العلاقة بين هامش الربح الصافي (NPM) والمتغيرات المستقلة والتي لها معنوية إحصائية عند 5%.

الجدول رقم (15.4): نتائج تقدير معاملات نموذج التأثيرات العشوائية ذات الدلالة الإحصائية للفرضية الثانية

Dependent Variable: NPM				
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)				
Date: 03/13/17 Time: 11:49				
Sample: 2010 2015				
Periods included: 6				
Cross-sections included: 32				
Total panel (balanced) observations: 192				
Swamy and Arora estimator of component variances				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.120616	0.043737	-2.757749	0.0064
HCE	0.017813	0.006679	2.667005	0.0083
CEE	0.357485	0.145227	2.461557	0.0147
Effects Specification				
			S.D.	Rho
Cross-section random			0.115556	0.1406
Idiosyncratic random			0.285664	0.8594
Weighted Statistics				
R-squared	0.067958	Mean dependent var		0.002638
Adjusted R-squared	0.058095	S.D. dependent var		0.302247
S.E. of regression	0.293336	Sum squared resid		16.26270
F-statistic	6.890314	Durbin-Watson stat		2.156885
Prob(F-statistic)	0.001293			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.029088	Mean dependent var		0.003714
Sum squared resid	19.34793	Durbin-Watson stat		1.812947

المصدر: مخرجات 9 Eviews.

#### 4- تحليل نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية

انطلاقاً من النتائج المبينة في الجدول رقم (15.4) يمكن القول بأن العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة ضعيفة، وذلك من خلال معامل التحديد المعدل ( $\bar{R}^2$ ) والذي يساوي 0.058095، أي أن المتغيرات المستقلة تفسر 5.8% من التغيرات التي تحدث في هامش الربح الصافي (NPM) والباقي يرجع إلى عوامل أخرى. كما نلاحظ أن المعنوية الكلية للنموذج مقبولة من خلال قيمة الاحتمال (p-value) للإحصائية فيشر F والتي تساوي 0.001293، بالإضافة إلى أن قيمة إحصائية درين واتسون (DW) تساوي 2.156885 وهي تقع في المجال  $[D_U ; 4 - D_U]$  أي  $[2.21 ; 2]$ ، وبالتالي لا يوجد ارتباط ذاتي للأخطاء. وبالتالي يمكن التعبير على نتائج هذه النموذج كالتالي:

$$NPM = -0.12061 + 0.01781 * HCE + 0.35748 * CEE$$

(-2.75)                      (2.67)                      (2.46)

$$R^2=0.0679 \quad \bar{R}^2=0.05809 \quad F=6.89 \quad DW=2.156$$

على ضوء هذه النتائج السابقة نلاحظ أن:

- بالنسبة للمتغيرات: كفاءة رأس المال الهيكلية (SCE)، وحجم الشركة (FSIZE)، والرفع المالي (FLEV)، كذلك بالنسبة للمتغيرة القدرة المادية (PHYC) بعد تعديل النموذج فليس لها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5% وهذا حسب اختبار ستودنت t حيث نجد أن قيمة الاحتمال (p-value) المقابل للمتغيرات يساوي 0.5500 ، 0.1126 ، 0.3469 على الترتيب وهي أكبر من درجة المعنوية 0.05، والقيمة التقديرية موجبة لكل منها، مما يعني أنه ليس لها علاقة ذات دلالة إحصائية بهامش الربح الصافي (NPM).
  - بالنسبة للمتغيرة كفاءة رأس المال البشري (HCE) فلها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5%، والقيمة التقديرية للمعلمة موجبة، مما يعني أنها ذات تأثير بالموجب على هامش الربح الصافي (NPM)، أي أنه كلما زادت (HCE) بوحدة واحدة يتغير هامش الربح الصافي (NPM) في نفس الاتجاه بالمقدار 0.01 وحدة.
  - بالنسبة للمتغيرة كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) فلها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5%، والقيمة التقديرية للمعلمة موجبة، مما يعني أنها ذات تأثير بالموجب على هامش الربح الصافي (NPM)، أي أنه كلما زادت (CEE) بوحدة واحدة يتغير هامش الربح الصافي (NPM) في نفس الاتجاه بالمقدار 0.35 وحدة.
- ولم تتوافق نتائج الدراسة مع دراسة (دحماني؛ 2015) التي توصلت إلى أن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين رأس المال المستخدم والعائد على المبيعات.

المطلب الثالث: اختبار الفرضية الثالثة باستخدام نماذج بيانات البانل

H3 : هناك علاقة إيجابية بين مكونات معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) والعائد على الأصول (ROA)، من خلال الفرضيات الفرعية:

- H3a : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال البشري (HCE) والأداء المالي ممثلاً بالعائد على الأصول (ROA).

- H3b : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE) والأداء المالي ممثلاً بالعائد على الأصول (ROA).

- H3c : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) والأداء المالي ممثلاً بالعائد على الأصول (ROA).

1- تقدير النموذج باستخدام النماذج الثلاثة

سوف نقدر معلمات النموذج المدروس باستخدام نماذج البيانات البانل الثلاثة وهي نموذج الانحدار التجميعي، ونموذج التأثيرات الثابتة، ونموذج التأثيرات العشوائية، بهدف التوصل إلى النتائج التي من خلالها يتم تفسير طبيعة العلاقة بين مكونات رأس المال الفكري والأداء المالي معبرا عنه بمؤشر العائد على الأصول (ROA).

الجدول رقم (16.4): معلمات نموذج الدراسة قبل الاختبارات باستخدام النماذج الثلاثة للفرضية الثالثة

$$(ROA_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 HCE_{it} + \beta_2 SCE_{it} + \beta_3 CEE_{it} + \beta_4 FSIZE_{it} + \beta_5 FLEV_{it} + \beta_6 PhYC_{it} + \varepsilon_{i,t})$$

الفترة: 2010-2015			
مجموع مشاهدات البانل: 192 = 6 × 32 مشاهدة.		6 = T	32 = N
المتغيرات التفسيرية	نموذج الانحدار التجميعي	نموذج التأثيرات الثابتة	نموذج التأثيرات العشوائية
Constante	-0.023356	0.090238	0.031856
HCE	0.004653	0.006965	0.006166
SCE	-0.005287	-0.003650	-0.003961
CEE	0.245598	0.205470	0.218509
FSIZE	0.000809	-0.006456	-0.002918
FLEV	0.030804	0.037028	0.035582
PHYC	-0.083275	-0.044140	-0.057647
R- squared	0.566915	0.801815	0.629069
Adjusted R-squared	0.552869	0.754200	0.617038
F- statistic	40.36136	16.83928	52.29075
Prob ( F- statistic)	0.000000	0.000000	0.000000

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات 9 Eviews.

## 2-الاختبار بين النماذج الثلاثة

نقوم بالاختبار بين النموذج التجميعي ونموذج التأثيرات الثابتة في المرحلة الأولى، وذلك بإجراء اختبار التجانس عن طريق استخدام إحصائية فيشر (Fisher) المقيد على النموذج التجميعي والنموذج التأثيرات الثابتة. إذا قبلنا فرضية العدم فالنموذج تجميعي وإذا رفضناها فالنموذج ثابت.

$$H_0^1 : \beta_{0(i)} = \beta_0, \forall i \in [1, N]$$

$$F_{cal}(\otimes, \otimes) = \frac{(R^2_{LSDV} - R^2_{Pooled}) / (N - 1)}{(1 - R^2_{LSDV}) / (NT - N - k)} = \frac{0.0075774194}{0.0012869156} = 5.888$$

$$F_{tab}(0.05 ; N-1 ; NT-N-k)=1.516$$

نلاحظ أن  $F_{cal}$  المحسوبة أكبر من  $F_{tab}$  الجدولية، وعليه نرفض فرضية العدم ونقبل بوجود نموذج التأثيرات الثابتة. بعدها نتقل إلى الاختبار بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية لتحديد النموذج الملائم لبيانات الدراسة من خلال استخدام اختبار Hausman، الذي تم شرحه سابقا حيث تكون فرضية العدم بالشكل الآتي:

$H_0$  : نموذج التأثيرات العشوائية هو النموذج الملائم (يتم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى المعممة (GLS))

$H_1$  : نموذج التأثيرات الثابتة هو النموذج الملائم (يتم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS))

الجدول رقم (17.4): اختبار Hausman لنموذج معدل العائد على الأصول (ROA)

Correlated Random Effects - Hausman Test

Equation: Untitled

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	5.983685	6	0.4250

المصدر: مخرجات 9.Eviews.

بالاعتماد على نتائج الجدول رقم (17.4) فقد أظهر اختبار Hausman أن قيمة الإحصائية التي لها توزيع كاي مربع وبدرجة حرية مقدارها 6 ومستوى معنوية 0.05 تساوي القيمة 5.983685، والتي تقل القيمة الجدولية ( Chi-Sq. d.f.) عند نفس درجة الحرية ونفس مستوى المعنوية والتي قدرت قيمتها بـ 12.59، وهذا ما تثبتته قيمة الاحتمال (p-value) التي تساوي 0.4250 وبالتالي يتم قبول الفرضية العدمية، مما يشير إلى أن النموذج الملائم لبيانات البانل المتوفرة هو نموذج التأثيرات العشوائية.

### 3- تقدير معلمات النموذج باستخدام نموذج التأثيرات العشوائية

بعد نتائج اختبار Hausman سوف نقدر النموذج باستخدام نموذج التأثيرات العشوائية وذلك باستخدام طريقة المربعات الصغرى المعممة، والجدول الموالي يبين ذلك:

الجدول رقم (18.4): نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية للفرضية الثالثة

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.031856	0.063070	0.505095	0.6141
HCE	0.006166	0.000989	6.236462	0.0000
SCE	-0.003961	0.001420	-2.789493	0.0058
CEE	0.218509	0.022080	9.896018	0.0000
FSIZE	-0.002918	0.003479	-0.838758	0.4027
FLEV	0.035582	0.005688	6.255566	0.0000
PHYC	-0.057647	0.022878	-2.519803	0.0126

Effects Specification		S.D.	Rho
Cross-section random		0.034618	0.4794
Idiosyncratic random		0.036073	0.5206

Weighted Statistics			
R-squared	0.629069	Mean dependent var	0.017027
Adjusted R-squared	0.617038	S.D. dependent var	0.058289
S.E. of regression	0.036071	Sum squared resid	0.240709
F-statistic	52.29075	Durbin-Watson stat	1.830130
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics			
R-squared	0.550587	Mean dependent var	0.043497
Sum squared resid	0.454419	Durbin-Watson stat	0.969434

المصدر: مخرجات 9 Eviews.

## الفصل الرابع ————— تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي لعينة من

### المؤسسات باستعمال بيانات البانل (Panel Data)

من خلال نتائج الجدول رقم (18.4) المتغيرة المستقلة حجم الشركة (FSIZE) ليس لها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 5%، إلا أن المعنوية الكلية للنموذج مقبولة من خلال معامل التحديد المعدل ( $\bar{R}^2$ ) والذي يساوي 0.617038 والذي تدعمه القيمة الاحتمالية (p-value) لإحصائية فيشر F والتي تساوي 0.000000. وبالتالي يتم استكمال تقدير معاملات النموذج التأثيرات العشوائية من خلال حذف المتغيرة التي ليست لها معنوية إحصائية وهي حجم الشركة (FSIZE) للوصول إلى نتائج تقدير المعلمات لنموذج التأثيرات العشوائية لتفسير العلاقة بين معدل العائد على الأصول (ROA) والمتغيرات المستقلة والتي لها معنوية إحصائية عند 5%.

الجدول رقم (19.4): نتائج تقدير معاملات نموذج التأثيرات العشوائية ذات الدلالة الإحصائية للفرضية الثالثة

Dependent Variable: ROA  
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)  
Date: 01/18/17 Time: 18:01  
Sample: 2010 2015  
Periods included: 6  
Cross-sections included: 32  
Total panel (balanced) observations: 192  
Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.020162	0.010408	-1.937184	0.0542
HCE	0.005997	0.000970	6.184339	0.0000
SCE	-0.003943	0.001419	-2.779047	0.0060
CEE	0.221735	0.021765	10.18750	0.0000
FLEV	0.036124	0.005638	6.407108	0.0000
PHYC	-0.061601	0.022325	-2.759303	0.0064

#### Effects Specification

	S.D.	Rho
Cross-section random	0.034097	0.4717
Idiosyncratic random	0.036084	0.5283

#### Weighted Statistics

R-squared	0.627106	Mean dependent var	0.017251
Adjusted R-squared	0.617082	S.D. dependent var	0.058367
S.E. of regression	0.036117	Sum squared resid	0.242632
F-statistic	62.56017	Durbin-Watson stat	1.822391
Prob(F-statistic)	0.000000		

#### Unweighted Statistics

R-squared	0.553800	Mean dependent var	0.043497
Sum squared resid	0.451170	Durbin-Watson stat	0.980051

المصدر: مخرجات 9 Eviews.



#### 4-تحليل نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية

انطلاقاً من النتائج المبينة في الجدول رقم (19.4) يمكن القول بأن العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة قوية وذلك من خلال معامل التحديد المعدل ( $\bar{R}^2$ ) والذي يساوي 0.617082، أي أن المتغيرات المستقلة تفسر 61.7% من التغيرات التي تحدث في معدل العائد على الأصول (ROA) والباقي يرجع إلى عوامل أخرى. كما نلاحظ أن المعنوية الكلية للنموذج مقبولة من خلال قيمة الاحتمال (p-value) للإحصائية فيشر F والتي تساوي 0.000000، بالإضافة إلى أن قيمة إحصائية درين واتسون (DW) تساوي 1.822391 وهي تقع في المجال  $[D_U; 4-D_U]$  أي في المجال  $[1.725; 2.275]$ ، وبالتالي لا يوجد ارتباط ذاتي للأخطاء. كما نلاحظ أيضاً وجود معنوية إحصائية لمقدرات النموذج والتي لا تتجاوز في أقصاها 5%، حتى الحد الثابت يمكن قبوله عند مستوى دلالة 10% وهو ما يدفع باتجاه قبول النموذج.

وبالتالي يمكن التعبير على نتائج التقدير كالتالي:

$$ROA = -0.02 + 0.00599 * HCE - 0.00394 * SCE + 0.2217 * CEE + 0.03612 * FLEV - 0.0616 * PHYC$$

(-1.94) (6.18) (-2.78) (10.19) (6.41) (-2.76)

$$R^2 = 0.6271 \quad \bar{R}^2 = 0.6171 \quad F = 62.56 \quad DW = 1.822$$

على ضوء هذه النتائج السابقة نلاحظ أن:

- بالنسبة للمتغيرة حجم الشركة (FSIZE) فليس لها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5% وهذا حسب اختبار ستودنت t حيث نجد أن قيمة الاحتمال (p-value) المقابل للمتغيرة يساوي 0.4027 وهي أكبر من درجة المعنوية 0.05، والقيمة التقديرية لها سالبة، مما يعني أنه ليس لها علاقة ذات دلالة إحصائية بالعائد على الأصول (ROA).

- بالنسبة للمتغيرة كفاءة رأس المال البشري (HCE) فلها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5%، والقيمة التقديرية للمعلمة موجبة، مما يعني أنها تؤثر بالموجب على العائد على الأصول (ROA)، أي أنه كلما زادت (HCE) بوحدة واحدة يتغير العائد على الأصول (ROA) في نفس الاتجاه بالمقدار 0.005 وحدة.

