



جمعية الاجتماعيين



اتحاد غرف التجارة والصناعة في
دولة الامارات العربية المتحدة

دراسات في مجتمع الامارات (الجزء العاشر)

صبري اسماعيل
د. محمود السيد النافعي
د. سيد محمد حسني
د. محمد ابراهيم رابوي
د. درويش عبدالرحمن يوسف
د. أحمد سيد مصطفى
د. لطفى محمد موسى البطيني

د. مراد على نشأت خليل
د. عمر أحمد علي
د. حسن عبدالرحمن شبانه
د. جواد عبدالكريم حسن
د. صادق المسني
د. سيد نميري
د. لطفى محمد صبري

د. مسعود عبدالله بدرى

**دراسات
في
مجتمع الامارات**



جمعية الاجتماعيين



ازداد غرف التجارة والصناعة في
دولة الإمارات العربية المتحدة

دراسات في مجتمع الإمارات (الجزء العاشر)

صبري اسماعيل
د. محمود السيد النافعي
د. سيد محمد حسني
د. محمد ابراهيم رابوي
د. درويش عبدالرحمن يوسف
د. أحمد سيد مصطفى
د. لطفى محمد موسى البطيني

د. مراد على نشأت خليل
د. عمر أحمد علي
د. حسن عبدالرحمن شبانه
د. جواد عبدالكريم حسن
د. مسادق المسسني
د. سيد نميري
د. لطفى محمد صبري

د. مسعود عبدالله بدرى

الآراء الواردة في هذا الكتاب
لا تعبر بالضرورة عن رأي جمعية الاجتماعيين
و
اتحاد غرف التجارة والصناعة في دولة الامارات العربية المتحدة

جمعية الاجتماعيين

الشارقة - الامارات العربية المتحدة

ص . ب ٣٧٤٥ - هاتف ٥٤٨١٦١ - فاكس ٥٢٢٢٦٧

حقوق النشر والطبع محفوظة - الطبعة الأولى - ١٩٩٥

المحتويات

- ٧ مقدمة
- ١ - دراسة تحليلية لاسعار مبيعات الخضر بالتسويق الزراعي بالعين - امارة
أبوظبي.
- ١١ د . مراد علي نشأت خليل
- ٢ - سياسة سعر الصرف وتطور سعر صرف درهم دولة الامارات العربية
المتحدة.
- ٣٧ عمر أحمد علي
- ٣ - النخيل في دولة الامارات العربية المتحدة.
- ٦١ د . حسن عبدالرحمن شبانه
- ٤ - منتجات النواجن بدولة الامارات العربية المتحدة واقع الانتاج الحالي
وصافي الواردات.
- ٧٩ جواد عبدالكريم حسن
- ٥ - استقلال مراقب الحسابات (دراسة مقارنة وخاصة في الكويت والامارات
العربية المتحدة).
- ١٠٣ د . صادق الحسني
- ٦ - التنمية الصناعية في دولة الامارات العربية المتحدة.
- ١٦١ د . سيد نميري
- ٧ - واقع وأفاق التسويق الزراعي بدائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين
دراسة تحليلية.
- د . لطفي محمد موسى
- ١٩٧ صبري اسماعيل

- ٨ - نحو منهج محاسبي متكامل للمخصصات الفنية في شركات التأمين، مع
دراسة مقارنة.
٢٤٢ د. محمود السيد النافي
- ٩ - الشركات التجارية والشركات المدنية في قوانين دولة الامارات العربية.
٢٧٧ د. سيد محمد حسني
- ١٠ - اختبار جدوى ربط درهم الامارات العربية المتحدة بسلة عملات.
٣٠١ د. محمد ابراهيم رابوي
- ١١ - واقع الامن والسلامة بقطاع الفنادق في الامارات العربية المتحدة.
٣٥٥ د. درويش عبدالرحمن يوسف
- ١٢ - مقومات لفاعلية استثمار البنك في فروع جديدة مع الاشارة إلى بنوك
الامارات العربية المتحدة.
٣٩٥ د. أحمد سيد مصطفى
- ١٣ - دراسة مقارنة ونظرة تحليلية شاملة للنشاط الزراعي النباتي لدائرة
الزراعة والانتاج الحيواني بالعين.
٤٤١ د. لطفي محمد موسى البطيني
- ١٤ - التعرف على مستوى تفضيل فئات المستهلكين في دولة الامارات العربية
المتحدة للصناعات الغذائية الوطنية والصناعات الغذائية غير الوطنية.
٤٦٣ د. مسعود عبدالله بدري

مقدمة

تحقيقاً للمقاصد الكنونة في إصدار سلسلة «دراسات في مجتمع الامارات حرصت جمعية الاجتماعيين على اصدار الجزء العاشر من هذه السلسلة ليتناول بعض مظاهر نشاط الاقتصاد الوطني لتبيان قدرة القطاعات الاقتصادية غير النفطية على الاسهام في تنويع مصادر الدخل القومي من جانب وقدرتها - بالتالي - على تخفيف الضغوط على النفط باعتباره مصدر الدخل الأول لاقتصاد الدولة من جانب آخر.

لذلك، ولأسباب أخرى، جاء اختيار موضوعات الجزء العاشر انتقائياً ومتنووعاً لتغطي موضوعات الكتاب معظم المساحات التي يفترض أن تملأها حركة الاقتصاد والتجارة في الدولة تحقيقاً لمبدأ تنويع مصادر الاقتصاد والتجارة ودلالة على أن الساحة الاقتصادية المحلية أضحت تشهد تمللاً مشهوداً أثر، وسيؤثر على مردود حركة القطاعات الاقتصادية على المستوى المحلي وربما على المستوى الاقليمي في المدى البعيد.

لقد شهدت أسواق التجارة المحلية تغيرات جوهرية في السنوات الخمس الأخيرة من حيث بروز التنافس النوعي والكمي بين المنتجات المحلية والمنتجات المستوردة من جانب ومن حيث قدرة العملة الوطنية على امتصاص الهزات التي تفرزها تقلبات أسعار صرف العملات العالمية من جانب ثانٍ ومن حيث تناسب هذه التغيرات مع مستويات دخل الفرد في الدولة بكل ما يعنيه التناسب من تأثير على القدرة الشرائية لأبناء الدولة وللمقيمين على أرضها على حدٍ سواء.