- بالنسبة للمتغيرة كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE) فلها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5%، والقيمة التقديرية للمعلمة سالبة، مما يعني أنها تؤثر بالسالب على العائد على الأصول (ROA)، أي أنه كلما زادت (SCE) بوحدة واحدة يتغير العائد على الأصول (ROA) في الاتجاه المعاكس بالمقدار 0.003 وحدة.

- بالنسبة للمتغيرة لكفاءة رأس المال المستخدم (CEE) فلها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5%، والقيمة التقديرية للمعلمة موجبة، مما يعني أنها تؤثر بالموجب على العائد على الأصول (ROA)، أي أنه كلما زادت (CEE) بوحدة واحدة يتغير العائد على الأصول (ROA) في نفس الاتجاه بالمقدار 0.22 وحدة.
  - بالنسبة للمتغيرة الرفع المالي (FLEV) فلها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5%، والقيمة التقديرية للمعلمة موجبة، مما يعني أنها تؤثر بالموجب على العائد على الأصول (ROA)، أي أنه كلما زادت (FLEV) بوحدة واحدة يتغير العائد على الأصول (ROA) في نفس الاتجاه بالمقدار 0.03 وحدة.
  - بالنسبة للمتغيرة القدرة المادية (PHYC) فلها معنوية إحصائية عند مستوى دلالة 5%، والقيمة التقديرية للمعلمة سالبة، مما يعني أنها تؤثر بالسالب على العائد على الأصول (ROA)، أي أنه كلما زادت (PHYC) بوحدة واحدة يتغير العائد على الأصول (ROA) في الاتجاه المعاكس بالمقدار 0.06 وحدة.
- وهي تمثل نفس النتيجة التي توصل إليها كل من (Firer and Williams, 2003)، و (Bhatia & Aggarwal.;) و (2015) و (Chen et al; 2005)، و (Banimahd et al; 2012)، و (Tashfeen Hussain et al; 2007) وكذلك دراسة (Pilková et al; 2013) التي توصلت إلى وجود علاقة إيجابية بين معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) والعائد على الأصول (ROA) في 14 قطاع صناعي في مختلف القطاعات الصناعية في سلوفاكيا، كما توصلت هذه الدراسة إلى أن رأس المال المستخدم يساهم في تفسير تباين العائد على الأصول في جميع الصناعات الخمسة عشر (15)، بينما رأس المال البشري فكان يساهم في عشر (10) صناعات، أما رأس المال الهيكلي فكان يساهم فقط في سبع (7) صناعات. فنتائج الدراسة الحالية توافقت مع اغلب الدراسات العالمية في هذا المجال، وهي النتيجة التي لم تتوصل إليها دراسة (Kujansivu & Lönnqvist; 2007)، وكذلك دراسة (دحماني؛ 2015) التي توصلت إلى أن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين رأس المال البشري والعائد على الأصول فقط، وكذلك دراسة (Komnenic & Pokrajcic; 2012) التي توصلت إلى عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين رأس المال الهيكلي والعائد على الأصول.

#### المطلب الرابع: اختبار الفرضية الرابعة باستخدام نماذج بيانات البانل

- H4 : هناك علاقة إيجابية بين مكونات معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) والعائد على الملكية (ROE)، من خلال الفرضيات الفرعية:
- H4a : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال البشري (HCE) والأداء المالي ممثلاً بالعائد على الملكية (ROE).
  - H4b : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE) والأداء المالي ممثلاً بالعائد على الملكية (ROE).
  - H4c : هناك علاقة إيجابية بين كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) والأداء المالي ممثلاً بالعائد على الملكية (ROE).

1- تقدير النموذج باستخدام النماذج الثلاثة

الجدول رقم (20.4): معلمات نموذج الدراسة باستخدام النماذج الثلاثة للفرضية الرابعة

$$(ROE_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 HCE_{it} + \beta_2 SCE_{it} + \beta_3 CEE_{it} + \beta_4 FSIZE_{it} + \beta_5 FLEV_{it} + \beta_6 PhYC_{it} + \varepsilon_{i,t})$$

الفترة: 2015-2010			
مجموع مشاهدات البانل: 192 = 6 × 32 مشاهدة.		6 = T	32 = N
نموذج التأثيرات العشوائية	نموذج التأثيرات الثابتة	نموذج الانحدار التجميعي	المتغيرات التفسيرية
1.963988	12.11475	0.942883	Constante
0.040447	0.175331	0.014105	HCE
0.031619	0.015423	0.035251	SCE
0.120005	-1.528450	0.416406	CEE
-0.125928	-0.743909	-0.058973	FSIZE
-0.134903	-0.058157	-0.177627	FLEV
0.803595	3.631824	0.369970	PHYC
0.004963	0.237707	0.002421	R- squared
-0.027309	0.054559	-0.029933	Adjusted R- squared
0.153786	1.297895	0.074831	F- statistic
0.988116	0.139377	0.998362	Prob ( F- statistic)

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات 9 Eviews.

2- الاختيار بين النماذج الثلاثة

نقوم بالاختيار بين النموذج التجميعي ونموذج التأثيرات الثابتة في المرحلة الأولى، وذلك بإجراء اختبار التجانس عن طريق استخدام إحصائية فيشر (Fisher) المقيد على النموذج التجميعي والنموذج التأثيرات الثابتة. إذا قبلنا فرضية العدم فالنموذج تجميعي وإذا رفضناها فالنموذج ثابت.

$$H_0^1 : \beta_{0(i)} = \beta_0, \forall i \in [1, N]$$

$$F_{cal}(\otimes, \otimes) = \frac{(R^2_{LSDV} - R^2_{Pooled}) / (N - 1)}{(1 - R^2_{LSDV}) / (NT - N - k)} = \frac{0.00758987}{0.00494995} = 1.533$$

$$F_{tab}(0.05 ; N-1 ; NT-N-k) = 1.516$$

نلاحظ أن  $F_{cal}$  المحسوبة أكبر من  $F_{tab}$  الجدولية، وعليه نرفض فرضية العدم ونقبل بوجود نموذج التأثيرات الثابتة.

بعدها ننتقل إلى الاختيار بين نموذج التأثيرات الثابتة ونموذج التأثيرات العشوائية لتحديد النموذج الملائم لبيانات الدراسة من خلال استخدام اختبار Hausman، الذي تم شرحه سابقا حيث تكون فرضية العدم بالشكل الآتي:

نموذج التأثيرات العشوائية هو النموذج الملائم (يتم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى المعممة (GLS) :  $H_0$

نموذج التأثيرات الثابتة هو النموذج الملائم (يتم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS) :  $H_1$

الجدول رقم (21.4): اختبار Hausman لنموذج معدل العائد على الملكية (ROE)

Correlated Random Effects - Hausman Test

Equation: Untitled

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	7.771877	6	0.2553

المصدر: مخرجات 9 Eviews.

بالاعتماد على نتائج الجدول رقم (21.4) فقد أظهر اختبار Hausman أن قيمة الإحصائية التي لها توزيع كاي مربع وبدرجة حرية مقدارها 6 ومستوى معنوية 0.05 تساوي القيمة 7.771877، والتي تقل القيمة الجدولية ( Chi-Sq. ) (d.f. عند نفس درجة الحرية ونفس مستوى المعنوية والتي قدرت قيمتها بـ 12.59، وهذا ما تثبتته قيمة الاحتمال (p-value) التي تساوي 0.2553 وبالتالي يتم قبول الفرضية العدمية، مما يشير إلى أن النموذج الملائم لبيانات البانل المتوفرة هو نموذج التأثيرات العشوائية.

3-تقدير معالم النموذج باستخدام نموذج التأثيرات العشوائية

بعد نتائج اختبار Hausman سوف نقدر النموذج باستخدام نموذج التأثيرات العشوائية وذلك باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية المعممة، والجدول الموالي يبين ذلك:

الجدول رقم (22.4): نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية للفرضية الرابعة

Dependent Variable: ROE  
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)  
Date: 01/19/17 Time: 13:07  
Sample: 2010 2015  
Periods included: 6  
Cross-sections included: 32  
Total panel (balanced) observations: 192  
Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.963988	3.329826	0.589817	0.5560
HCE	0.040447	0.071330	0.567044	0.5714
SCE	0.031619	0.113552	0.278455	0.7810
CEE	0.120005	1.672617	0.071747	0.9429
FSIZE	-0.125928	0.187466	-0.671738	0.5026
FLEV	-0.134903	0.428357	-0.314931	0.7532
PHYC	0.803595	1.331862	0.603362	0.5470

Effects Specification

	S.D.	Rho
Cross-section random	0.941344	0.0825
Idiosyncratic random	3.139870	0.9175

Weighted Statistics

R-squared	0.004963	Mean dependent var	0.007512
Adjusted R-squared	-0.027309	S.D. dependent var	3.112656
S.E. of regression	3.154871	Sum squared resid	1841.344
F-statistic	0.153786	Durbin-Watson stat	1.317004
Prob(F-statistic)	0.988116		

Unweighted Statistics

R-squared	0.000486	Mean dependent var	0.009320
Sum squared resid	1990.725	Durbin-Watson stat	1.218178

المصدر: مخرجات 9 Eviews.

من خلال نتائج الجدول رقم (22.4) كل المتغيرات المستقلة ليس لها دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 5%، كذلك فإن المعنوية الكلية للنموذج غير مقبولة من خلال معامل التحديد المعدل ( $\bar{R}^2$ ) والذي يساوي -0.027309 والذي تدعمه القيمة الاحتمالية (p-value) لإحصائية فيشر F والتي تساوي 0.988116.

وبالتالي فإن نتائج تقدير المعلمات لنموذج التأثيرات العشوائية لا تفسر العلاقة بين العائد على الملكية (ROE) والمتغيرات المستقلة.

#### 4- تحليل نتائج تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية

انطلاقاً من النتائج المبينة في الجدول رقم (22.4) يمكن القول أن القدرة التفسيرية للنموذج ضعيفة جداً وذلك من خلال معامل التحديد  $R^2$  والذي يساوي 0.004963، أي أن المتغيرات المستقلة لا تفسر التغيرات التي تحدث في العائد على الملكية (ROE). كما نلاحظ المعنوية الكلية للنموذج غير مقبولة من خلال قيمة الاحتمال (p-value) للإحصائية فيشر F والتي تساوي 0.988116.

وبالتالي يتوجب علينا تقدير مختلف النماذج للوصول إلى النموذج الأمثل الذي يعطينا العلاقة التفسيرية المقبولة إحصائياً بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع.

وبالتالي يمكن التعبير على نتائج هذه النماذج كالتالي:

- بالنسبة للمتغيرة كفاءة رأس المال البشري (HCE) ليس لها علاقة ذات دلالة إحصائية بالعائد على الملكية (ROE).

- بالنسبة للمتغيرة كفاءة رأس المال الهيكلي (SCE) ليس لها علاقة ذات دلالة إحصائية بالعائد على الملكية (ROE).

- بالنسبة للمتغيرة كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) ليس لها علاقة ذات دلالة إحصائية بالعائد على الملكية (ROE).

- بالنسبة لكل المتغيرة حجم الشركة (FSIZE) ليس لها علاقة ذات دلالة إحصائية بالعائد على الملكية (ROE).

- بالنسبة للمتغيرة الرفع المالي (FLEV) ليس لها علاقة ذات دلالة إحصائية بالعائد على الملكية (ROE).

- بالنسبة للمتغيرة القدرة المادية (PHYC) ليس لها علاقة ذات دلالة إحصائية بالعائد على الملكية (ROE).

وهي عكس النتيجة التي توصلت إليها دراسات أثبت وجود علاقة بين مكونات رأس المال الفكري والعائد على الملكية ومنها: دراسة (Stevo et al; 2013)، و (Pal & Soriya; 2012)، و (Komnenic & Pokrajcic; 2012)، و (Ka YinYu et al; 2010).

وفيما يلي ملخص نتائج الدراسة التجريبية:

الجدول رقم (23.4): ملخص نتائج تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي

الفرضية		الفرضية	المتغيرات التابعة	المتغيرات المستقلة
نتيجة الاختبار	الفرض			
الرفض	نعم	H1a	ATO	<b>HCE</b>
القبول	نعم	H2a	NPM	
القبول	نعم	H3a	ROA	
الرفض	نعم	H4a	ROE	
الرفض	نعم	H1b	ATO	<b>SCE</b>
الرفض	نعم	H2b	NPM	
القبول	نعم	H3b	ROA	
الرفض	نعم	H4b	ROE	
القبول	نعم	H1c	ATO	<b>CEE</b>
القبول	نعم	H2c	NPM	
القبول	نعم	H3c	ROA	
الرفض	نعم	H4c	ROE	

المصدر: من إعداد الباحث بناء على نتائج الاختبارات

### خلاصة الفصل

أشارت نتائج دراسة تحليل تأثير رأس المال الفكري على الأداء المالي للمؤسسة لعينة من 32 مؤسسة صناعية وأشغال عمومية بولاية برج بوعريريج إلى وجود علاقة إيجابية قوية ذات دلالة إحصائية بين كفاءة رأس المال المستخدم (CEE) ومعدل دوران الأصول (ATO) فقط، وبالتالي يعتبر عامل مهم في تحديد الكفاءة التشغيلية لعينة المؤسسات. ووجود علاقة إيجابية ضعيفة بين كل من كفاءة رأس المال البشري (HCE) وكفاءة رأس المال المستخدم (CEE) مع هامش الربح الصافي (NPM) وبالتالي فإن المتغيرين لا يفسران الفعالية بشكل جيد. ووجود علاقة إيجابية قوية ذات دلالة إحصائية بين كل من كفاءة رأس المال البشري (HCE) وكفاءة رأس المال المستخدم (CEE) مع العائد على الأصول (ROA) وعلاقة سلبية ذات دلالة إحصائية بين كفاءة رأس المال الميكانيكي (SCE) والعائد على الأصول (ROA)، وهو ما يفسر أن الأداء المالي الجيد المعبر عنه بالأداء الكلي تأتي من خلال الكفاءة التشغيلية التي يعكسها معدل دوران الأصول (ATO)، وبالتالي فالأداء المالي هو محصلة الكفاءة وليس الفعالية. ولم تلاحظ أي علاقة ذات دلالة إحصائية بين كل مكونات كفاءة رأس المال الفكري (VAIC) والعائد على الملكية (ROE).



الخاتمة العامة

## 1- نتائج الدراسة

تناولت هذه الدراسة الأداء المالي للمؤسسة وتأثير رأس المال الفكري فيه، باعتبار أن الأداء يعد مؤشر هام يحدد اتجاهات سير نشاط المؤسسة، ومدى الاقتراب أو الابتعاد عن تحقيق الأهداف، ويرتبط بعوامل عديدة تختلف باختلاف البيئة التي تنشط فيها المؤسسة، وأن تطور الاقتصاد الوطني مرتبط به، ونجد أن تقييم أداء المؤسسات وفق المنظور المالي يعد من أكثر التوجهات رسوخاً وتطوراً. وبالتالي تم التعرف على الإطار المفاهيمي النظري لكل من رأس المال الفكري والأداء المالي، كما تم تحليل واختبار العلاقة بينهما من خلال عينة من المؤسسات الجزائرية. وفيما يلي أهم النتائج التي توصلنا إليها من الجزء النظري والتطبيقي.

## 1-1- نتائج الجزء النظري

- يعد رأس المال الفكري من الموضوعات الإدارية التي برز الاهتمام بها من قبل الباحثين، ومن المواضيع التي غيرت النظرة التقليدية لمفهوم رأس المال، فالموضوع يعتبر حديثاً نسبياً من حيث التطبيق أو التأصيل النظري له فيما يخص الافتراضات أو المبادئ، وقد استعرضت الدراسة العديد من التعاريف تم تقسيمها إلى ثلاث مجموعات متجانسة، ثم قامت بتحليل مكوناته البنائية والوظيفية لتوضيح المفهوم وإزالة اللبس والغموض وصولاً إلى اعتماد تعريف له، وهو "مجموعة العاملين المتميزين الذين يمتلكون المعرفة العقلية والقدرات المتميزة والخبرة، والمتواجدين في جميع المستويات التنظيمية والقادرين على تقديم إبداعات وابتكارات أو شيء متميز يؤدي إلى إنتاج أفكار وأساليب جديدة، تهدف إلى تحقيق قيمة مضافة للمنظمة ومن ثم تحقيق ميزة تنافسية مستدامة".

- ارتبط مفهوم رأس المال الفكري بالمداخل الإدارية الحديثة من حيث العلاقة المتبادلة بينها، فالجودة الشاملة تحتاج لتحقيق مبادئها إلى رأس المال الفكري، كما تؤدي الجودة الشاملة ضمناً إلى إدارة رأس المال الفكري، ويعالج رأس المال الفكري المعرفة الضمنية ويحولها إلى معرفة ظاهرة، وتعد العلاقة بين رأس المال الفكري والتفكير الاستراتيجي علاقة وطيدة جداً، لأن المفكرين الاستراتيجيين والذين تقع على عاتقهم مسؤولية التفكير الاستراتيجي هم جزء من رأس المال الفكري، كما تتطلب عملية الهندرة الناجحة وجود رأس المال الفكري لدى المؤسسات يستطيع التعامل مع دوافع الهندرة.

- تزايدت أهمية رأس المال الفكري في المنظمات يوماً بعد يوم بشكل سريع ومضطرد منذ تسعينيات القرن الماضي، خصوصاً مع تحول النظرة إلى توليد القيمة والثروة للمنظمات، لذلك أصبحت رأس المال الفكري يمثل القوة الخفية التي تضمن البقاء للمؤسسة، وأنه وفي سياق الأعمال يمكن للمؤسسات أن تحقق مزايا تنافسية مستدامة من الاستثمار في فيه بكفاءة وفعالية والتي ستؤدي إلى تحقيق تنمية مستدامة بمرور الوقت.

- فيما يخص مكونات رأس المال الفكري ومن خلال عرض الدراسات المتعلقة بها والتي تشكل في مجملها نماذج فكرية كانت تهدف إلى تحديد عدد من المكونات، يتضح مدى الإجماع حول المكونات التالية: رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، رأس مال العلاقات.

- استعرضت الدراسة 21 نموذجاً لقياس رأس المال الفكري، وفي هذا السياق الكثير من الكتاب ورواد رأس المال الفكري اجمعوا على عدم اتفاق نماذج القياس على اطار شامل أو نموذج متكامل لقياس رأس المال الفكري يكون صالح لكل البيئات المختلفة، إلا أن النتيجة التي خلصت إليها المنظمات تثبت أن الأسلوب الذي تختاره المؤسسة في النهاية لقياس رأس المال الفكري يعتمد على حد كبير على الأسلوب المستخدم في بناء وترسيخه فيها.
- يمكن القول أن نموذج معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) أصبح من أكثر النماذج شعبية والأكثر استخداماً لقياس كفاءة القيمة المضافة لرأس المال الفكري للشركة بعد أن تعرضت أساليب قياس الأداء التقليدية إلى انتقاد أساسي بأنها ليست مناسبة لقياس الأداء في سياق اقتصاد المعرفة، فصمم هذا النموذج لتوفير وسيلة يمكن من خلالها قياس كفاءة ثلاثة أنواع من المدخلات: رأس المال المادي والمالي، رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي.
- على الرغم من أهمية رأس المال الفكري، فإن هناك إجماع على غياب تطبيقاته على أرض الواقع من خلال عمليات بنائه سواء تعلق الأمر بصناعته أو استقطابه أو تنشيطه أو المحافظة عليه.
- إن عملية تكوين رأس المال الفكري للمنظمات لم تعد عملية سهلة بل تشكل معضلة وإشكالية معقدة فيها، لكونها تحتاج إلى استثمارات كبيرة وأوجه إنفاق لفترة زمنية طويلة، ولهذا أصبح الاستثمار فيه يعد مشروعاً اقتصادياً استثمارياً تسعى من خلاله المؤسسات إلى تحقيق القيمة المضافة.
- رأس المال الفكري له قيمة حقيقية وبلا شك لا أحد ينكر هذه القيمة، ومن منطلق أن المشكلة تكمن في صعوبة تحديد هذه القيمة فلا زالت العديد من المؤسسات في ضوء التزامها الدولي بالمبادئ المحاسبية لا تفصح عن الإنفاق عليه بالرغم من حجم المبالغ الكبيرة التي توظف من قبلها في هذا المجال. ويتضح كذلك أن المعايير المحاسبية لم تقدم إرشادات كافية بشأن كيفية قياسه، بل إن المعيار الدولي رقم 38 قد أكد أن هناك بعض الأصول التي سوف تلي بصعوبة معيار الاعتراف بها كأصول غير ملموسة على الرغم من المنافع الاقتصادية المستقبلية المتوقعة منها مثل الأصول الفكرية الناشئة عن المعرفة الفنية للعاملين وولاء العاملين، ومزايا التدريب طويل المدى. ويرجع ذلك - كما ورد بالمعيار- إلى حقيقة أن المؤسسات ستجد عدم إمكانية تحقيق السيطرة الكاملة على هذه الموارد أو أن تمنع الأطراف الخارجية من السيطرة عليها. حيث يوجد للعاملين فرصة الانتقال إلى منظمات أخرى بمزايا أفضل.
- اهتمت أدبيات الفكر المحاسبي بتحليل العوامل المؤثرة في مستوى الإفصاح عن رأس المال الفكري من خلال خصائص المنظمات والآليات الداخلية للحوكمة، هذه الأخيرة التي تتضمن الدور الإشرافي والرقابي الذي يقوم به مجلس الإدارة، واللجان التابعة له خاصة لجنة المراجعة للتأكد من مدى الالتزام بتطبيق معايير المحاسبة والتدقيق، وبالتالي تمكين المؤسسات من الإفصاح التثقيفي أو الإعلامي لتحقيق التوازن بين جميع الأطراف وإخراج الإفصاح من دور حماية الإدارة إلى حماية المستثمر، والابتعاد عن الإفصاح التقليدي أو الوقائي الذي لا يوفر المعلومات المتعلقة برأس المال الفكري في التقارير المالية.

- يعتبر الأداء من المفاهيم التي تتسم بالديناميكية في محتواها المعرفي، فقد ظهرت تطورات منذ بداية ظهوره إلى وقتنا الحالي بفعل المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والتقنية وغيرها التي ميزت حركية المجتمعات البشرية، وبدورها مثلت دافعاً قوياً لظهور إسهامات الباحثين في هذا المجال، وبالتالي ساهمت الدراسة في المفهوم بأنه "يمثل النتائج المتحققة في ضوء تفاعل مجموعة متعددة من العوامل الداخلية وتأثير العوامل الخارجية، وتتجسد محصلة ذلك من خلال قدرة المنظمة على الاستخدام الكفء للموارد لتحقيق الأهداف".

- إن تغير مفهوم الأداء قد انعكس على طرق قياسه، إذ لم تعد الطرق المالية والتي تترجم في شكل مؤشرات مالية كافية لمعرفة مستوى أداء المالي للمؤسسة، فتم دمج مجموعة مؤشرات أخرى والتي تقيس أداء رأس المال الفكري.

- إن عملية تقييم الأداء تمثل مرحلة أو جزء من عملية المراقبة، باعتبارها تنصب على الإنجازات المحققة من طرف المؤسسات من خلال فحص مدى كفاءة وفعالية أدائها عند قيامها بممارسة أعمالها وتنفيذ برامجها المختلفة، ذلك أن هذه المؤسسات تكون عرضة للمساءلة من قبل المساهمين والمستثمرين والجهات ذات العلاقة عن الاستخدام الأفضل للموارد ومدى مساهمتها في تحقيق الأهداف التي أنشئت من أجلها.

- تم ربط الأداء بعناصر عديدة أدت إلى تعدد المقاربات التي يدرس من خلالها هذا المفهوم، فنجد أن المنظور المالي للأداء تعكسه المقاربة الاقتصادية، الذي يعبر عن مدى مساهمة الأنشطة في خلق القيمة من استخدام الموارد المتاحة والتي تترجم مختلف احتياجات المساهمين، والتي يمكن التعبير عنها بدلالات مالية.

- أدت التغيرات والتطورات التي لحقت بيئة الأعمال المعاصرة إلى تزايد أهمية البحث في مجال تقييم الأداء المالي، وخاصة المرتبطة بخلق وتحسين القيمة للمساهمين، فاحتل بذلك موضوع خلق القيمة مكانة هامة في مراكز التسيير والقيادة داخل المؤسسات، فالإدارة بالقيمة أصبح ميزة مرتبطة بالمؤسسات والمجمعات الكبرى في محاولة منها للانتقال بإدارة المالية من النشاط المحاسبي إلى النشاط الاقتصادي والذي يؤدي إلى خلق قيمة، حيث أضحت المؤسسات تأخذ به كمؤشر نمطي في التقييم، وكمقياس شامل يساهم في اتخاذ القرارات.

## 1-2- نتائج الجزء التطبيقي (اختبار الفرضيات)

في بداية البحث وضعنا مجموعة من الفرضيات على شكل إجابات أولية وتصورات مسبقة وعلى أساسها سيتم الإجابة على الأسئلة المطروحة، وبعد اختبارها توصلنا إلى ما يلي:

- بالنسبة للفرضية الأولى: فقد تم نفي فرعها الأول والثاني لعدم وجود علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين كفاءة رأس المال البشري وكفاءة رأس المال الهيكلي مع الأداء المالي ممثلاً بمعدل دوران الأصول، وتم تأكيد فرعها الثالث لوجود علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين كفاءة رأس المال المستخدم ومعدل دوران الأصول.
- بالنسبة للفرضية الثانية: فقد تم نفي فرعها الثاني لعدم وجود علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين كفاءة رأس المال الهيكلي والأداء المالي ممثلاً بمعدل هامش الربح الصافي، وتم تأكيد فرعها الأول والثالث لوجود علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين كفاءة رأس المال البشري وكفاءة رأس المال المستخدم مع هامش الربح الصافي.

- بالنسبة للفرضية الثالثة: فقد تم تأكيد فروعها الثلاثة لوجود علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين كفاءة رأس المال البشري وكفاءة رأس المال المستخدم مع الأداء المالي ممثلاً بالعائد على الأصول، ولوجود علاقة سلبية ذات دلالة إحصائية بين كفاءة رأس المال الهيكلي مع الأداء المالي ممثلاً بالعائد على الأصول.
- بالنسبة للفرضية الرابعة: فقد تم نفي فروعها الثلاثة لعدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين كفاءة رأس المال البشري وكفاءة رأس المال الهيكلي وكفاءة رأس المال المستخدم مع الأداء المالي ممثلاً بالعائد على الملكية.

## 2-الاقتراحات

- ضرورة الاهتمام بالأسس النظرية المتداخلة مع العلوم الأخرى في تحليل المكونات المعقدة لرأس المال الفكري.
- ضرورة الإفصاح عن رأس المال الفكري ضمن التقارير والقوائم المالية للمؤسسات حتى يُتَمَكَّن من تقييمه وتطويره، فضلاً عن هذا فإنه سيساهم في تقديم صورة متكاملة عن هذه المؤسسات، ويعزز من ادراك الأطراف الخارجية بشرعية هذه المؤسسات.
- ينبغي التطبيق السليم والدقيق لنماذج قياس رأس المال الفكري، من خلال قيام المسؤولين والمسيرين على الافتراضات التي بني عليها كل نموذج من اجل اختيار النموذج المناسب والذي يتلاءم مع توجهاتهم بشأن إدارة رأس المال الفكري لتوليد القيمة.
- نظراً لأن قياس رأس المال الفكري يمكن أن يساهم بشكل فعال في قياس القيمة الحقيقية للمؤسسة، لذا ينبغي الاعتماد على مقاييس جديدة مبتكرة تعالج القصور والحواجز الحقيقية التي تقف في وجه موثوقية تقييم رأس المال الفكري من أجل بلوغ القيمة الحقيقية التي يضيفها للمؤسسة، ومدى مساهمته في تحقيق أهدافها.
- إن الفكر المحاسبي مطالب بإجراء مزيد من الدراسات حول الأطر الفكرية لتأصيل مفهوم رأس المال الفكري، والتوسع في تحديد مكوناته، نظراً لأن تأصيل مفهومه وتحديد مكوناته يعد مطلباً أساسياً لأغراض قياس رأس المال الفكري والتقرير عنه مع الأخذ في الاعتبار مجالات التطبيق العملي.
- إجراء المزيد من البحوث التجريبية لقياس رأس المال الفكري والوقوف على علاقته بمختلف جوانب أداء المؤسسات.

## 3-آفاق البحث

- في هذه الدراسة تم استخدام البيانات المالية لـ 32 مؤسسة، بحيث يمكن الزيادة من حجم العينة للحد من الخطأ. كما يمكن للباحثين أيضاً اختبار العلاقة في غيرها من القطاعات مثل: الصناعات الصيدلانية، الاتصالات، البنوك...، كما تم استخدام مؤشر معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC) في هذه الدراسة، ولكن هناك أيضاً العديد من الطرق الأخرى لحساب تأثير رأس المال الفكري، والتي يمكن استخدامها في الدراسات المستقبلية من خلال المزج بين المؤشرات الكمية والكيفية.

وعلى الرغم من الاهتمام الملحوظ في دراسة رأس المال الفكري من قبل المعنيين بالفكر المحاسبي والفكر الإداري في الوطن العربي، إلى أن النتائج البحثية فيه لازالت محدودة جداً، الأمر الذي يؤدي بنا إلى اقتراح عدد من المواضيع التي يمكن الولوج فيها واختبار دور رأس المال الفكري في خلق القيمة من منظور أوسع ومنها على سبيل المثال:

- العلاقة بين رأس المال الفكري وريادة الأعمال في اطار التنمية المستدامة؛
- أثر البعد الاستراتيجي لإدارة المعرفة في بناء محافظ رأس المال الفكري لمنظمات الأعمال؛
- دور الشركات المتعددة الجنسيات في تعزيز قيمة رأس المال الفكري؛

# قائمة المراجع

## 1- باللغة العربية:

## القرآن الكريم

## الاحاديث النبوية

## الكتب:

1. الحبيب فايز إبراهيم، نظريات التنمية والنمو الاقتصادي، جامعة الملك سعود، المملكة العربية السعودية، 1985.
2. أحمد شاترا، استراتيجية الموارد البشرية، دار الفجر، القاهرة، 2002.
3. السعيد فرحات جمعة، الأداء المالي لمنظمات الأعمال، دار المريخ للنشر، الرياض، 2000.
4. جميل جريسات، موازنة الأداء بين النظرية والتطبيق، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 1995.
5. حسين عجلان حسن، استراتيجيات الإدارة المعرفية في منظمات الأعمال، ط1، إثراء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
6. خالد جمال الجعارات، معايير التقارير المالية الدولية 2007، ط1، إثراء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
7. خالد محمد السواعي، Eviews والقياس الاقتصادي، دار الكتاب الثقافي، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012.
8. خالد محمد بنى حمدان و وائل محمد صبحي إدريس، الاستراتيجية والتخطيط الاستراتيجي: منهج معاصر، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.
9. راوية حسن، مدخل استراتيجي لتخطيط و تنمية الموارد البشرية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.
10. راوية حسن، مدخل استراتيجي لتخطيط وتنمية الموارد البشرية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005.
11. روبرت ثورنديك و اليزابيث هيغن، القياس والتقويم في علم النفس والتربية، ترجمة عبد الله الكيلاني وعبد الرحمن عدس، مركز الكتب الأردني، عمان، 1989.
12. زيد منير عبوي، الاتجاهات الحديثة في المنظمات الإدارية، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.
13. سالم توفيق النجفي و محمد صالح تركي القريشي، مقدمة في اقتصاد التنمية، دار الكتب للطباعة والنشر، جامعة الموصل، 1988.
14. سعد علي العنزي و احمد علي صالح، إدارة رأس المال الفكري في منظمات الأعمال، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
15. سعد غالب ياسين، إدارة المعرفة: المفاهيم، النظم والتقنيات، ط1، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.