فاذا استثنينا قطاع النفط - لأنه يتحمل كل الأعباء والتبعيات الناتجة عن حركة القطاعات الأخرى صعوداً وهبوطاً - فاننا نجد أن قطاعي الزراعة ثم الصناعة لا يزالان يمارسان نشاطهما باستحياء خجول اقعدهما عن إحداث

التأثير المفترض في زيادة الناتج القومي وفي حفظ التوازن بين دخل الفرد وتقلبات أسعار السوق. فالقطاع الزراعي لا يزال محدود التأثير على الرغم من زيادة الرقعة الزراعية المستثمرة ومن زيادة رأس المال المستثمر معاً ... وقد نجد السبب في دوران القطاع الزراعي حول نشاطات إنتاجية لم تتغير كثيراً منذ عدة سنوات وقد نجد السبب في التنافس بين المنتج المحلي والمنتج المستورد بخاصة في دول حوض البحر الأبيض المتوسط. وقد يكمن السبب في أن القطاع الزراعي لا يزال يتهيب اقتحام مجال التصنيع الزراعي كما يعني أن القطاع الزراعي لم يقدم جديداً في مجال الاعتماد على النفس وبالتالي لم يفلح في تضييق الفجوة بين الانتاج والاستهلاك المحليين ليظل باب الاستيراد مشرعاً يستنزف قدراً كبيراً من عائدات الخزينة الاتحادية وخزائن الحكومات المحلية.

ولا يختلف حال القطاع الصناعي عن حال القطاع الزراعي ... فالحركة الصناعية لا تزال تراوح مكانها من حيث انحصارها في مجالات الصناعات الأولية ومن حيث تشابه الانتاج بين اماره وأخرى ومن حيث اعتماد بعض الصناعات وبخاصة تصنيع المواد الاستهلاكية الغذائية، على مواد مستوردة مما يعني انعدام التنسيق بين القطاعين الزراعي والصناعي.

وكان بدهياً أن يؤدي هذا القصور إلى ارتفاع مستمر في أسعار السلع الاستهلاكية، لأن تكلفة الانتاج الزراعي لأسباب طبيعية - مرتفعة مما أغرى المستوردين برفع أسعار سلعهم في ضوء سياسة السوق الحرة المتبعة في الدولة.

يعرض الكتاب لهذه الظواهر وغيرها بأسلوب رسدي علمي مستهدفاً تقديم جهد يمكن أن يضاف إلى جهود جهات مسؤولة أخرى في الدولة تتحرى أنجع السبل لوضع الاقتصاد الوطني على ممر الانطلاق نحو آفاق

أكثر اشعاعاً لاستيعاب الموارد الاقتصادية المتاحة وكمحاولة للتفاعل مع وضع اقتصادي عالمي تصطرع فيه المصالح إلى درجة الاحتراب كما حدث مؤخراً بين أكبر قوتين اقتصاديتين في العالم: اليابان والولايات المتحدة الأمريكية، وكمحاولة للحفاظ على قوة العملة الوطنية في مقابل تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية وانعكاسات هذه التقلبات على السوق المحلية وعلى قدرة الإنسان في الامارات على التكيف مع هذه الانعكاسات.

إن هذا الكتاب تعتبر ثمرة من ثمار التوأمة والتعاون بين جمعية الاجتماعيين واتحاد غرف التجارة والصناعة بالدولة وبين سلسلة «دراسات في مجتمع الامارات» ومجلة «آفاق اقتصادية» التي كان لها فضل السبق في نشر موضوعات هذا الكتاب. هذا التعاون الحميم مأتاه وحدة الهدف التي تجمع المؤسستين ومصدره ترابط عوامل التأثير الاجتماعي الذي تسعى كل الجهات المختصة والمسؤولة في الدولة إلى السيطرة عليه حفاظاً على مقدرات انسان الامارات ومقومات شخصيته وقيمه ومثله العليا التي تعارف عليها جيلاً بعد جيل.

ونأمل أن يخدم هذا الكتاب المرامي والأهداف التي أصدر من أجلها، وأن يفتح باب الاستزادة والتوسع في دراسة الظواهر الاقتصادية وصولاً إلى الاستقرار الاقتصادي، توطئة لتحقيق المزيد من التقدم والازدهار لدولتنا.

الشكر موصول لاتحاد غرف التجارة والصناعة بالدولة وللقائمين على أمر مجلة «آفاق اقتصادية» على تعاونهم غير المنقوص خدمة للأهداف الوطنية المشتركة وتطلعاً نحو المزيد من التلاحم والانصهار بين المؤسسات الوطنية عامة.

جمعية الاجتماعيين

الدكتور / مراد علي نشأت خليل

**دراسة تحليلية لأسعار مبيعات الخضار
بالتسويق الزراعي بالعين
إمارة أبوظبي**

مقدمة

يعرف تسعير السلع بصفة عامة بأنه فن ترجمة قيمة هذه السلع بالأسواق في وقت ما ومكان ما إلى قيمة نقدية. ولهذا السبب فإن عملية تسعير السلع تتسم دائماً بالصعوبات والتعقيد حيث يصعب على الإدارة المسؤولة عن تحديد الأسعار الوصول إلى ترجمة حقيقية لقيمة السلع التي تسوقها سواء كانت الجهة المسوقة تسعى إلى تحقيق ربح نقدي من وراء العملية التسويقية أو لا تسعى إلى تحقيق ذلك.

ونظراً لتعدد وتشابك العوامل المختلفة التي تحكم حركة تحديد أسعار السلع بالأسواق وبخاصة أسعار المنتجات الزراعية غير القابلة للتخزين لفترات طويلة مثل منتجات الخضار. ثم الطبيعة الخاصة للسياسة الانتاجية والتسويقية المتبعة في دائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين - امارة أبوظبي، والتي يلتزم من خلالها قسم التسويق الزراعي التابع للدائرة بغض النظر عن حجم الطلب الحقيقي على هذه المنتجات بالأسواق المحلية، كذلك طبيعة الأسواق المفتوحة

نشر في العدد السابع والثلاثين - السنة العاشرة - يناير ١٩٨٩ م

لاستقبال جميع المنتجات الزراعية المستوردة من الدول الأجنبية ذات المزايا الإنتاجية النسبية وبالتالي الأسعار المنخفضة لمنتجاتها وما يترتب على ذلك عن عوامل المنافسة الشديدة للمنتجات المحلية، وكل ذلك في غياب أي نوع من أنواع الحماية الجمركية ضد الواردات، وأيضاً في غياب التنسيق بين الجهات المحلية المسوقة مما ينتج عنه منافسة أخرى فيما بينها، كذلك نظراً لعدم إجراء دراسات تسويقية سابقة عن أسعار مبيعات الخضر - وهي المنتجات الرئيسية للدائرة - وأيضاً للطريقة التي تحدد بها أسعار البيع لهذه المنتجات، فإن مثل هذه الدراسة التحليلية لأسعار مبيعات الخضر بالدائرة تعتبر ذات فائدة عملية بحيث يمكن الاستفادة من نتائجها في تفادي أوجه القصور الحالية وبالتالي تحقيق درجة أكبر من الكفاءة التسويقية للقرارات التسعيرية التي تتخذها الإدارة المسئولة عن نشاط التسويق الزراعي بالدائرة.