16. سهيل الحمدان، اقتصاديات التعليم: تكلفة التعليم وعائداته، مؤسسة رسلان علاء الدين، الدار السورية الجديدة، دمشق، 2002.
17. شارلز هل و جارث جونز، الإدارة الاستراتيجية: مدخل متكامل، محمد سيد احمد عبد المتعال وإسماعيل علي بسيوني، ط6، دار المريخ، السعودية، 2008.
18. صالح عودة سعيد، إدارة الأفراد، الجامعة المفتوحة، طرابلس، 1994.
19. صالح محمد أبو جادو و محمد بكر نوفل، تعليم التفكير: النظرية والتطبيق، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.
20. طارق عبد العال حمّاد، دليل استخدام معايير المحاسبة، ج1، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.
21. طاهر محسن منصور الغالي و وائل محمد صبحي إدريس، الإدارة الاستراتيجية: منظور منهجي متكامل، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2007.
22. عادل حرحوش المفرجي و احمد علي صالح، رأس المال الفكري: طرق قياسه وأساليب المحافظة عليه، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2008.
23. عباس مهدي الشيرازي، نظرية المحاسبة، الطبعة الأولى، ذات السلاسل للطباعة والنشر والتوزيع، الكويت، 1990.
24. عبد الباسط وفاء، النظريات الحديثة في مجال النمو الاقتصادي: نظريات النمو الذاتي-دراسة تحليلية نقدية، دار النهضة العربية، مصر، 2003.
25. علي سعيدان، الوجيز في الاقتصاد السياسي، ط1، دار فسيلة، الجزائر، 2008.
26. عوض خلف العيساوي، الفرضيات والمبادئ والمحددات المحاسبية من منظور الشريعة الإسلامية، دار دجلة، عمان، 2007.
27. فريدريك م. شرر، تعريب عُلى أبو عمشة، نظرة جديدة إلى النمو الاقتصادي وتأثره بالابتكار التكنولوجي، ط1، مكتبة العبيكان، الرياض، السعودية، 2002.
28. فهمي مصطفى الشيخ، التحليل المالي، ط1، SME Financial Inc، رام الله، فلسطين، 2008.
29. لخضر علاوي، نظام المحاسبة المالية: سير الحسابات وتطبيقاتها، PAGES BLEUES، الجزائر، 2011.
30. مالك بن نبي، المسلم في عالم الاقتصاد، دار الفكر، دمشق، 2002.
31. مؤيد سعيد سالم، أساسيات الإدارة الاستراتيجية، دار وائل للنشر، عمان، 2005.
32. مؤيد الساعدي، مستجدات فكرية معاصرة في السلوك التنظيمي وإدارة الموارد البشرية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، عمان، 2008.

33. محمد عبد العزيز عجمية و محمد علي الليثي، التنمية الاقتصادية: مفهوما، نظرياتها، سياساتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.
34. محمد المبروك أبو زيد، المحاسبة الدولية وانعكاساتها على الدول العربية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2011.
35. محمد صالح الحناوي و جلال إبراهيم العبد، الإدارة المالية: مدخل القيمة واتخاذ القرارات، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.
36. محمد محمود الخطيب، الأداء المالي وأثره على عوائد أسهم الشركات، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
37. محمد مطر وآخرون، التأصيل النظري للممارسات المهنية المحاسبية في مجالات القياس والعرض والإفصاح، دار وائل للنشر، عمان، 2004.
38. مجيد الكرخي، تقويم الأداء في الوحدات الاقتصادية باستخدام النسب المالية، ط1، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014.
39. مرعي توفيق، الكفايات التعليمية في ضوء النظم، ط1، دار الفرقان للنشر والتوزيع، الأردن، 1983.
40. مصدق جميل الحبيب، التعليم والتنمية الاقتصادية، الدار الوطنية للتوزيع والإعلان، بغداد، 1981.
41. ميشيل تودارو، التنمية الاقتصادية، ترجمة محمود حسن حسين ومحمود حامد محمود، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006.
42. منير إبراهيم هندي، الإدارة المالية: مدخل تحليلي معاصر، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2003.
43. ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، ط1، دار المحمدية للنشر، الجزائر، 1998.
44. ناصر محمود سعود جرادات وآخرون، إدارة المعرفة، ط1، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2011.
45. نجم عبود نجم، إدارة اللاملموسات: إدارة ما لا يقاس، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.
46. هاني محمد السعيد، رأس المال الفكري: انطلاقة إدارية معاصرة، الطبعة الأولى، دار السحاب للنشر والتوزيع، القاهرة، 2008.
47. هوشيار معروف، التحليل الاقتصادي الكلي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2005.
48. وائل محمد صبيحي إدريس و طاهر محمد منصور الغالي، أساسيات الأداء وبطاقة التقييم المتوازن، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
49. وليد ناجي الحياي، التحليل المالي، منشورات الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، الدنمارك، 2007.
50. يوحنا عبد آل آدم و سليمان اللوزي، دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم كفاءة أداء المنظمات، ط2، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2005.

## المقالات:

1. أحلام خان، إعادة هندسة العمليات كمدخل لتميز إدارة الموارد البشرية، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد 12، 2012.
2. آدم احمد داوود وآخرون، تكلفة رأس المال الفكري وأثرها على الإفصاح المحاسبي بالقوائم المالية لشركات المساهمة العامة المدرجة في سوق الخرطوم للأوراق المالية، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، المجلد 16، العدد 2، 2015.
3. الهلالي الشريبي الهلالي، إدارة رأس المال الفكري وقياسه وتنميته كجزء من إدارة المعرفة في مؤسسات التعليم العالي، مجلة بحوث التربية النوعية، جامعة المنصورة، مصر، العدد 22، 2011.
4. إلياس خضير الحمدوني و فائز هليل سريح الصبيحي، العلاقة بين الرفع المالي وعوائد الأسهم: دراسة في عينة من الشركات الأردنية المساهمة، مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، العراق، المجلد 4، العدد 8، 2012.
5. احمد غازي مهنا، نموذج القياس النوعي والنموذج المقارن لقياس راس المال الفكري، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014.
6. أكتهم الصرايرة، مظاهر الإحباط الوظيفي واثرها في الاغتراب التنظيمي، مجلة دراسات العلوم الإدارية، الجامعة الأردنية، المجلد 32، العدد 2، 2005.
7. براق كمال النعيمي، الحفاظ على راس المال الفكري في استراتيجيات وسياسات إدارة الموارد البشرية تعزيزا للاقتصاد الوطني، مجلة الإداري، مسقط، سلطنة عمان، العدد 122، 2010.
8. بركات محمود مراد، حقوق الملكية الفكرية من منظور إسلامي، مجلة التسامح (مجلة فصلية فكرية إسلامية)، العدد 4، 2004، على الموقع: <http://tasamoh.om/index.php/nums/view/5/69>
9. بكر إبراهيم محمود، الإفصاح الإعلامي وأثره على وظيفة القياس المحاسبي في العراق، مجلة الإدارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية، بغداد، العراق، العدد 71، 2008.
10. بهاء محمد حسين منصور، المداخل المقترحة لقياس وتقييم الأداء المالي والتشغيلي والاستراتيجي في منشآت الأعمال الحديثة، مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية، جامعة الإسكندرية، العدد 1، 2002.
11. توفيق عبد المحسن الخيال، أهمية المحاسبة عن راس المال الفكري وتحديد آثارها على جدوى المعلومات المحاسبية، المجلة العلمية، جامعة الإسكندرية، المجلد 42، العدد 1، 2005.
12. حسين عجلان حسن، الاستثمار في رأس المال المعرفي بين وحدة القياس وإشكالية التكوين، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد 18، 2008.

13. خميس ناصر محمد، رأس المال المعرفي ومؤشرات قياسه: دراسة تأصيلية فلسفية، مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، العراق، المجلد 2، العدد 3، 2010.
14. خولة عبد الحميد محمد الطالبني، دور عوامل الرضا الوظيفي في المحافظة على رأس المال الفكري، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بابل، العراق، المجلد 21، العدد 3، 2013.
15. خير الدين جمعة و حسيني ابتسام، حلقات تحسين الجودة في المؤسسة-تجارب بعض الدول، مجلة أبحاث اقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد 9، جوان 2011.
16. جمال داود الديلمي و كمال النقيب، الاستثمار في رأس المال الفكري والطرق المحاسبية لقياسه واثره على الميزة التنافسية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014.
17. رتيبة عروب، سبل تطوير رأس المال الفكري وأساليب المحافظة عليه، دراسات اقتصادية (مركز البصيرة)، الدار الخلدونية للنشر والتوزيع، العدد 18، جانفي 2011.
18. رقية بوحيزر، دراسة قياسية لمحددات القيمة السوقية لاسهم البنوك الإسلامية المدرجة في بورصة قطر للأوراق المالية، مجلة الإدارة العامة، المملكة العربية السعودية، المجلد 56، العدد 2، جانفي 2016.
19. زكريا يحيى الجمال، اختيار النموذج في نماذج البيانات الطولية الثابتة والعشوائية، المجلة العراقية للعلوم الإحصائية، جامعة الموصل، العراق، المجلد 12، العدد 21، 2012.
20. زهية موساوي، الاستراتيجية وإدارة الموارد البشرية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 1، 2002.
21. سالم مفتاح بن نجمة، رأس المال الفكري ودوره في تنمية القدرات الإبداعية في المنظمات الحديثة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014.
22. سامي العزاوي، استراتيجيات الاحتفاظ برأس المال الفكري للمؤسسات، وآليات تنفيذها، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014.
23. سعدي مجيد عاشور و عبد السلام علي حسين، إدارة رأس المال الفكري واستثماره أداة تنافسية لبقاء المنظمات المعاصرة، مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، العراق، المجلد 2، العدد 4، 2010.
24. سهيلة محمد عباس، علاقة رأس المال الفكري وإدارة الجودة الشاملة: دراسة تحليلية ونموذج مقترح، مجلة الإداري، معهد الإدارة العامة، سلطنة عمان، العدد 97، 2004.
25. سهيلة محمد عباس، قياس رأس المال الفكري في المنظمات المعاصرة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014.
26. شوقي السيد فودة، دور الإفصاح المحاسبي عن معلومات رأس المال الفكري في ترشيد قرارات الاستثمار والائتمان في سوق الأوراق المالية، مجلة التجارة والتمويل، كلية التجارة، جامعة طنطا، مصر، المجلد 1، 2008.

27. عباس حسين جواد و عبد السلام علي حسين، أثر استراتيجية التمكين في تنشيط رأس المال الفكري، مجلة آل البيت، العراق، العدد 5، 2007.
28. عباس حسين جواد و خولة عبد الحميد محمد، اثر راس المال الفكري في الإبداع المنظمي: دراسة تحليلية في جامعة بابل، مجلة آل البيت، العراق، العدد 4، 2006.
29. عبد الرزاق خضر حسن، تقييم نماذج قياس رأس المال الفكري، مجلة كلية الإدارة والاقتصاد للدراسات الاقتصادية، جامعة بابل، العراق، المجلد 12، العدد 194، 2014.
30. عبد المليك مزهوده، الأداء بين الكفاءة والفعالية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 1، جامعة بسكرة، الجزائر، نوفمبر 2001.
31. علي الضلعين، أثر التمكين الإداري في التميز التنظيمي، مجلة دراسات، العلوم الإدارية، الجامعة الأردنية، المجلد 37، العدد 1، 2010.
32. عمار عصام السمراي، الاستثمار برأس المال الفكري ودوره في تحقيق الإبداع المنظمي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2014.
33. فاطمة علي الربابعة، مستويات رأس المال الفكري في منظمات الأعمال: نموذج مقترح للقياس والتطبيق، مجلة النهضة، جامعة القاهرة، المجلد 13، العدد 1، 2012.
34. فيصل زماط حسن السليم، متطلبات الاعتراف والقياس الدولية للأصول المعنوية ودورها في ترشيد المنظمات لاستغلال هذه الأصول، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، الجامعة المستنصرية، العراق، العدد 15، 2007.
35. كتوش عاشور، متطلبات تطبيق النظام المحاسبي الموحد (IAS/IFRS) في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 6، 2009.
36. كمال منصوري و سماح صولح، تسيير الكفاءات: الإطار المفاهيمي والمجالات الكبرى، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد 7، جوان 2010.
37. مؤيد محمد علي الفضل، العلاقة بين رأس المال الفكري وخلق القيمة: دراسة ميدانية على الصناعة المصرفية في دول الخليج العربي، مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية، العراق، المجلد 11، العدد 3، 2009.
38. محمد جموعي قريشي و محمد جموعي قريشي، تقييم أداء المؤسسات المصرفية-دراسة حالة لمجموعة من البنوك الجزائرية، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 3، 2005.
39. محمود علي الروسان و محمود محمد العجلوني، أثر رأس المال الفكري في الإبداع في المصارف الأردنية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26، العدد 2، 2010.

40. نصر طه حسن، تأثير آليات الحوكمة و رأس المال الفكري على الأداء المالي وقيمة الشركة: أدلة عملية من الشركات السعودية المسجلة، مجلة الدراسات والبحوث التجارية، كلية التجارة، جامعة بنها، مصر، العدد 2، 2014.
41. نصر طه حسن عرفه و مجدي مليجي عبد الحكيم مليجي، أثر حوكمة الشركات على القيمة المضافة لرأس المال العيني والفكري: دراسة تطبيقية على الشركات السعودية المسجلة، مجلة المحاسبة والمراجعة، جامعة بني سويف، مصر، المجلد 3، العدد 1، جوان 2015.
42. هوارى سويسى، دراسة تحليلية لمؤشرات قياس أداء المؤسسات من منظور خلق القيمة، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 07، 2009-2010.
- الملتقيات والمؤتمرات:**
1. بندي عبد الله عبد السلام و مراد علة، دور رأس المال الفكري (المعرفي) في خلق الميزة التنافسية في ظل إدارة المعرفة، الملتقى الدولي حول رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في الاقتصاديات الحديثة، جامعة الشلف، الجزائر، 13 و 14 ديسمبر 2011.
2. ثابتي لحبيب، تطوير الكفاءات وتنمية الموارد البشرية: التحدي الأساسي للتنافسية الجديدة، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة ورقلة، الجزائر، 8 و 9 مارس 2005.
3. زينب حجاج و مريم تواتي، أثر التوافق المحاسبي في المعالجة المحاسبية للتشبيات بين النظام المحاسبي المالي ومعايير المحاسبة الدولية، الملتقى الدولي حول: النظام المحاسبي المالي في مواجهة المعايير الدولية للمحاسبة (IFRS/IAS) والمعايير الدولية للمراجعة (ISA): التحدي، جامعة البليدة، الجزائر، 13 و 14 ديسمبر 2011.
4. سعد عبد الكريم الساكني، رأس المال الفكري والتحديات التي تواجه المحاسبين في قياسه، المؤتمر العلمي الثامن: منظمات الأعمال العربية وتحديات العصر، جامعة اربد الأهلية، الأردن، 1-2 أوت 2006.
5. سميرة عبد الصمد و سهام العقون، الاستثمار في رأس المال البشري ودوره في تخفيض البطالة: مدخل مواءمة التعليم الجامعي مع متطلبات سوق العمل المحلية، الملتقى الدولي حول: استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة المسيلة، الجزائر، 15 و 16 نوفمبر 2011.
6. صالح مهدي العامري و طاهر محسن الغالي، رأس المال المعرفي: الميزة التنافسية الجديدة لمنظمات الأعمال في ظل الاقتصاد الرقمي، المؤتمر العلمي الدولي السنوي الرابع إدارة المعرفة في العالم العربي، جامعة الزيتونة الأردنية، الأردن، 26-28 أبريل 2004.