هدف الدراسة :

تهدف الدراسة إلى تحليل العلاقات السعرية لمنتجات الخضر الرئيسية المسوقة بمنافذ البيع التابعة للتسويق الزراعي بدائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين. والتعرف على التغيرات التي تحدث في مستوى أسعار البيع الخاصة بكل منها من خلال دراسة التغيرات السنوية والموسمية لإنتاج الخضر بالعين وبيان علاقتها بعضها ببعض. كذلك تهدف إلى دراسة العوامل الرئيسية المحددة لقرارات تسعير بيع منتجات الخضر بالدائرة. كما تهدف إلى إجراء تقدير إحصائي لدوال الطلب على الخضر الرئيسية المنتجة والمسوقة بدائرة الزراعة ودراسة أسعار التجزئة السائدة بإمارة أبوظبي على أسعار مبيعات المنتجات المثيلة بالتسويق الزراعي بالعين. وأخيراً تهدف الدراسة إلى تقييم سياسة تسعير مبيعات الخضر بالتسويق الزراعي التابع للدائرة المذكورة.

مصادر البيانات وأسلوب التحليل المستخدم :

اعتمدت الدراسة على البيانات الفعلية غير المنشورة لحركة أسعار المبيعات بقسم التسويق الزراعي بدائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين خلال الفترة من بداية الموسم الزراعي ١٩٨٢/٨٢ وحتى نهاية الموسم الزراعي ١٩٨٧/٨٦ باعتبار أن هذه الأسعار تعكس إلى حد بعيد أسعار الخضر بمنطقة العين بصفة خاصة وكذا منطقة بني ياس ومدينة أبوظبي بصفة عامة وهي المناطق الرئيسية بإمارة أبوظبي وكذا البيانات المنشورة عن الأرقام القياسية لأسعار المستهلك بدائرة التخطيط - إمارة أبوظبي. وقد استخدمت أساليب التحليل الاقتصادية والإحصائية والرياضية المناسبة في ضوء البيانات المتوفرة لقياس

مختلف العلاقات الاقتصادية موضوع الدراسة، حيث تم تقدير مصفوفة معاملات الارتباط للأرقام القياسية لأسعار مبيعات الخضر الرئيسية وحساب الأرقام القياسية الشهرية لكل من أسعار مبيعات الخضر المسوقة وكمية المبيعات وكذا الكمية الموردة من المزارعين إلى التسويق الزراعي بالدائرة من كل منها خلال الفترة ١٩٨٢/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦ م. كما تم حساب التقديرات الإحصائية لمعاملات الارتباط بين سعر البيع الخاص بكل منتج من الخضر وبين العوامل الرئيسية المؤثرة فيه مثل الكمية الموردة إلى الأسواق ومواسم الإنتاج، ثم تقدير دوال الطلب على الخضر المنتجة بدائرة الزراعة بالعين في أسواق إمارة أبوظبي وأيضاً قياس أسعار التجزئة السائدة بإمارة أبوظبي على أسعار بيع منتجات الخضر بالتسويق الزراعي بالعين مع حساب معاملات الارتباط والتحديد واختبار المعنوية الإحصائية للنتائج في كل حالة.

تحليل العلاقات السعرية بين أنواع الخضر الرئيسية المسوقة :

تم تحليل أسعار مبيعات الخضر بمنافذ البيع التابعة للتسويق الزراعي بالعين خلال الفترة من ١٩٨٢/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦ بهدف التعرف على العلاقات الاقتصادية السعرية وخصوصاً العلاقات التكاملية والاستبدالية بين المنتجات المسوقة. ولذا فقد تم قياس العلاقات بين الأرقام القياسية لأسعار بيع منتجات الخضر الرئيسية كمتوسط للفترة المدروسة (حددت الخطة الزراعية بالدائرة تلك المحاصيل) وهي : الطماطم - الفلفل - البطاطس - البطيخ - الشامام - الخيار - الكوسا - الفقوس - الزهرة (القرنبيط) - البامية - الملوخية - الملفوف (الكرنب) - البصل. وقدرت معاملات الارتباط للأرقام القياسية لأسعار كل نوع من منتجات الخضر السابقة يمكن أن يكون له بديل من منتج آخر يحل محله أو منتج يمكن أن يكمله ووضعت النتائج في شكل مصفوفة بالجدول رقم (١). ومنه تبين أن جميع معاملات الارتباط المقدره موجبة القيمة بمعنى أن العلاقات الاقتصادية كانت طردية بين أسعار جميع أنواع الخضر الرئيسية المدروسة في حين لم تثبت وجود أي قيم سالبة مما يقطع بعدم وجود علاقات اقتصادية عكسية (استبدالية) بين نفس أنواع الخضر المدروسة، كما أن قيم معاملات الارتباط المقدره جاءت مرتفعة ومعنوية إحصائياً على مستوى معنوية قدره ٠,٠٥ مثل معاملات الارتباط المقدره بين أسعار الطماطم وأسعار كل من: البطاطا، الملوخية، البامية، الكوسا، والخيار، ومعاملات الارتباط المقدره بين أسعار الفلفل وأسعار كل من: الخيار، البصل، الكوسا، الباذنجان ومعاملات الارتباط المقدره بين أسعار الكوسا وأسعار كل من: الملفوف، الباذنجان،

الملوخية وهو ما يعني من وجهة النظر الاقتصادية وجود علاقات اقتصادية من أنواع التكامل بين أنواع الخضر السابقة.

وفي نفس الوقت أشارت النتائج أيضاً إلى الضعف النسبي لبعض قيم معاملات الارتباط المقدرة بين أسعار أنواع أخرى من الخضر رغم معنويتها إحصائياً على مستوى معنوية قدره ٠.٠٥ مثل قيم معامل الارتباط المقدر بين أسعار البطيخ وأسعار الشمام والذي قدر بنحو ٠.٨١٢ (قدر معامل التحديد فيه ٣.٠٥ بنحو ٠.٦٦) وقد يعزى هذا الارتباط الإيجابي بينهما إلى أسباب أخرى غير العلاقات الاقتصادية التكاملية حيث يمكن أن يكون السبب توافق فترات توريد كلا المحصولين. أو قد يكون راجعاً لأذواق المستهلكين وعاداتهم الشرائية أو قد يكون راجعاً للاتجاه العام لحركة مجمل الأسعار صعوداً وهبوطاً. كذلك لم تثبت نتائج التحليل معنوية معاملات الارتباط المقدرة بين أسعار بعض الأنواع الأخرى مثل معامل الارتباط المقدر بين أسعار الطماطم وأسعار كل من الفقوس والزهرة، البصل وبين أسعار الزهرة كل من الباميا والملوخية، وبين أسعار الباميا وأسعار كل من الملوخية، الباذنجان، الملفوف، والبصل. غير أنه ليس بالضرورة إرجاع مثل هذه النتائج إلى أسباب اقتصادية فقط. بمعنى أن تكون العلاقات السعرية هي المسئولة عن ذلك، حيث من المحتمل دائماً وجود عوامل أو أسباب أخرى مثل تقارب أو توافق فترات التوريد لبعض هذه الأنواع وبالتالي ارتباط حركة الأسعار بعضها ببعض، كما قد يعود السبب إلى أذواق المستهلكين وعاداتهم الغذائية، وأيضاً إلى الطريقة التي تتحدد بها الأسعار خلال الموسم، كما قد يرجع السبب إلى عامل الصدفة وهو دائماً ما يلعب دوراً في وجود مثل تلك العلاقات. ولذا فإن هذا التحليل قد تبع بدراسة التغيرات الموسمية لنفس أنواع الخضر الرئيسية السابق ذكرها.

جدول رقم (١)
مصفوفة معاملات الارتباط للأرقام القياسية لأسعار مبيعات الخضر الرئيسية بالتسويق الزراعي بدائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين*

مصفوفة معاملات الارتباط للأرقام القياسية لأسعار مبيعات الخضر الرئيسية بالتسويق الزراعي بدائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين*	بصل جاف	ملفوف	بالتبجان	ملوخية	باميا	زهرة	لفوس	كوسا	خيار	شمام	بطيخ	بخطا	للال	خضاطم
شمام	٠,٥١٨ (٠,٠٤٥)	٠,٦٥٨ (٠,٠١٩)	٠,٦٥٨ (٠,٠١٩)	٠,٩١٨ (٠,٢٤٨)	٠,٨٧١ (٠,٠٧٠)	٠,١٧٠ (٠,٠٨٢)	٠,٥٩٨ (١,٢٩٢)	٠,٨٢٨ (٢,٠٤٢)	٠,٨٤٥ (٢,٠٣٧)			٠,٩٩١ (١٧,٨٧٢)	٠,٧٦٦ (٢,٠١٤)	١,٠٠٠
للال	٠,٥٤٤ (٠,٥٠١)	٠,٨٨٣ (٢,٢٥٨)	٠,٩٧١ (١,٠٩٥)					٠,٩٣٢ (١,٥٢٨)	٠,٩٧١ (١,٠١٩)				١,٠٠٠	
بخطا		٠,٧٢٦ (١,٨٨٢)	٠,٩٧١ (١,٥٢٨)	٠,٨٨١ (٢,٥٥٥)	٠,٨٢١ (٢,٠٠٠)	٠,٤١٨ (٠,٧٩٧)		٠,٨٩١ (٢,٥٠٠)				١,٠٠٠		
بطيخ										٠,٨١٢ (٢,٤١٢)	١,٠٠٠			
شمام										١,٠٠٠				
خيار	٠,٨١٨ (٢,٠٢٨)		٠,٤٤٨ (٥,١٥٩)				٠,٨٢٧ (٢,٣١٩)		١,٠٠٠					
كوسا	٠,٨٢٤ (٢,٠١٨)	٠,٩٢١ (٢,١٣٢)	٠,٩٢١ (٥,٠٥٥)	٠,٩٧١ (٢,٨٢٦)	٠,٨٢٢ (٥,٤٤٦)	٠,٧٧٠ (٢,٠٩٠)	٠,٧٩٠ (٢,٢٣٧)	١,٠٠٠						
لفوس							١,٠٠٠							
زهرة	٠,٨٢٩ (٢,٠٧١)	٠,٣٠٠ (٢,٨٤٢)	٠,٣٥٩ (١,٢٩١)	٠,٧٧١ (١,٣١٧)	٠,٥٩١ (١,٣١٧)	١,٠٠٠								
باميا	٠,٣٢٩ (١,١١٧)	٠,٣٧٢ (١,٥٧٦)	٠,٣٥٩ (١,٥٧٦)	٠,٧٧١ (٢,٠١٧)	١,٠٠٠									
ملوخية	٠,٥٢٥ (١,٠٠٧)	٠,٨٤٤ (٢,٤٥١)	٠,٧٧٧ (٢,١٣٧)	١,٠٠٠										
بالتبجان	٠,٩١٥ (٢,٩٢٨)	٠,٩٤٤ (١,٣٧٩)	١,٠٠٠											
ملفوف	٠,٨١٢ (٢,٤١٢)	١,٠٠٠												
بصل جاف	١,٠٠٠													

١ - نشر بيانات الصف الثاني من كل سطر إلى قيمة (ت) المسوية.
 ٢ - قيمة (ت) الجبرية عند مستوى معنوي إحصائي قدره ٠,٠٥ = $F_{٠,١٥}$.
 ٣ - القيمة (ت) نشر إلى أن قيمة (ت) المسوية على مستوى معنوي إحصائي ٠,٠٥. ودرجات حرية (ن - ٢ = ٣).
 ٤ - تم حساب معاملات الارتباط فقط بين كل نوعين من الخضر البينة والجبرول يمكن أن يكون بينها علاقة اقتصادية سواء كانت كاملة أو استبدالية.
 ٥ - تم اختيار أنواع الخضر الرئيسية فقط لتقدير معاملات الارتباط بينها. وقد تأسس هذا الاختيار على ما جاء في ملخص تقرير لجنة السياسة الزراعية لعام ١٩٨٧ م.
 المصدر: حسب معاملات الارتباط من بيان المراجع (١) و (٧).