7. عبد الله بن صالح و سحنون بونعجة، أساليب القياس والإفصاح المحاسبي عن رأس المال الفكري من منظور معايير المحاسبة الدولية، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في ظل التحديات الحديثة، جامعة الشلف، الجزائر، 13 و 14 ديسمبر 2011.
8. عبد الكريم محسن باقر، قياس وإدارة المعرفة، المؤتمر العلمي الدولي السنوي الرابع: إدارة المعرفة في العالم العربي، جامعة الزيتونة الأردنية، الأردن، 26-28 أبريل 2004.
9. عطا الله وراد خليل، استخدام أسلوب المحاسبة عن القيمة المضافة لتقييم الأداء المالي للشركات الأردنية، المؤتمر العلمي المهني السادس لجمعية المحاسبين القانونيين الأردنيين حول: مهنة المحاسبة في خدمة الاقتصاد، عمان، 2004.
10. غسان العمري وعبد الستار العلي، مفهوم خريطة المعرفة: دراسة استعراضية تحليلية، المؤتمر العلمي الدولي السنوي الرابع: إدارة المعرفة في العالم العربي، جامعة الزيتونة الأردنية، الأردن، 26-28 أبريل 2004.
11. مجدي الشوريجي، أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على النمو الاقتصادي في الدول العربية، الملتقى الدولي حول رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في الاقتصاديات الحديثة، جامعة الشلف، الجزائر، 13 و 14 ديسمبر 2011.
12. محمد راتول و احمد مصنوعة، الاستثمار في رأس المال الفكري وأساليب قياس كفاءته، الملتقى الدولي حول رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في الاقتصاديات الحديثة، جامعة الشلف، الجزائر، 13 و 14 ديسمبر 2011.
13. محمد عبد العال صالح، توجهات التنمية الصناعية في الاقتصاد الجديد، ورقة مقدمة إلى المؤتمر السنوي الأول للجمعية الاقتصادية العمانية، مسقط، عمان، 2-3 أكتوبر 2005.
14. مفتاح صالح، إدارة الموارد البشرية وتسيير المعارف في خدمة الكفاءات، الملتقى الدولي حول التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية، جامعة ورقلة، 9 و 10 مارس 2004.

## المذكرات:

1. الهاشمي بن واضح، تأثير متغيرات البيئة الخارجية على أداء المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 1، الجزائر، 2014.
2. جمال خنشورة، تقييم الأداء الاقتصادي في وحدة ديدوش مراد لإنتاج المشروبات الغازية والعصير المركز خلال عامي 84-85، مذكرة ماجستير، جامعة باتنة، الجزائر، 1987.
3. حباينة محمد، دور رأس المال الهيكلي في تدعيم الميزة التنافسية للمؤسسة الجزائرية، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2012.

4. دادن عبد الغني، قياس وتقييم الأداء المالي في المؤسسات الاقتصادية نحو إرساء نموذج للإنذار المبكر باستعمال المحاكاة المالية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007.
5. دحماتي عزيز، مساهمة الإنفاق على رأس المال الفكري في أداء المؤسسة الصناعية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، الجزائر، 2015.
6. سعيد توفيق أحمد عبد الفتاح، علاقة خصائص لجان المراجعة بجودة التقارير المالية: دراسة اختبارية، مذكرة ماجستير في المحاسبة، جامعة الزقازيق، مصر، 2013.
7. سملاي يحضيه، أثر التسيير الاستراتيجي للموارد البشرية وتنمية الكفاءات على الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005.
8. شعبان "محمد عقيل" شعبان لولو، قدرة مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة مقابل مؤشرات الأداء التقليدية على تفسير التغير في القيمة السوقية للأسهم، دراسة تطبيقية على الشركات المدرجة في بورصة فلسطين، مذكرة ماجستير، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2015.
9. ضامن وهيبة، دور القيمة الاقتصادية المضافة EVA في تقييم الأداء المالي للمؤسسة: دراسة حالة مؤسسة صيدال، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، الجزائر، 2008.
10. ضحي محمد أسعد عداس، استخدام أسلوب القياس المرجعي لتحسين أداء شركات الأدوية- دراسة تطبيقية على القطاع الدوائي في سوريا، مذكرة ماجستير، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2004.
11. عامر بشير، دور الاقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2012.
12. محيا بن خلف عيد المطيري، إدارة راس المال الفكري وتنميته بالتعليم الجامعي في ضوء التحولات المعاصرة، أطروحة دكتوراه في الإدارة التربوية والتخطيط، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، 2007.
13. مقبل علي أحمد علي، استخدام القيمة الاقتصادية المضافة لقياس وتقويم أداء الشركات المساهمة: مدخل محاسبي، أطروحة دكتوراه في المحاسبة، جامعة حلب، سورية، 2010.
14. نيفين عبد القادر حمزة إبراهيم حال، استخدام مدخل القيمة الاقتصادية المضافة في تقييم الأداء المحاسبي للشركات: دراسة نظرية تطبيقية، مذكرة ماجستير في المحاسبة، جامعة بورسعيد، مصر، 2014.
15. يرفي حسين، استراتيجية تنمية الموارد البشرية في المؤسسة الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007.

## الوثائق:

1. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 74، الصادرة بتاريخ 25 نوفمبر 2007، تحتوي القانون رقم 07-11 والمتضمن النظام المحاسبي المالي، المادة 03.



2. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 19، الصادرة بتاريخ 25 مارس 2009، المتضمن النظام المحاسبية المالية، الفصل الثاني.

2-باللغة الأجنبية:

الكتب:

- 1- Allan Afuah, **Strategic Innovation: New Game Strategies for Competitive Advantage**, Rutledge, New York, 2009.
- 2- Al-Samah Kalil, **Organization Theory**, First Edition, Culture House Printer, Baghdad, 1998.
- 3- Andy Neely, **Business performance measurement**, Cambridge University Press, UK, 2004.
- 4- Annie Brooking, **Intellectual Capital: Core Asset for the third Millennium enterprise**, First edition, International Thomson Business Press, London, 1996.
- 5- Anthony Wall et al., **Intellectual Capital: Measuring the Immeasurable**, Jordan Hill, Oxford Linacre House: CIMA Publishing, UK, 2004.
- 6- Avi J. Cohen et al., **Introduction à la macroéconomie moderne**, 3<sup>ème</sup> édition, ERPI, Paris, 2005.
- 7- Badi H. Baltagi, **Econometric Analysis of Panel Data**, 3<sup>rd</sup> edition, John Wiley & Sons Ltd, England, 2005.
- 8- B. Dervaux, A. Coulaud, **dictionnaires du management et de contrôle de gestion**, 2<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 1999.
- 9- Bernard Marr & Göran Roos, **A Strategy Perspective on Intellectual Capital, Perspectives on Intellectual Capital**, edited by Bernard Marr, Elsevier Butterworth-Heinemann, USA, 2005.
- 10- CAROL GORELICK et al., **Performance Through Learning: Knowledge Management in Practice**, Elsevier Butterworth-Heinemann, USA, 2004.
- 11- Chun Wei Choo & Nick Bontis, **The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge**, 1<sup>st</sup> edition, Oxford University Press, New York, 2002.
- 12- Charles T. Horngren et al., **Cost Accounting: A Managerial Emphasis**, 14<sup>th</sup> edition, Prentice Hall, New Jersey, USA, 2011.
- 13- Christian Hoarau & Robert Teller, **Création de valeur et management de l'entreprise**, éditions Viubert, Paris, 2001.
- 14- COLIN DRURY, **Management and Cost Accounting**, 8<sup>th</sup> edition, Cengage Learning EMEA, UK, 2012.
- 15- Damodar N. Gujarati, **Basic Econometrics**, 4<sup>th</sup> edition, the McGraw-Hill Companies, 2004.
- 16- Daniel Andriessen, **Making Sense of Intellectual Capital: Designing a Method for the Valuation of Intangibles**, Elsevier Butterworth-Heinemann, Amsterdam, 2004.
- 17- David Begg et al., **Macroéconomie**, Adaptation française: Bernard Bernier, Henri-Louis Védie, 2<sup>ème</sup> édition, DUNOD, Paris, 2002.
- 18- Denis Dubois, **la création de valeur**, IEF, Paris, 2000.
- 19- Dimitri WEISS, **les ressources humaines**, éditions d'Organisation, Paris, 1999.
- 20- Dominique Guellec & Pierre Ralle, **Les Nouvelles théories de la croissance**, 5<sup>ème</sup> édition, La découverte, Paris, 2003.

- 21- Eric Vatteville, **Mesure des ressources humaines et gestion de l'Entreprise**, éditions Economica, Paris, 1985.
- 22- Erik Banks, **Corporate Governance : Financial Responsibility, Controls and Ethics**, PALGRAVE MACMILLAN, New York, 2004.
- 23- Françoise GIRAUD et al., **Contrôle de Gestion et Pilotage de la Performance**, 2<sup>ème</sup> édition, Gualino éditeur, EJA, Paris, 2004.
- 24- Guy Tchibozo, **Microéconomie approfondie**, éditions Armand Colin, Paris, 1997
- 25- George R. Terry & Stephen G. Franklin, **Les principes du Management**, 8<sup>ème</sup> édition, Collection Gestion, Economica, Paris, 1985.
- 26- Gérard DONNADIEU, **les ressources humaines**, éditions d'Organisation ,Paris, 1999.
- 27- Göran Roos et al., **Managing Intellectual Capital in Practice**, Elsevier Butterworth-Heinemann, New York, 2005.
- 28- Grégory Denglos, **la création de valeur : Modèles, Mesure, Diagnostic**, éditions Dunod, Paris, 2003.
- 29- Griffin Ricky W, **Management**, 11<sup>th</sup> edition, South Western College Publishing, Cengage Learning, USA, 2013.
- 30- Guy Le Boterf, **Repenser la compétence pour dépasser les idées reçues: 15 propositions**, éditions d'Organisation, Paris, 2008.
- 31- Henri Bouquin, **Le contrôle de gestion**, 4<sup>ème</sup> édition, Presses Universitaires de France (PUF), Paris, 1998.
- 32- Hervé Hutin, **Toute la finance d'entreprise en pratique**, éditions d'Organisation, Paris, 2000.
- 33- Jaques Richard, Becom Simons et associés, Secafi Alpha et associés, **Analyse financière et gestion des groupes**, éditions Economica, Paris, 2000.
- 34- Jay B. Barney & Delwyn N. Clark, **Resource-Based Theory: Creating and Sustaining Competitive Advantage**, Oxford university press, New York, 2007.
- 35- Jay B. Barney & William S. Masterly, **Strategic Management and Competitive Advantage: CONCEPTS**, 4<sup>th</sup> edition., Pearson Education Inc., Upper Saddle River, New Jersey, U.S.A, 2012.
- 36- Jay Chatzkel, **intellectual capital**, Capstone Publishing, Oxford, United Kingdom, 2002.
- 37- Jean Arrous, **Les théories de la croissance**, éditions du seuil, Paris, 1999.
- 38- Jean Brilman, **Les meilleures pratique de management : au cœur de la performance**, éditions d'Organisation, Paris ,1998.
- 39- Jean-François Jacque & Antoine Rebeyrol, **Croissance et fluctuations**, éditions DUNOD, Paris, 2001.
- 40- Jean LOCHARD, **le contrôle de gestion** , 1<sup>er</sup> édition, édition d'Organisation, France, 1986.
- 41- Jean-Louis Malo, **l'essentiel du contrôle de gestion**, 1<sup>er</sup> édition, éditions d'Organisation, France, 1986.
- 42- Jean-Louis Malo & Jean-Charles Mathé, **L'essentiel du contrôle de gestion**, éditions d'Organisation, 2<sup>ème</sup> édition, Paris, 2000.
- 43- Jean-Luc Charron & Sabine Sépari, **Organisation et gestion de l'entreprise : manuel et application**, 2<sup>ème</sup> éditions, Dunod, Paris, 2001.
- 44- Jean-Pierre BARUCHE, **La Qualité du service dans l'entreprise**, éditions d'Organisation, Paris ,1992.
- 45- Jean-Yves Bück, **le management des connaissances et des compétences en pratique**, 2<sup>ème</sup> édition, éditions d'Organisation, Paris, 2003.
- 46- Jérôme CABY & Gérard HIRIGOYEN, **la création de valeur de l'entreprise**, éditions Economica, Paris, 2001.

- 47- John R. Schermerhorn., **Management**, 7<sup>th</sup> edition, John Wiley & Sons Inc, New York, 2002.
- 48- John Tennent, **Guide to Financial Management**, The Economist Newspaper Ltd, London, 2008.
- 49- Jonathan Berk et al., **Fundamentals of Corporate Finance**, 2<sup>nd</sup> edition, Pearson Education, Boston, 2012.
- 50- Kai Mertins et al, **Knowledge Management: Concepts and Best Practices**, 2<sup>nd</sup> edition, Springer Verlag, New York, 2003.
- 51- KEVIN J. O'SULLIVAN, **Strategic Intellectual Capital Management in Multinational Organization: Sustainability and Successful Implications**, Hershey: Business Science Reference, New York, 2010.
- 52- Kondalkar, V.G., **Organization Effectiveness and Change Management**, PHI Learning Private Limited, New Delhi., 2009.
- 53- Lou Van BEIRENDONCK, **Management des compétence** , éditions De Boeck Université, Bruxelles, 2004.
- 54- Mie Augier & David J. Teece, **An Economics Perspective on Intellectual Capital, Perspectives on Intellectual Capital**, edited by Bernard Marr, Elsevier Butterworth-Heinemann, USA, 2005.
- 55- Michel Albouy, **Décisions financières et création de valeur**, éditions Economica, Paris, 2000.
- 56- Michel GERVAIS, **Contrôle de gestion**, 6<sup>ème</sup> édition, ECONOMICA, PARIS, 1997.
- 57- Nermien Al-Ali, **Intellectual Capital Management: Step-by-Step**, John Wiley & Sons, Inc, Canada, 2003.
- 58- Patrick H.Sullivan, **Profiting from Intellectual Capital: extracting value from innovation**, John Willy & Sons, Inc, New York, 1998.
- 59- Peter Drucker, **L'avenir du Management selon Drucker**, éditions Village Mondial, Paris, 1999.
- 60- Peter DRUCKER, **l'efficacité objectif N°1 des cadres**, 2<sup>ème</sup> édition, éditions d'Organisation, PARIS, 1974.
- 61- Pierre Bergeron, **la gestion moderne: Théorie et Cas**, Gaëtan Morin editeur, Quebec, 1993.
- 62- Pierre Vernimmen, **Corporate Finance: Theory and Practice**, John Wiley and Sons, Ltd, United Kingdom, 2014.
- 63- Philippe Lorrino, **Comptes et récit de la performance**, éditions d'Organisation, Paris, 1996.
- 64- Philippe Lorino, **Méthodes et pratiques de la performance**, éditions d'Organisation, Paris, 1998.
- 65- Raymond-Alain Thietart, **la dynamique de l'homme au travail**, éditions d'Organisation, Paris, 1977.
- 66- Raymond-Alain Thietart, **La stratégie de l'entreprise** , 2<sup>ème</sup> édition , MC GRAW-HILL, PARIS, 1990.
- 67- Richard L.Daft, **Organization: Theory & Design**, 7<sup>th</sup> edition, South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio, 2001.
- 68- Richard L. Daft, **Management**, 1<sup>st</sup> edition, Dryben press Inc, Chicago IL, 1988.
- 69- Robert J .barro & X. Sala.I. Martin, **la croissance économique**, traduit par Fabrice Mazerolle, Ediscience international, Paris, 1996.
- 70- Robert le Duff et al, **Encyclopédie de la gestion et du management**, éditions DALLOZ, Paris, 1999.