التغيرات الموسمية السعرية لأنواع الخضر الرئيسية المسوقة :
يقصد بالتقلبات الموسمية تلك التقلبات المنتظمة التي تتأثر بها الظواهر الاقتصادية خلال فترة زمنية تقل عن سنة. ويتكرر التأثير الموسمي على فترات منتظمة قد تكون يومياً أو أسبوعياً أو شهراً أو فصلاً من فصول السنة أو السنة الكاملة. ولا يشترط أن يكون انتظام المتغير كاملاً، كما أن تكرار الانتظام لا يكون دائماً وبنفس القوة في كل دورة موسمية (٢). وفي ضوء النتائج المتحصل عليها من تحليل العلاقات السعرية بين أنواع الخضر الرئيسية المسوقة من قبل دائرة الزراعة بالعين بأسواق إمارة أبوظبي، تم دراسة التغيرات الموسمية لمستويات أسعار البيع الخاصة بهذه المنتجات خلال شهور إنتاج كل منها في الفترة الزمنية ١٩٨٢/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦ من خلال دراسة تطور الأرقام القياسية الشهرية لأسعار البيع الخاصة بهذه المنتجات وباعتبار أن فترة الأساس هي متوسط سعر البيع خلال الشهر المعني على مدار الفترة الزمنية المذكورة. وأشارت النتائج المدونة بالجدول رقم (٢) إلى أنه يمكن بصفة عامة فصل مستوى أسعار أشهر ذروة الإنتاج عن مستوى أسعار باقي الشهور، وذلك لجميع المنتجات المسوقة حيث يتركز إنتاج الخضر في العين وفي إمارة أبوظبي خلال شهور الشتاء ويقبل أو يتوقف خلال شهور الصيف (مايو - أغسطس) نظراً لارتفاع درجة الحرارة بالمنطقة. وبناء عليه يمكننا القول بأن ارتفاع أسعار البيع وانخفاضها طبقاً لما تحدده لجنة تحديد الأسعار بدائرة الزراعة بالعين، يرتبط بالدرجة الأساسية بموعد ظهور الإنتاج، حيث تتوافق مواعيد ظهور إنتاج الخضر بدائرة الزراعة بالعين مع مثيلتها في دولة الإمارات العربية المتحدة عموماً، وهو ما يؤثر في مستوى أسعار المبيعات من هذه المنتجات بالأسواق المحلية، والذي يعرف اقتصادياً بتأثير العروة الإنتاجية سواء كانت هذه العروة خريفية أو ربيعية.

العوامل الرئيسية المحددة لقرارات أسعار بيع منتجات الخضر

بالدائرة :

تناول البحث دراسة العوامل الرئيسية المحددة للقرارات السعرية الخاصة بمبيعات الخضر بدائرة الزراعة بالعين وذلك بقياس أثر الأرقام القياسية لكمية الخضر الموردة شهرياً من المزارعين إلى التسويق الزراعي بالدائرة كعامل مستقل (استعاضه عن الكميات الكلية المعروضة بأسواق الإمارة والتي يصعب قياسها لتعدد منافذ الدخول وعدم توفر بيانات عنها) على الأرقام القياسية لأسعار البيع الشهرية الخاصة بكل نوع منها وفقاً لما قرره لجنة تحديد

جدول رقم (٣)

الأرقام القياسية الشهرية لكمية المبيعات من الخضر الرئيسية المسوقة بمعرفة دائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بأسواق إمارة أبوظبي خلال الفترة الزمنية ١٩٨٣/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦ باعتبار أن سنة الأساس هي متوسط الشهر المعني للفترة المذكورة

المحصول	الشمس	عطش	فلفل	بطاطا(٥)	بطيخ	شمام	خيار	كوسا	فلفل	زهرة	بابيا	ملوخية	بازنجان	ملفوف	بصل(٥)
أغسطس	٢,٢٤	٤,٠١	—	—	٥٩,١٤	٧٥,٢٠	٢٠,٢٢	٢,٠٠	٥,٧١	٠,٤٦	١٥٨,١٩	١٧٨,٧٩	٢٧,٢٤	—	—
سبتمبر	١,٦٩	١,٦٣	—	—	٨١,٠٦	٤٢,٥٤	٤٩,٩٢	١٥٨,٨٣	٠,٠٤	٠,٠٤	١٢٩,٤٩	١٤٠,٥٧	٢٤,٦١	—	—
أكتوبر	٢,٩٩	٥,٢٧	—	—	٢٠٢,٣٥	٢٨٢,٤٢	١٣٠,٦٦	٢٢٩,٧٥	٢١٥,١٧	٥,٩٥	١٤١,٧٤	٤٨,٨٦	٧٨,٨٧	—	—
نوفمبر	٢,٧٨	٥,٢٧	—	—	٨٠,٦٩	١٢٤,٣٦	٢١١,١٨	٢٣٥,٥٥	٢٥٠,٦١	٩,٦,٥٧	١٢٧,٢١	٥,٢٢	٢٩,٩٩	—	—
ديسمبر	٧٠,٠٠٩	٨٤,٧٨	—	—	٨,١٢	١٦,١٣	١١٠,٨٣	١٥٧,٩٨	٦٢,٢٩	١٣,٠٠٩	٨٤,٢٠	١,٣٨	٩١,٨٨	—	—
يناير	٢٨٥,٩٥	٢٨٧,٢١	—	—	٠,٧٢	١,٢٠	٢٤,٩٧	١١٦,١٧	٥,٨٦	٤٦٨,١٢	٤٢,٥٥	٢,٥٤	٢٤٠,٩٨	—	—
فبراير	٢٠,٥٥٧	٢٤٧,٨٠	—	—	—	٠,٠٦	٥٩,١١	٨٠,٢٣	٠,٦٧	٤٢,٠٨٤	٣٦,٤١	٠,٢٠	١٦٥,٤٩	—	—
مارس	٢٧,٠٢٠	٢٩,٠٧٢	—	—	—	—	٤٦,٠٩	٤٦,٠٩	٠,٠١	١٠٢,٤٦	٢٤,٧٤	٧,٧٢	١٢٢,٢٠	—	—
أبريل	١٤,٠٧١	١٥٥,٩٣	—	—	—	—	١٢٥,٠٨	٩٧,٢٢	٢٤,٩١	٧,٧٦	١٤٦,٩٠	١٢٢,٦٤	١٧٩,١١	—	—
مايو	١٠٢,٣١٥	٧٤,٧٠	—	—	—	—	١٠٧,٨٣	١٢٤,٥٨	٢٠٨,٥٨	١,٢٤	٢١٧,٨٦	١٣٢,٦٤	١١٦,٠٤	—	—
يونيو	١٣,٢٦	١٨,٣٨	—	—	٤٦٢,٨٧	٣٧٠,٩١	٩٢,٢٢	٢٦,١٦	١٠٥,٦٨	—	٢٨٥,٤٩	٥٨,٧٩	٠,٨٤	—	—
يوليو	٤,٢٦	٧,٩٢	—	—	٤١٧,٩١	٢٤٤,٥٨	٥٤,٢٤	٢,٢٦	٢٩,٤٣	—	٢٢٢,٢٤	٢٥٧,٢٤	٤١,١٥	—	—
الرغم القياسي	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠

المصدر : حسبت الأرقام القياسية من بيانات المراجع (٦)، (٧).
 (*) تقدر حساب كمية المبيعات الشهرية لكل من البطاطا والبصل.

جدول رقم (٤)
الارقام القياسية الشهرية للكميات الموردة من منتجات الخضز الرئيسي إلى التسويق الزراعي بدائرة الزراعة والإنتاج الحيواني
بالعين باعتبار أن ستة الأساس هي المتوسط الشهري خلال الفترة (١٩٨٣/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦)

المحصول	الرقم القياسي	طناطم	قطن	بطاطا	بصل	خيار	كوسا	فقرس	زهرة	ياميا	ملوخية	بازنجان	طوف	بصل
أغسطس	٠.٨٦	٣.٣٠	—	—	٤٧.٦١	٢٣.٥٩	٠.٠٩	١٣٣.٩٨	١٧٥.٧٥	٢٤.٨٣	—	—	٠.٤٧	
سبتمبر	٠.٦٠	٠.٩٤	—	—	٤٠.٣٦	١.٢٦	٢٣.٥٩	١١٤.٥٦	١٠٨.١٧	١١.٨٦	—	—	٤.٤٩	
أكتوبر	٠.٩٣	٣.٠٠	—	—	٣٣٩.٨١	٢٥.٠٥	٢٥٦.٩٥	١٣٦.٣٨	٥٣.٢٧	١٩.٤٤	—	—	٢٤.٧٨	
نوفمبر	١.١٨	١٤.٧٧	—	—	٩٤.٨٦	٢٣٦.٠٦	٣٢.٠٢٨	١٦.٧٢	٦.٥٧	٣٣.٨٠	٥.٢٣	٥.٢٣	٥٣.٨٨	
ديسمبر	٢٥.٣٣	٧٥.٠٨	—	—	٩.٥١	٢.٠٨.٤٠	٥٤.٠٩	٢٤.٣٧	٠.٣٨	٨٠.٣١	٩٥.٥٠	٩٥.٥٠	١٠٧.٧١	
يناير	١٧٤.٥٢	٦.٠٠١	١٩.٠٠٦	١٠.١.٦٥	٠.٦٩	١٢٧.٦١	٤.١٠	٢٨٨.٥٤	١.٣٣	٣٧.١٧	١٤٣.٦٢	١٤٣.٦٢	٣٧.١٠	
فبراير	٢٨٩.٩٤	٣٣٧.٦٣	٣٣٧.٦٣	٣٣٧.٦٣	٠.٣٤	٥٣.٤٧	٠.٣٤	٧١٧.٩٤	٠.٣١	٢٠.٥٨	١١١.٣٠	١١١.٣٠	١٦١.١٢	
مارس	٣١٤.٦٣	٢٨١.٣١	٢٨١.٣١	٢٨١.٣١	—	٢٤.٩٤	٠.٠٣	١٣٦.٦٠	٤.٣١	٢١.٣٣	٣٣٨.٥٣	٣٣٨.٥٣	٢٤٧.١٤	
أبريل	٣٧٢.٧٤	٦٨.٠٣	٦٨.٠٣	٦٨.٠٣	—	١١.٦٦	٥.٢١	١٣٦.٦٠	٣٧.٨٣	١٩.١٥	٣١.٠٥٣	٣١.٠٥٣	٣٢٤.٥٤	
مايو	٨٤.٣٣	٠.٩٣	٠.٩٣	٠.٩٣	٣٩.٤٣	٩١.٥٦	١١١.٠٧	٤٣.٠٥	٢٥٧.٠٣	٤٣.٠٥	١٤٩.٥١	١٤٩.٥١	٢٩٥.٣٧	
يونيو	٩٠.٩٦	٣٣٧.٣١	٣٣٧.٣١	٣٣٧.٣١	٢٣٨.٨٠	١٤.٦٠	٣٣٨.٨٠	٣٣٦.٠٧	٣٣٦.٠٧	٣٣٦.٠٧	١٠٤.٣٣	١٠٤.٣٣	٩٩.٣٥	
يوليو	١.٨٣	٦.١٨	٦.١٨	٦.١٨	٤٤٤.٩٣	٩١.٨١	—	٢٧١.٧٣	٢٧١.٧٣	٢٧١.٧٣	٥١.٠٣	٥١.٠٣	٨.٩٣	
الرقم القياسي	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠

المصدر : حسب الأرقام القياسية من بيانات المراجع (٦)، (٧).