- 71- Robert M. GRANT, **Contemporary Strategy Analysis**, 7<sup>th</sup> edition, John Wiley & Sons, Ltd, London: Blackwell, 2010.
- 72- Robert S.kaplan & David P.Norton, **The Balanced Scorecard**, Harvard Business School Press; 1<sup>st</sup> edition, Boston Massachusetts, (September 1), 1996.
- 73- Steven M. Bragg, **Business Ratios and Formulas: A Comprehensive Guide**, 2<sup>nd</sup> edition, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey, 2007.
- 74- Susan V. Crosson & Belverd E. Needles, Jr., **Managerial Accounting**, 8<sup>th</sup> edition, Houghton Mifflin Company, Boston, New York, 2008.
- 75- William H. Greene, **Econometric Analysis**, 5<sup>th</sup> edition, Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 2002.
- 76- Wolk H.I et al., **Accounting Theory: A conceptual and Institutional Approach**, 5<sup>th</sup> edition, South- Western College Publishing, Cincinnati, Ohio, 2001.

## المقالات:

- 1- A.Mohammad Alnidawy, **Risks of Intellectual Capital and Its Effect on the Competitive Advantages**, Information and Knowledge Management, Vol.3, No.12, 2013.
- 2- Abdulrahman Anam Ousama et al., **Determinants of Intellectual capital reporting Evidence from Annual reports of Malaysian listed companies**, Journal of Accounting in Emerging Economies, Vol. 2, No. 2, 2012.
- 3- Ahmed Riahi-Belkaoui, **Intellectual capital and firm performance of US multinational firms: A study of the resource-based and stakeholder views**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 4, Iss. 2, 2003.
- 4- Alain Fernandez, **Efficacité, efficience et pertinence**, disponible à :[http://www.piloter.org/mesurer/tableau\\_de\\_bord/mesurer\\_la\\_performance.htm](http://www.piloter.org/mesurer/tableau_de_bord/mesurer_la_performance.htm).
- 5- Alan Miller et al., **Key Financial Performance Measures for Farm General Managers**, Farm Business Management for the 21<sup>st</sup> Century, Purdue Extension, Knowledge to Go, Purdue University, ID-244.
- 6- Alexander Serenko et al., **A scientometric analysis of the Proceedings of the McMaster World Congress on the Management of Intellectual Capital and Innovation for the 1996-2008 period**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 10, No. 1, 2009.
- 7- Ali Akbar Ahmadi et al., **The survey of relationship between Intellectual capital (IC) and Organizational performance (OP) within the National Iranian South Oil Company**, Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business, Vol 3, No 5, September 2011.
- 8- Ali Mustafa Abdullah Al Qudah, **The Operating Efficiency and Market Value of Jordanian Privatized Firms: Fixed and Random Effects Analysis**, Interdisciplinary Journal of Research in Business, Vol. 1, Issue. 7, July 2011.
- 9- Ana Lúcia Ferreira et al., **Factors influencing intellectual capital disclosure by Portuguese companies**, International Journal of Accounting and Financial Reporting, Vol. 2, No. 2, 2012.
- 10- Ante Pulic, **VAIC™ – an accounting tool for IC management**, Technology Management, Vol. 20, Nos. 5/6/7/8, 2000.
- 11- Aparna Bhatia & Khushboo Aggarwal, **Intellectual Capital and Financial Performance of Indian Software Industry: A Panel Data Analysis**, Pacific Business Review International, Vol. 7, Iss 8, February 2015.
- 12- Arabella Volkov, **Value Added Intellectual Co-efficient (VAIC™): A Selective Thematic-Bibliography**, Journal of New Business Ideas & Trends, Vol. 10, Issue 1, 2012.
- 13- Balkcom, J.E. et al., **Strategic performance measurement: lessons learned and future directions**, Journal of Strategic Performance Measurement, April/May, 1997.

- 14- Barakat, Abdallah, **The Impact of Financial Structure, Financial Leverage and Profitability on Industrial Companies Shares Value**, Research Journal of Finance and Accounting, Vol .5, No.1, 2014.
- 15- Basuki & Titisari Kusumawardhani, **Intellectual Capital, Financial Profitability, and Productivity: An Exploratory Study of the Indonesian Pharmaceutical Industry**, Asian Journal of Business and Accounting, 5(2), 2012.
- 16- Bouguesri Sarra, Benabou Djillali, **Intellectual capital and Business Performance in Algerian Companies**, Academia Arena,7(6), 2015.
- 17- Bernard Marr et al., **Intellectual capital-defining key performance indicators for organizational knowledge assets**, Business Process Management Journal, Vol.10, No.5, 2004.
- 18- Birger Wernerfelt, **A Resource-Based View of the Firm**, Strategic Management Journal, Vol. 5, No. 2. (Apr. - Jun., 1984).
- 19- Carla Curado, **The knowledge based-view of the firm: from theoretical origins to future implications**, working paper in Department of Management (ISEG), Technical University of Lisbon, 1/2006.
- 20- Catherine Guio-Ann & Marcus Dejardin, **Croissance endogène spatialisée et développement régional**, OECD, 2004.
- 21- Claire GAUZENTE, **Mesurer la performance des entreprises en l'absence d'indicateurs objectifs: quelle validité? Analyse de la pertinence de certains indicateurs**, Finance Contrôle Stratégie, Vol. 3, N. 2, juin 2000.
- 22- Chen, M. & et al., **An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms' market value and financial performance**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 6, Iss. 2, 2005.
- 23- Eton Lawrence, **Strategic Thinking**, A Discussion Paper, Prepared for the Research Directorate, Policy, Research and Communications Branch, Public Service Commission of Canada, April 27, 1999.
- 24- David Skyrme, **Measuring Knowledge : a plethora of methods**, Insight No. 24, Available from: [www.skyrme.com](http://www.skyrme.com)
- 25- Dierks, P. A. & A. Patel., **What is EVA, and how can it help your company?** Management Accounting, 79 (5), 1997.
- 26- Dimitrios I. Maditinos et al., **Economic Value Added (EVA®). Is it really the best performance measure?**, A Review of the Theoretical and Empirical Literature. The case of Athens Stock Exchange (ASE), available from: [http://abd.teikav.edu.gr/articles\\_th/EVA.pdf](http://abd.teikav.edu.gr/articles_th/EVA.pdf).
- 27- Dhouib, D et al., **Un modèle d'évaluation hiérarchique de la performance des entreprises manufacturières**, Administrative Sciences Association of Canada, Management Science, Vol. 27, No. 2, 2006.
- 28- Fathi JOUINI, **Corporate Governance and the Level of Financial Disclosure by Tunisian Firm**. Journal of Business Studies Quarterly, vol. 4, No. 5, 2013.
- 29- Gan, K. & Saleh, Z., **Intellectual Capital and Corporate Performance of Technology-Intensive Companies: Malaysia Evidence**, Asian Journal of Business and Accounting, 1(1), 2008.
- 30- Ghassen Allani, **Performance des entreprises cibles avants la prise de contrôle**, dans la revue du financier, N°157, Jan.-Fev, 2006.
- 31- Gianpaolo Iazzolino & Domenico Laise, **Value added intellectual coefficient (VAIC): A methodological and critical review**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 14 No. 4, 2013.
- 32- Gönül Kaya Özbağ, **Resource Based View, Core Competence and Innovation: A Research on Turkish Manufacturing Industry**, Scientific Research Journal (SCIRJ), Vol I, Issue III, October 2013.

- 33- Hachimi Sanni Yaya, **La problématique de la performance organisationnelle, ses déterminants et les moyens de sa mesure: une perspective holistique et multicritérielle**, document de travail 2003-036, Faculté des sciences de l'administration, Université Laval, Québec, Canada, 2003.
- 34- Harold Demsetz, **Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy**, Journal of Law and Economics, Vol.16, No.1, Apr., 1973.
- 35- Henry Mintzberg & James A. Waters, **Of Strategies, Deliberate and Emergent**, Strategic Management Journal, Vol. 6, No. 3, Jul. - Sep., 1985.
- 36- Jaques Aubert et al, **les notions de compétence dans les différentes disciplines**, disponible à :<http://www.e-rh.org>
- 37- Jay B. Barney, **Firm Resources And Sustained Competitive Advantage**; Journal Of Management , Vol.17, No.1, 1991.
- 38- Jing Li et al, **Intellectual capital disclosure and corporate governance structure in UK firms**, Accounting and Business Research, Vol. 38, No. 2, 2008.
- 39- Jing Li et al., **Intellectual Capital Disclosure in Knowledge Rich Firms: The Impact of Market and Corporate Governance Factors**, Working Paper Series (Intellectual Capital Disclosure in Knowledge Rich Firms: The Impact of Market and Corporate Governance Factors), The working papers are produced by the Bradford University School of Management, England, April 2007.
- 40- John Franklin, **Determinants of Financial Leverage in Indian Pharmaceutical Industry**, International Journal of Applied Engineering Research, Din Digul Vol. 2, No. 1, 2011.
- 41- José María Viedma Martí, **In Search of an Intellectual Capital Comprehensive Theory**, Electronic Journal of Knowledge Management, Vol.5, Issue.2, 2007.
- 42- Kamath, B., **Intellectual capital and corporate performance in Indian pharmaceutical industry**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 9, Iss: 4, 2008.
- 43- Kamukama, N. et al., **Intellectual Capital and Financial Performance in Ugandan Microfinance Institutions**, African Journal of Accounting, Economics, Finance and Banking Research, Vol. 6. No. 6, 2010.
- 44- Karam Pal & Sushila Soriya, **IC performance of Indian pharmaceutical and textile industry**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 13, No. 1, 2012.
- 45- Karl-Erik Sveiby, **Measuring Intangibles and Intellectual Capital - An Emerging First Standard**, Internet version, Aug 5, 1998, Available from: <http://www.sveiby.com/articles/emergingstandard.html>.
- 46- Karl-Erik Sveiby, **Methods for Measuring Intangible Assets**, Jan 2001, updated 27 April 2010, Available from: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
- 47- Kujansivu.P & Lönnqvist.A, **How do investments in intellectual capital create profits?**, Learning and Intellectual Capital, Vol. 4, No. 3, 2007.
- 48- Kwee Keong Choong, **Intellectual capital: definitions, categorization and reporting models**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 9 No. 4, 2008.
- 49- Lars Nerdrum & Truls Erikson, **Intellectual capital: a human capital perspective**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 2, No. 2, 2001.
- 50- Leif Edvinsson, **Developing Intellectual Capital at Skandia**, Long Range Planning, Vol. 30, No. 3, 1997.
- 51- Laurent Cappelletti et Djamel Khouatra, **Concepts et mesure de la création de valeur organisationnelle**, Comptabilité - Contrôle – Audit, Tome 10, Vol. 1, Juin 2004.
- 52- Leif EDVINSSON & Patrick Sullivan, **Developing a Model for Managing Intellectual Capital**, European Management Journal, Vol. 14, No. 4, 1996.
- 53- Maaradj Houari et al, **The Role of Intellectual Capital in the Managerial Leadership Processes (A Study Based on the Views of a Sample of Managers Selected from a Pipeline Company in GHARDAIA Province, Algeria**, Greener Journal of Business and Management Studies, Vol. 4 (1), March 2014.

- 54-Madan Lal Bhasin, **Economic Value Added and Shareholders' Wealth Creation: Evidence from a Developing Country**, International Journal of Finance and Accounting, 2 (4), 2013.
- 55-Magdi El-Bannany, **A study of determinants of intellectual capital performance in banks: the UK case**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 9, No. 3, 2008.
- 56-Mahdi Manzari et al., **Intellectual capital: Concepts, components and indicators: A literature review**, Management Science Letters, 2, 2012.
- 57-Mehralian.G et al, **Intellectual capital and corporate performance in Iranian pharmaceutical industry**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 13, No. 1, 2012.
- 58-M. Bromwich & M. Walker, **Residual income past and future**, Management Accounting Research, 9, 1998.
- 59-Nasif Ozkan et al, **Intellectual capital and financial performance: A study of the Turkish Banking Sector**, Borsa \_Istanbul Review, 2016.
- 60-N. VISWANADHAM & POORNIMA LUTHRA, **Models for measuring and predicting shareholder value: A study of third party software service providers**, Sādhanā, Vol.30, Parts 2&3, April/June 2005.
- 61-Nick Bontis, **Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital**, International Journal of Management Reviews, Vol. 3, Issue 1, March 2001, In Stewart, T.A. (1997). **Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations**, New York: Doubleday/ Currency.
- 62-Nick Bontis et al, **intellectual capital and business performance in Malaysia industries**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 1, No. 1, 2000.
- 63-Nikhil Chandra Shil, **Performance Measures: An Application of Economic Value Added**, International Journal of Business and Management, Vol. 4, No. 3, March 2009.
- 64-Philip K.M'Pherson & Stephen Pike, **Accounting, empirical measurement and intellectual capital**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 2 No. 3, 2001.
- 65-Prahalad, C.K. & Hamel, G, **The core competence of the corporation**, Harvard Business Review , Vol. 68, No. 3 , 1990.
- 66-Paula Kujansivu & Antti Lönnqvist, **Investigating the value and efficiency of intellectual capital**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 8, No. 2, 2007.
- 67-Richard Petty & James Guthrie, **Intellectual capital literature review: Measurement, reporting and management**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 1, No. 2, 2000.
- 68-Robert M. Grant, **The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implication for Strategy Formulation**, CALIFORNIA Management Riview, Spring 1991.
- 69-Rohana Ngah & Abdul Razak Ibrahim, **The Influence of Intellectual Capital on Knowledge Sharing: Small and Medium Enterprises' Perspective**, Communications of the IBIMA, Article ID 444770, Vol. 2011, Available from: <http://www.ibimapublishing.com/journals/CIBIMA/2011/444770/444770.pdf>
- 70-Rosalind H. Whiting & James Woodcock, **Firm characteristics and intellectual capital disclosure by Australian companies**, journal of Human Resource Costing & Accounting, Vol. 15, No. 2, 2011.
- 71-Roxanne Helm-Stevens et al, **Introducing the Intellectual Capital Interplay Model: Advancing Knowledge Frameworks in the Not-for-Profit Environment of Higher Education**, International Education Studies, Vol. 4, No. 2, May 2011.
- 72-Rudež, H.N & Mihalič, T., **Intellectual capital in the hotel industry: A case study from Slovenia**, Hospitality Management, Vol. 26, 2007.
- 73-R. Deep & K. Pal Narwal, **Intellectual Capital and its Association with Financial Performance: A Study of Indian Textile Sector**, International Journal of Management and Business Research, 4 (1), Winter 2014.

- 74- Saeed Fathi et al., **Impact of Intellectual Capital on Financial Performance**, International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences, Vol. 2, No. 1, January 2013.
- 75- Steven Firer & S. Mitchell Williams, **Intellectual capital and traditional measures of corporate performance**, journal of Intellectual Capital, Vol. 4, No. 3, 2003.
- 76- Saverio Bozzolan et al, **Intellectual capital disclosure (ICD): A comparison of Italy and the UK**, Journal of Human Resource Costing & Accounting, Vol. 10, No. 2, 2006.
- 77- Soheila Bidaki & Rezvan Hejazi, **Effects of profitability on the Intellectual Capital Disclosure in listed Companies in Tehran Stock Exchange**, International Journal of Education and Applied Sciences, Vol. 1, N. 5, October 2014.
- 78- Stevo Janošević et al., **Intellectual Capital and Financial Performance in Serbia**, Knowledge and Process Management, Vol. 20, N.1, 2013.
- 79- SUMIT K. MAJUMDAR, **The Impact of Size and Age on Firm-Level Performance: Some Evidence from India**, Review of Industrial Organization, 1997.
- 80- Susane Harrison & Patrick H.Sullivan, **Profiting from intellectual capital : Learning from leading companies**, Journal of Intellectual Capital, Vol. 1, No. 1, 2000.
- 81- Ya-Hui Hsu & Wenchang Fang, **Intellectual capital and new product development performance: The mediating role of organizational learning capability**, Technological Forecasting & Social Change 76 (2009).

## الملتقيات والمؤتمرات:

1. Anna Pilková et al, **The Influence of Intellectual Capital on Firm Performance Among Slovak SMEs**, Proceedings of the 10<sup>th</sup> International Conference on Intellectual Capital, Knowledge Management and Organisational Learning, Washington, USA, October 2013.
2. Artur Paździor & Maria Paździor, **Measurement of intellectual capital in a company**, International Conference: Management, knowledge and learning, Celje-Slovenia, 20-22 June 2012.
2. Shindler Aude et Dudezert Aurélie, **Le pilotage de la performance par les valeurs à travers une approche systémique : le cas du centre de recherche intégré MIRC en (CEA)**, XVI conférence internationale de management stratégique, Montréal, juin 2007.
3. Ka YinYu et al., **An Empirical Study of the Impact of Intellectual Capital Performance on Business Performance**, the 7<sup>th</sup> international conference on intellectual capital, knowledge management & organizational learning, the Hong Kong Polytechnic University, Hong Kong, 2010.
4. Yogesh Malhotra, **Measuring Knowledge Assets of a Nation : Knowledge Systems for Development**, paper presented at the United Nations Advisory Meeting of the Department of Economic and Social Affairs, Division for Public Administration and Development, United Nations Headquarters, New York, 4-5 September, 2003.

## المذكرات:

1. Ahmed HAMADOUCHE, **Critères et Mesures de la Performance des Entreprises Publiques Industrielles dans les PVD**, thèse doctorat ,université d'Alger, 1992.
2. Farid Latreche, **Création de valeur et données comptables** , mémoire de magister, université Ferhat Abbas-Sétif, 2002.
3. Jackson Grant., **Intellectual capital, performance and industry in North American firms**, Honours thesis, Accountancy and Business Law, University of Otago NEW ZELAND, 2007.



التقارير:

1. Bulletin COB, **création de valeur actionnariale et communication financière**, n° 346, Bourse de Paris, Mai 2000.
2. OECD, **Principles of Corporate Governance**, Paris, 2004.

الأنترنيت:

- [www.e-rh.org](http://www.e-rh.org)
- [www.evanomics.com](http://www.evanomics.com)
- [www.ibimapublishing.com](http://www.ibimapublishing.com)
- [www.infotechaccountants.com](http://www.infotechaccountants.com)
- [www.investopedia.com](http://www.investopedia.com)
- [www.skyrme.com](http://www.skyrme.com)
- [www.sveiby.com](http://www.sveiby.com)
- [www.tasamoh.om](http://www.tasamoh.om)



## الملحق رقم (1): بيانات الدراسة

PHYC	FLEV	FSIZE	CEE	SCE	HCE	NPM	ATO	ROE	ROA	السنة	المؤسسة
0.4316	0.7004	19.8696	0.2320	0.7181	3.5470	0.0377	0.4389	0.0552	0.0166	2010	STT
0.4799	0.6943	19.8011	0.0305	-0.3296	0.7521	0.0196	0.1328	0.0085	0.0026	2011	STT
0.5124	0.6997	19.8615	0.0386	0.1293	1.1485	0.1314	0.1136	0.0497	0.0149	2012	STT
0.5116	0.7036	19.9399	0.0742	0.4302	1.7549	0.0964	0.3379	0.1098	0.0326	2013	STT
0.3631	0.6328	19.9987	0.2821	0.8839	8.6129	0.1327	0.6610	0.2388	0.0877	2014	STT
0.2185	0.5634	20.0598	0.2604	0.8832	8.5643	0.3422	0.2666	0.2089	0.0912	2015	STT
0.3835	0.4364	15.4952	0.6043	0.5398	2.1729	0.0645	2.5772	0.2948	0.1662	2010	MBK
0.2147	0.7979	16.5682	0.2178	0.5989	2.4931	0.0365	1.8157	0.3275	0.0662	2011	MBK
0.2730	0.7993	16.1311	0.2299	0.5018	2.0071	-0.0111	0.8775	-0.0486	-0.0097	2012	MBK
0.2063	0.8133	16.0298	0.2087	0.2537	1.3400	-0.0384	0.9106	-0.1874	-0.0350	2013	MBK
0.1688	0.7509	15.9323	0.4160	0.4744	1.9025	0.0241	1.8000	0.1741	0.0434	2014	MBK
0.0335	0.8688	16.9599	0.2039	0.5052	2.0212	0.0370	1.5367	0.4328	0.0568	2015	MBK
0.5627	0.5882	18.5905	0.1100	3.4103	7.2293	0.0622	0.2807	0.0424	0.0175	2010	BHR
0.5351	0.5664	18.5386	0.1084	2.6965	10.2358	0.0518	0.5328	0.0636	0.0276	2011	BHR
0.4232	0.6312	18.6702	0.0928	2.8631	6.3969	0.0266	0.7591	0.0548	0.0202	2012	BHR
0.4206	0.6144	18.5361	0.0958	1.9016	5.1607	-0.0187	0.7591	-0.0229	-0.0088	2013	BHR
0.1043	0.7606	18.5426	0.1100	2.0775	5.3080	0.0164	0.4134	0.0174	0.0068	2014	BHR
0.4024	0.6904	18.7889	0.0864	1.6609	6.6811	0.0069	0.7721	0.0172	0.0053	2015	BHR
0.0047	0.8620	15.3939	0.2184	8.4716	1.3107	0.0551	0.4849	0.1937	0.0267	2010	LCF
0.0000	0.8906	15.9829	0.1317	3.1141	1.8259	0.0351	0.9375	0.3004	0.0329	2011	LCF
0.0000	0.7789	15.7827	0.3493	3.2794	1.7545	0.0400	2.2863	0.4139	0.0915	2012	LCF
0.0040	0.2041	16.0064	0.2846	4.1379	1.7579	0.0349	1.8178	0.0796	0.0634	2013	LCF
0.0000	0.8431	17.7836	0.1009	5.9651	2.0296	0.0343	0.7613	0.1664	0.0261	2014	LCF
0.0000	0.9099	18.4430	0.1979	8.0396	2.0600	0.0162	1.4487	0.2610	0.0235	2015	LCF
0.4885	0.8184	15.5945	0.4795	0.3968	1.6578	0.0783	1.6498	0.7110	0.1291	2010	FND
0.1330	0.8367	16.8952	0.3666	0.4688	1.8826	0.0745	1.5272	0.6971	0.1138	2011	FND
0.2454	0.6358	16.2831	0.2360	0.4023	1.6731	0.0746	0.8460	0.1732	0.0631	2012	FND
0.0000	0.7737	16.9707	0.1602	0.4327	1.7628	0.0724	0.5960	0.1907	0.0432	2013	FND
0.2067	0.6547	16.8522	0.3319	0.4826	1.9326	0.0690	1.3188	0.2634	0.0910	2014	FND
0.1593	0.6373	16.9979	0.2075	0.4724	1.8953	0.0613	1.0463	0.1769	0.0641	2015	FND
0.0000	0.3171	15.5627	0.6436	0.5597	2.2713	0.0351	5.7945	0.2977	0.2033	2010	AMR
0.0000	0.6162	16.5321	0.3233	0.5836	2.4017	0.0399	3.1265	0.3252	0.1248	2011	AMR
0.1323	0.6057	16.8452	0.2992	0.5626	2.2864	0.0374	3.0367	0.2882	0.1136	2012	AMR
0.1496	0.5750	16.8826	0.1704	0.5977	2.4855	0.0398	1.3852	0.1298	0.0977	2013	AMR
0.1133	0.6824	17.4530	0.1761	0.7614	4.1914	0.0569	1.7163	0.3076	0.0977	2014	AMR
0.1094	0.4332	17.3740	0.1573	0.6296	2.7000	0.0440	1.3491	0.1046	0.0593	2015	AMR
0.0631	0.8785	18.2254	0.2228	0.5267	2.1130	0.0449	1.5852	0.5861	0.0712	2010	BFR
0.0356	0.8614	19.3581	0.2679	0.4528	1.8273	0.0395	1.9378	0.5517	0.0765	2011	BFR
0.0205	0.8633	19.4812	0.1021	0.4675	1.8778	0.0403	0.3524	0.1039	0.0142	2012	BFR
0.0366	0.6999	18.7034	0.0996	0.2199	1.2819	0.0036	0.7203	0.0086	0.0026	2013	BFR
0.0019	0.8649	19.7319	0.0653	0.7311	3.7188	0.0412	0.6733	0.2055	0.0278	2014	BFR
0.0017	0.8698	19.9859	0.1003	0.6254	2.6696	0.0496	0.5121	0.1952	0.0254	2015	BFR
0.0895	0.9301	15.7246	0.1145	0.6687	3.0184	0.0775	0.6152	0.6819	0.0477	2010	KSD
0.0782	0.9723	16.1213	0.0719	0.6641	2.9774	0.0268	0.4746	0.4598	0.0127	2011	KSD
0.0664	0.9633	16.3465	0.0635	0.6023	2.5146	0.0487	0.5088	0.6747	0.0248	2012	KSD
0.0740	0.9559	16.1554	0.0912	0.5508	2.2263	0.0648	0.4578	0.6723	0.0296	2013	KSD
0.0000	0.9336	16.0797	0.1049	0.4375	1.7779	0.0892	0.5692	0.6615	0.0508	2014	KSD
0.0000	0.8595	16.1486	0.1160	0.4061	1.6838	0.0736	0.4745	0.2486	0.0349	2015	KSD

## تابع الملحق رقم (1)

0.6288	0.4982	21.9121	0.0842	0.4877	1.9521	0.0280	0.2441	0.0136	0.0068	2010	ANB
0.5016	0.4980	21.9201	0.0900	0.4533	1.8293	0.0201	0.2799	0.0112	0.0056	2011	ANB
0.5705	0.4121	21.8061	0.1031	0.3218	1.4746	0.0827	0.3312	0.0466	0.0274	2012	ANB
0.5552	0.4281	21.9572	0.1092	0.4089	1.6917	0.0539	0.3203	0.0302	0.0173	2013	ANB
0.5605	0.4321	22.0074	0.0854	0.4390	1.7826	0.0555	0.2809	0.0275	0.0156	2014	ANB
0.5348	0.4321	22.0347	0.1021	0.4588	1.8478	0.0493	0.3464	0.0301	0.0171	2015	ANB
0.0741	0.7870	16.5435	0.2199	0.7273	3.6665	0.0788	1.4953	0.5536	0.1179	2010	BIS
0.0532	0.7295	16.6066	0.2204	0.7431	3.8923	0.1183	0.9778	0.4276	0.1157	2011	BIS
0.0551	0.7021	17.2033	0.2966	0.8424	6.3467	0.0935	1.7437	0.5472	0.1630	2012	BIS
0.0459	0.5972	17.0177	0.3018	0.6373	2.7573	0.0612	1.7680	0.2686	0.1082	2013	BIS
0.1153	0.5685	17.2777	0.2615	0.6299	2.7022	0.0846	1.5275	0.2995	0.1292	2014	BIS
0.0643	0.7327	17.5775	0.1432	0.4132	1.7041	-0.0292	1.2432	-0.1359	-0.0363	2015	BIS
0.5444	0.0330	21.7940	0.1415	0.4781	1.9160	0.0912	0.5124	0.0483	0.0467	2010	MBG
0.5912	0.0662	21.7559	0.1124	0.2555	1.3432	0.0056	0.5785	0.0033	0.0033	2011	MBG
0.5433	1.0000	21.7559	0.0998	0.2497	1.3328	0.0440	0.4434	0.0202	0.0195	2012	MBG
0.5371	0.0479	21.7540	0.0930	0.2347	1.3066	0.0185	0.3516	0.0068	0.0065	2013	MBG
0.5258	0.0773	21.7660	0.0671	0.0532	1.0562	-0.0328	0.3450	-0.0123	-0.0113	2014	MBG
0.3645	0.4442	22.2453	0.0336	-0.1501	0.8695	-0.0719	0.2165	-0.0280	-0.0156	2015	MBG
0.5921	0.7012	20.5451	0.1520	0.7345	3.7658	0.0045	1.2309	0.0184	0.0055	2010	MSS
0.6611	0.6073	20.2777	0.2071	0.7419	3.8749	0.0023	1.3473	0.0080	0.0031	2011	MSS
0.6751	0.5417	20.1259	0.2357	0.7361	3.7891	0.0013	1.4265	0.0040	0.0018	2012	MSS
0.5748	0.5209	20.1445	0.2409	0.7650	4.2544	0.0212	1.4019	0.0620	0.0297	2013	MSS
0.5659	0.4267	19.9915	0.2521	0.7444	3.9119	0.0135	1.3850	0.0327	0.0187	2014	MSS
0.4324	0.4573	20.0707	0.2240	0.7694	4.3359	0.0120	1.2296	0.0272	0.0148	2015	MSS
0.2896	0.7780	17.0391	0.2207	0.8480	6.5783	0.1582	0.7865	0.5606	0.1245	2010	MGL
0.2832	0.8605	16.9952	0.0880	0.5661	2.3048	0.0431	0.8728	0.2698	0.0377	2011	MGL
0.3261	0.8834	17.0647	0.0961	0.4036	1.6767	0.0218	0.9866	0.1843	0.0215	2012	MGL
0.2771	0.8152	17.1274	0.2184	0.7496	3.9937	0.0431	2.2191	0.5169	0.0956	2013	MGL
0.2480	0.7791	17.1599	0.1396	0.6186	2.6216	0.0309	1.4505	0.2030	0.0449	2014	MGL
0.2394	0.6546	17.7381	0.2304	0.8213	5.5969	0.0718	1.0977	0.2282	0.0788	2015	MGL
0.2455	0.7277	17.6128	0.2717	0.5166	2.0687	0.0217	3.1405	0.2503	0.0682	2010	MMK
0.1635	0.6576	17.8391	0.3024	0.6288	2.6939	0.0424	3.0948	0.3829	0.1311	2011	MMK
0.1905	0.5041	17.6692	0.2746	0.3987	1.6630	0.0289	3.4107	0.1987	0.0985	2012	MMK
0.1784	0.4036	17.7763	0.3422	0.5137	2.0561	0.0481	3.1373	0.2531	0.1509	2013	MMK
0.1468	0.3551	17.9462	0.2976	0.5576	2.2603	0.0516	2.5478	0.2038	0.1314	2014	MMK
0.1614	0.3418	17.8593	0.2651	0.4828	1.9336	0.0415	2.3630	0.1490	0.0981	2015	MMK
0.5894	0.6497	19.1522	0.0391	-0.2996	0.7695	0.0485	1.2661	0.1752	0.0614	2010	SMZ
0.5610	0.6163	19.1688	0.1438	0.5751	2.3535	0.0184	2.7598	0.1324	0.0508	2011	SMZ
0.5728	0.5812	19.1592	0.1477	0.4882	1.9541	0.0115	2.7357	0.0748	0.0313	2012	SMZ
0.8226	0.4879	18.9858	0.1644	0.4102	1.6954	0.0116	3.2520	0.0738	0.0378	2013	SMZ
0.7247	0.4725	19.0426	0.1891	0.5681	2.3154	0.0154	2.8353	0.0829	0.0437	2014	SMZ
0.6734	0.4662	19.0837	0.1601	0.4602	1.8524	0.0113	2.4364	0.0515	0.0275	2015	SMZ
0.6529	0.8217	19.7409	0.0474	0.8715	12.5461	0.0421	0.1650	0.0426	0.0075	2010	CPS
0.7412	0.8378	19.7030	0.0684	0.9491	19.6322	0.0260	0.2255	0.0362	0.0059	2011	CPS
0.6675	0.8325	19.7520	0.0691	0.9416	17.1343	0.0489	0.2683	0.0783	0.0131	2012	CPS
0.6335	0.8129	19.7391	0.0641	0.9429	17.5155	0.0679	0.2102	0.0763	0.0143	2013	CPS
0.6257	0.8102	19.7388	0.0175	0.7448	3.9192	0.0397	0.0679	0.0142	0.0027	2014	CPS
0.5968	0.8148	19.7718	0.0182	0.7792	4.5289	0.0282	0.0531	0.0081	0.0015	2015	CPS