جدول رقم (٥)

نتائج التقدير الإحصائي «البسيط» للارتباط بين كمية الخضار الموردة إلى التسويق الزراعي بدائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين، وبين سعر البيع الخاص بكل نوع منها

المحصول	النموذج الرياضي	المعادلة الإحصائية	معامل الارتباط	معامل التحديد	قيمة (ت) المحسوبة
الطماطم	اللوغاريتمي المزدوج	لوس = ٤,٩٧ - ٠,١٦١ لوس هـ	- ٠,٨٩٦	٠,٨٠٢	*٦,٣٧
الفاصوليا	الخطي	ص = ١٠٤,٦٩ - ٠,٠٦٢ س هـ	- ٠,٥٦٢	٠,٢١٧	*٢,١٥٦
البطيخ	الخطي	ص = ١٠٧,٢٥ - ٠,٠٥٠ س هـ	- ٠,٤٥٢	٠,٢٠٤	١,٢٤١
الشمام	الخطي	ص = ١٠٣,٩٩ - ٠,٠٢٠ س هـ	- ٠,٢٣٤	٠,٠٥٥	٠,٦٧٩
الخيار	النصف لوغاريتمي	ص = ١٤٢,٧٨ - ٠,٠٧١ لوس هـ	- ٠,٦٢٤	٠,٢٨٩	*٢,٥٢٤
الكوسا	الخطي	ص = ١١٦,٦٦ - ٠,١٥٩ س هـ	- ٠,٨٢٠	٠,٦٧٢	*٤,٥٢٧
الفقوس	الخطي	ص = ١٠٣,٨٢ - ٠,٠٤٩ س هـ	- ٠,٦٦٩	٠,٤٤٨	*٢,٨٥٠
الزهرة	الخطي	ص = ١٠٥,١١ - ٠,٠٤٣ س هـ	- ٠,٢٣٧	٠,٠٥٦	٠,٦٤٦
الباميا	النصف لوغاريتمي	ص = ١٣٢,٤٠ - ٧,٢٩٢ لوس هـ	- ٠,٨٨٦	٠,٧٨٥	*٦,٠٢٩
الملوخية	اللوغاريتمي المزدوج	لوس = ٤,٨٥ - ٠,١١١ لوس هـ	- ٠,٥١٠	٠,٢٦٠	*١,٨٧٢
الباذنجان	اللوغاريتمي المزدوج	لوس = ٥,١٥ - ٠,١٢٥ لوس هـ	- ٠,٩١٠	٠,٨٢٨	*٦,٩٤٣
المفوف	الخطي	ص = ١٢٣,٩٨ - ٠,١٤٣ س هـ	- ٠,٤٣٥	٠,١٨٩	١,١٨٢

حيث: ص = الرقم القياسي الشهري لأسعار البيع في الشهر (هـ) خلال الفترة (١٩٨٣/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦).

س = الرقم القياسي الشهري لكمية الخضار الموردة إلى التسويق الزراعي في الشهر (هـ) خلال الفترة

(١٩٨٧/٨٦ - ١٩٨٣/٨٢).

وحيث: هـ = ١٢,٠٠٠,٣,٢,١

١ = ٨,٠٠٠,٣,٢,١

٢ = ٩,٠٠٠,٣,٢,١

٣ = ١٠,٠٠٠,٣,٢,١

والفترة الزمنية شهر واحد.

• تدل على أن قيمة (ت) المحسوبة معنوية إحصائياً على مستوى قدره ٠,٠٠٥.

المصدر: حسبت المعادلات من بيانات الجداول أرقام (٢)، (٤).

الأسعار بالدائرة كعامل تابع، وذلك خلال سلسلة زمنية مثلتها الفترة بين المواسم الزراعية ٨٢/٨٣ - ١٩٨٧/٨٦ وتشير بيانات الجدول رقم (٥) إلى نتائج التقديرات المتحصل عليها من التحليل الاحصائي والتي تم تقديرها وفقاً للنماذج الرياضية الملائمة لكل حالة.

ويتضح من هذه النتائج أن جميع معاملات الارتباط (ر) بين الكمية الموردة وسعر البيع لكل منتج جاءت سالبة القيمة. وهو ما يتفق مع المنطق الاقتصادي في هذا الشأن. كما ثبت معنوية العلاقات إحصائياً على مستوى معنوية قدره ٠,٠٥ لجميع المنتجات فيما عدا البطيخ والشمام والزهرة (القرنبيط) والملفوف (الكرنب). وبتقدير معاملات للتحديد (٢,٠) للعلاقات المقدرة تبين ارتفاع قيمة هذا العامل لكل من الطماطم (٠,٨٠) والباذنجان (٠,٨٣) والياميا (٠,٧٨)، بينما كان معامل التحديد منخفضاً لباقي المنتجات، مما يشير إلى وجود تأثيرات لعوامل أخرى بجانب الكمية الموردة من الخضر على مستويات أسعار بيعها، الأمر الذي اقتضى ضرورة إدخال أحد أهم هذه العوامل وهو «أثر موسم الإنتاج» بالإضافة إلى أثر الكمية الموردة من كل منتج في تقدير الدوال السابقة.

وبإعادة تقدير العلاقات بين الكميات الموردة من الخضر وأسعار بيع كل منها بعد إدخال متغير موسم الإنتاج كمتغير انتقالي حتى يعكس أثر موسم الإنتاج أيضاً، أعطيت القيمة (١) للأرقام القياسية للمواسم ذات أسعار البيع المرتفعة، وأعطيت القيمة (صفر) للأرقام القياسية للمواسم ذات الأسعار المنخفضة. وتشير بيانات الجدول رقم (٦) إلى نتائج هذا التحليل المتعدد ومنه يتضح معنوية جميع معاملات الارتباط الكلية للعلاقات المقدرة، كما يتضح ارتفاع قيم معاملات التحديد الكلية لهذه العلاقات فيما عدا الشمام (٠,٥٨)، وهذه النتائج تشير إلى أهمية الأثر الذي يحدثه موسم الإنتاج لأنواع الخضر المدروسة على مستويات أسعار المبيعات الخاصة بكل منها. كما تشير إلى أن العوامل الرئيسية التي تحكم قرارات لجنة تحديد الأسعار بدائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين هي حجم الكمية الموردة من محاصيل الخضر، وموسم الإنتاج الخاص بكل منها، خصوصاً في ضوء التزام قسم التسويق الزراعي بالدائرة باستلام كل المنتجات التي يوردها المزارعون بغض النظر عن حجم الطلب الحقيقي عليها بالأسواق. ورغم أن هذين العاملين يتمشيان مع الواقع الفعلي ومع المنطق الاقتصادي للسياسات السعرية إلا أنهما لا يكفيان وحدهما لتحديد المستويات السعرية للمبيعات، حيث توجد عوامل أخرى تؤثر أيضاً في مستوى أسعار البيع. ولذلك فإن الباحث يوصي بأهمية إجراء مسح ميداني شامل على مدار الموسم الإنتاجي بأكمله لأسواق تصريف منتجات الخضر بإمارة أبوظبي مع

الإشارة إلى أهمية تحقيق ذلك في المستقبل القريب بهدف التعرف على هذه العوامل الأخرى وبصفة خاصة أذواق المستهلكين وعاداتهم الغذائية وجنسياتهم، وكذلك دراسة سلوك المنافسين لمنتجات دائرة الزراعة بالعين في أسواق إمارة أبوظبي.