## تابع الملحق رقم (1)

0.4550	0.8694	18.3159	0.1191	1.0026	8.8797	-0.6069	0.3896	0.1764	0.0231	2010	MTR
0.6046	0.9550	17.8606	0.0544	0.5509	2.2269	-0.4549	0.1553	-1.5706	-0.0706	2011	MTR
0.4545	1.0681	18.0445	-0.0196	1.8189	-1.2211	-2.9569	0.0357	1.5494	-0.1055	2012	MTR
0.6423	1.0690	17.8323	0.1822	0.8482	6.5873	0.0306	0.4988	-0.2215	0.0153	2013	MTR
0.1776	0.7630	19.0165	0.2990	0.9678	31.0153	0.3013	0.8568	1.0890	0.2581	2014	MTR
0.3960	0.4921	18.8255	0.0797	0.8273	5.7904	0.0453	0.4011	0.0358	0.0182	2015	MTR
0.0153	0.8722	16.5280	0.2027	0.7975	4.9375	0.1512	0.9180	1.0862	0.1388	2010	KHM
0.0113	0.7847	16.8307	0.2031	0.7819	4.5855	0.0772	1.5668	0.5615	0.1209	2011	KHM
0.0658	0.7883	17.6112	0.1628	0.7304	3.7094	0.2120	0.5036	0.5045	0.1068	2012	KHM
0.0261	0.8183	18.1314	0.0891	0.8070	5.1816	0.1491	0.3749	0.3076	0.0559	2013	KHM
0.1926	0.5227	17.4909	0.2362	0.8030	5.0765	0.0592	2.2395	0.2778	0.1326	2014	KHM
0.0987	0.7357	18.2665	0.1073	0.5938	2.4616	0.0448	0.9927	0.1684	0.0445	2015	KHM
0.1551	0.9850	16.5761	0.0669	0.2334	1.3044	0.0958	0.1368	0.8736	0.0131	2010	SAD
0.0963	0.9882	16.2170	0.1099	0.4276	1.7472	0.0271	0.3360	0.7699	0.0091	2011	SAD
0.1311	0.9977	15.9554	0.0703	0.1104	1.1241	-0.0148	0.0866	-0.5680	-0.0013	2012	SAD
0.0894	0.9509	16.1109	0.1347	0.5141	2.0581	0.1173	0.4022	0.9608	0.0472	2013	SAD
0.1058	0.9820	15.9948	0.1089	0.3193	1.4690	0.0499	0.2931	0.8118	0.0146	2014	SAD
0.1818	1.1413	15.8419	-0.0038	21.7430	-0.0482	0.0000	0.0000	1.0280	-0.1452	2015	SAD
0.2932	0.9629	17.3548	0.1343	0.8449	6.4488	0.0883	0.7952	1.8906	0.0702	2010	BIC
0.0792	0.9500	18.5741	0.0590	0.6920	3.2464	0.0468	0.5157	0.4824	0.0241	2011	BIC
0.3679	0.9688	18.5928	0.0698	0.6958	3.2876	0.0039	0.6432	0.0797	0.0025	2012	BIC
0.1194	0.9021	18.0709	0.0986	0.6333	2.7271	0.0701	0.6458	0.4623	0.0452	2013	BIC
0.6241	8.0509	15.8993	1.0941	0.5722	2.3375	0.0720	7.5304	0.2783	0.5421	2014	BIC
0.0971	0.6457	17.9235	0.2445	0.5526	2.2350	0.0636	1.5251	0.2736	0.0969	2015	BIC
0.4854	0.8144	17.5966	0.1829	0.4561	1.8387	0.0660	0.7402	0.2635	0.0489	2010	SRD
0.3996	0.8121	17.6802	0.1389	0.3761	1.6028	0.0493	0.5413	0.1417	0.0267	2011	SRD
0.3679	0.8428	17.8891	0.1225	0.2867	1.4020	0.0507	0.3881	0.1253	0.0197	2012	SRD
0.4315	0.8377	18.1126	0.1299	0.4762	1.9092	0.0516	0.8117	0.2582	0.0419	2013	SRD
0.4138	0.8422	18.3297	0.1243	0.4299	1.7541	0.0746	0.4009	0.1895	0.0299	2014	SRD
0.5860	0.7840	18.1821	0.1679	0.5037	2.0149	0.0562	0.7443	0.1936	0.0418	2015	SRD
0.4372	0.6070	17.2227	0.0621	0.5617	2.2813	0.0636	0.4171	0.0675	0.0265	2010	GRD
0.6496	0.3991	16.8267	0.0778	0.4128	1.7029	0.1283	0.1318	0.0281	0.0169	2011	GRD
0.5942	0.4077	16.8423	0.0390	0.1264	1.1446	0.0000	0.0000	0.0066	0.0039	2012	GRD
0.5942	0.4049	16.8487	0.0428	0.2471	1.3282	0.0602	0.1093	0.0111	0.0066	2013	GRD
0.6096	0.4386	16.8166	0.0018	-14.7128	0.0636	-0.4635	0.0611	-0.0483	-0.0283	2014	GRD
0.5488	0.4917	16.9504	0.0730	0.3739	1.5973	0.0474	0.2495	0.0233	0.0118	2015	GRD
0.5820	0.1574	16.8403	0.1074	0.5478	2.2114	-0.5281	0.1613	-0.1011	-0.0852	2010	BMN
0.5116	0.1821	16.7222	0.1691	0.6528	2.8800	-0.6274	0.2079	-0.1594	-0.1304	2011	BMN
0.6778	0.1236	17.1889	0.0371	-0.1305	0.8845	-1.9791	0.0761	-0.1718	-0.1506	2012	BMN
0.4312	0.1189	17.4467	0.2378	0.6101	2.5646	0.0273	0.6797	0.0210	0.0185	2013	BMN
0.4122	0.2793	17.7604	0.2372	0.6809	3.1341	0.0513	1.5702	0.1118	0.0806	2014	BMN
0.3358	0.3518	17.9323	1.4648	0.5667	2.3079	0.0513	1.2929	0.0637	0.0413	2015	BMN
0.0150	0.9141	17.9554	0.1698	0.8552	6.9043	0.0938	1.2283	1.3418	0.1153	2010	BHR
0.0199	0.8493	17.7889	0.1112	0.5971	2.4822	0.0597	0.8242	0.3267	0.0492	2011	BHR
0.0116	0.7877	17.7287	0.1185	0.6074	2.5474	0.0577	0.9050	0.2460	0.0522	2012	BHR
0.0273	0.7598	17.8879	0.1276	0.6634	2.9708	0.0660	0.8958	0.2462	0.0591	2013	BHR
0.0907	0.7359	18.0290	0.1102	0.6753	3.0802	0.0648	0.8563	0.2103	0.0555	2014	BHR
0.0726	0.7662	18.3528	0.0870	0.7290	3.6900	0.0681	0.6279	0.1829	0.0428	2015	BHR

## تابع الملحق رقم (1)

0.3779	1.1833	16.3272	0.1078	0.3816	1.6171	-0.6404	0.2234	0.7802	-0.1431	2010	RML
0.3253	1.1108	16.7658	0.2000	0.8431	6.3720	0.0193	0.3854	-0.0672	0.0074	2011	RML
0.1683	1.0476	17.2742	0.1367	0.7734	4.4139	0.0455	0.4493	-0.4296	0.0205	2012	RML
0.2137	1.0082	17.4055	0.1276	0.7411	3.8627	0.0762	0.5050	-4.7041	0.0385	2013	RML
0.2035	1.1033	17.1227	0.0573	0.9284	13.9639	-0.4731	0.5050	0.7480	-0.0773	2014	RML
0.0911	1.0012	17.8005	0.1537	0.6949	3.2773	0.0960	0.5342	-43.4999	0.0513	2015	RML
0.0666	0.5739	15.8318	0.1755	0.6722	3.0509	0.0822	1.2423	0.2396	0.1021	2010	MAB
0.0812	0.5088	15.9402	0.2381	0.7001	3.3350	0.0722	1.7613	0.2590	0.1272	2011	MAB
0.0761	0.3320	15.8699	0.3452	0.7479	3.9663	0.0598	2.8145	0.2519	0.1683	2012	MAB
0.0402	0.6471	16.5078	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	-0.0001	0.0000	2013	MAB
0.0386	0.3648	16.3760	0.2363	0.6555	2.9027	0.0896	1.4915	0.2103	0.1336	2014	MAB
0.0285	0.4608	16.6799	0.1864	0.7193	3.5619	0.0579	1.4042	0.1506	0.0812	2015	MAB
0.7073	0.2838	20.9599	0.3564	0.7068	3.4103	0.0618	1.2408	0.1070	0.0766	2010	MCH
0.5765	0.4114	21.0412	0.1627	0.6291	2.6965	-0.0092	0.5020	-0.0078	-0.0046	2011	MCH
0.4597	0.5339	21.1457	0.2184	0.6507	2.8631	0.0023	0.6251	0.0031	0.0014	2012	MCH
0.4592	0.5464	21.2932	0.1717	0.4741	1.9016	-0.0481	0.5947	-0.0631	-0.0286	2013	MCH
0.3655	0.6205	21.4560	0.1590	0.5187	2.0775	-0.0115	0.5165	-0.0156	-0.0059	2014	MCH
0.3964	0.5745	21.2531	0.1339	0.3979	1.6609	-0.0821	0.4801	-0.0926	-0.0394	2015	MCH
0.2331	0.9190	18.3234	0.1147	0.8820	8.4716	0.0172	1.4719	0.3130	0.0254	2010	FKR
0.0989	0.9334	18.6008	0.0914	0.6789	3.1141	0.2913	0.0244	0.1069	0.0071	2011	FKR
0.2302	0.9261	18.7471	0.0749	0.6951	3.2794	0.0267	0.6119	0.2213	0.0164	2012	FKR
0.0804	0.9779	20.4779	0.0369	0.7583	4.1379	0.9051	0.0099	0.4072	0.0090	2013	FKR
0.1625	0.9125	21.1407	0.0286	0.8324	5.9651	0.0576	0.1773	0.1167	0.0102	2014	FKR
0.1649	0.8803	21.0456	0.0972	0.8756	8.0396	0.0564	0.4173	0.1967	0.0235	2015	FKR
0.0729	0.0252	17.4555	0.1313	0.4910	1.9648	0.0558	0.4521	0.9697	0.0252	2010	ZIN
0.0818	0.0293	17.2573	0.1615	0.4935	1.9742	0.0542	0.5411	0.9683	0.0293	2011	ZIN
0.0648	0.9871	17.2087	0.1255	0.3834	1.6218	0.0415	0.2858	0.9217	0.0119	2012	ZIN
0.0207	1.0110	17.6408	0.0978	0.6015	2.5092	-1.3458	0.0087	1.0593	-0.0117	2013	ZIN
0.0512	1.0072	17.7578	0.0855	0.4170	1.7153	0.1755	0.0152	-0.3719	0.0027	2014	ZIN
0.0383	1.0010	17.7276	0.0968	0.3723	1.5931	0.0285	0.2196	6.5736	0.0062	2015	ZIN
0.2191	0.1155	17.3566	0.2160	0.7040	3.3787	0.0927	1.2455	0.7994	0.1155	2010	MFW
0.1700	0.2587	17.6039	0.4355	0.8821	8.4821	0.1187	2.1802	0.5723	0.2587	2011	MFW
0.0734	0.6788	18.1478	0.1303	0.7714	4.3749	0.0262	1.7821	0.1456	0.0468	2012	MFW
0.0988	0.4934	18.2417	0.4100	0.8961	9.6254	0.0693	3.0923	0.4228	0.2142	2013	MFW
0.0781	0.5788	19.0050	0.4020	0.9192	12.3784	0.0821	2.3921	0.4664	0.1964	2014	MFW
0.1485	0.4322	18.9627	0.3179	0.8800	8.3330	0.0470	3.5379	0.2839	0.1661	2015	MFW
0.1672	0.2361	17.1557	0.1972	0.4907	1.9633	-0.0424	0.5049	-0.0281	-0.0214	2010	RMV
0.1011	-0.0844	17.0163	0.0994	0.2420	1.3193	-0.3882	0.2175	-0.1064	-0.0844	2011	RMV
0.0404	0.2239	17.1436	0.2248	0.6940	3.2676	0.1113	0.6938	0.0995	0.0772	2012	RMV
0.0541	0.3261	17.3283	0.1179	0.4463	1.8059	0.0804	0.3556	0.0425	0.0286	2013	RMV
0.1035	0.2566	17.2602	0.1145	0.5844	2.4060	0.0805	0.2736	0.0296	0.0220	2014	RMV
0.0666	0.2397	17.2526	0.1202	0.5532	2.2381	0.0187	0.6039	0.0148	0.0113	2015	RMV
0.5512	0.0240	16.2891	0.1306	0.5269	2.1138	1.1568	0.4340	0.0497	0.0100	2010	SLM
0.6500	0.0000	16.3318	0.1426	0.5310	2.1322	0.0409	0.8627	0.0368	-0.0101	2011	SLM
0.4678	0.9384	16.8572	0.0881	0.3185	1.4673	0.0668	0.9233	0.0658	0.0616	2012	SLM
0.4262	0.0125	16.8722	0.0845	-0.0792	0.9267	-0.2479	0.1751	-0.0440	-0.0434	2013	SLM
0.4609	0.2430	17.2394	0.2257	0.6667	3.0000	0.0466	1.5676	0.0965	0.0731	2014	SLM
0.3582	0.5045	18.1914	0.1542	0.5848	2.4084	0.0347	1.1489	0.0805	0.0399	2015	SLM

المصدر من إعداد الباحث بالاعتماد على التقارير المالية لمؤسسات العينة