التقدير الإحصائي لدوال الطلب على الخضر المنتجة والمسوقة بدائرة الزراعة بالعين :

لدراسة العوامل المحددة أو المؤثرة في الطلب على منتجات الخضر الرئيسية التي تنتجها دائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين وتسويقها بمنافذ البيع التابعة لها بإمارة أبوظبي، أخذت الكمية المباعة من كل نوع من الخضر الرئيسية السابق ذكرها كعامل أو متغير تابع عند تقدير دوال الطلب على كل منها ولم تأخذ كعامل أو متغير مستقل عن حركة أسعار السوق، حيث أنه في ضوء الواقع الفعلي المتعلق بتسويق منتجات الخضر بدائرة الزراعة بالعين نجد أن حجم المعروض للبيع وحتى الإنتاج نفسه لا يمكن اعتبارهما

أو إحداهما عاملاً تابعاً وفقاً للقواعد الاقتصادية المطلقة، لأنه من الناحية العملية يلاحظ أن كلا من عرض المبيعات وكذا الإنتاج (وبالتالي المسلم منه لمراكز التسويق الزراعي بالدائرة) لا يرتبط تخطيطهما أو أحدهما بمستويات الأسعار المتوقعة في الأسواق أو مدى استيعاب هذه الأسواق لمنتجات الدائرة وإنما يتم وفقاً لاعتبارات أخرى بعيدة تماماً عن ذلك، وتؤكد هذا أيضاً الدراسات السابقة في هذا الشأن(٢). فسواء كانت هذه الأسعار مرتفعة أو كانت منخفضة فإن الإنتاج يتم وبنفس التركيز في الحالتين. ويتبع ذلك بالضرورة استقلالية عرض المنتجات بالأسواق عن المستويات السعرية المتوقعة، حيث تسعى دائرة الزراعة بالعين إلى تسويق معظم الكميات المنتجة من الخضر عبر منافذها الخاصة (فروع البيع التابعة للتسويق الزراعي بالدائرة) وما يتبقى منها تسعى الدائرة إلى تصريفه عن طريق تجار القطاع الخاص وفقاً للمستويات السعرية السائدة بأسواق الجملة أو بالأسعار الممكن الحصول عليها في ضوء حجم الطلب الكلي على هذه المنتجات ومثيلتها المعروضة بنفس الأسواق.

ومن هذا المفهوم الذي ينطلق من الاعتبارات الاقتصادية الفعلية لحركة ونشاط التسويق الزراعي بدائرة الزراعة بالعين، فإن عامل أو متغير السعر يعتبر هو العامل المستقل في تقدير دوال الطلب على منتجات الخضر المسوقة بمنافذ البيع التابعة للتسويق الزراعي بدائرة الزراعة، حيث أن حجم الكمية المطلوبة (المبيعات الفعلية) تتأثر صعوداً وهبوطاً بمستويات الأسعار ولا تؤثر

جدول رقم (٦)

نتائج التقدير الإحصائي «المتعدد» للارتباط بين سعر البيع وبين كل من الكمية الموردة وموسم الإنتاج لكل نوع من منتجات الخضار الرئيسية المسوقة بدائرة الزراعة بالعين

المحصول	النموذج الرياضي	المعادلة الإحصائية	معامل الارتباط المتعدد	معامل التحديد الكلي	قيمة (ت) المحسوبة
الطماطم	الخطي	ح = ٩٣,٧٧ - ١,١٥٦ س ١-٢	٠,٩٩٢	٠,٩٨٥	*٢٥,٨٩١
الفلفل	النصف لوغاريتمي	ح = ٩١,٤٥ - ٠,٥٢٥ لوس + ١٨,٠٦ س ١-٢	٠,٨٤٤	٠,٧١٢	*٤,٩٦٨
البطيخ	الخطي	ح = ٩٣,٨٤ - ٠,١٥٠ س + ٣٥,٨٧ س ٢-٢	٠,٨٤٤	٠,٧١٢	*٤,١٧١
الشمام	الخطي	ح = ٩١,١٩ - ٠,٠١٧ س + ٢٩,٦٩ س ٢-٢	٠,٧٦١	٠,٥٧٩	*٣,٣١٦
الخيار	اللوغاريتمي المزدوج	لوس = ٤,٦٥ - ٠,٠٤٥ س + ٠,٢١ س ١-٢	٠,٩١٠	٠,٨٢٨	*٦,٩٤١
الكوسا	الخطي	ح = ٨٨,٧٧ - ٠,٠٦٤ س + ٢٧,٥٨ س ١-٢	٠,٩٢٢	٠,٨٥١	*٧,٥٤٧
الفقوس	النصف لوغاريتمي	ح = ٨٤,٧٦ + ٠,٦٥١ لوس + ١٧,٨٦ س ١-٢	٠,٩٢٤	٠,٨٥٤	*٧,٦٤٥
الزهرة	الخطي	ح = ٦٥,٥٩ - ٠,٠٩٠ س + ٧٨,٩٣ س ٢-٢	٠,٩٧٥	٠,٩٥١	*١١,٦٨٦
الباميا	اللوغاريتمي المزدوج	لوس = ٤,٩٦ - ٠,٠٨٨ لوس + ٠,١٠ س ١-٢	٠,٩٤٢	٠,٨٨٩	*٨,٩٦٨
الملوخية	اللوغاريتمي المزدوج	لوس = ٤,٣٥ - ٠,٠٣٧ لوس + ٢,١٥ س ١-٢	٠,٩٥٣	٠,٩٠٩	*١٠,٠٠٥
الباذنجان	اللوغاريتمي المزدوج	لوس = ٤,٩٦ - ٠,٠٨٨ لوس + ٠,٠٨ س ١-٢	٠,٩٢٥	٠,٨٥٥	*٧,٦٨٧
الملفوف	اللوغاريتمي المزدوج	لوس = ٤,٤١ - ٠,٠١٩ لوس + ٠,١٨٣ س ١-٢	٠,٩٦٩	٠,٩٤٠	*٩,٦٧٠

حيث: ح = الرقم القياسي الشهري لأسعار البيع في الشهر هـ خلال الفترة (١٩٨٣/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦).

س = الرقم القياسي الشهري للكمية الموردة من الخضار في الشهر هـ خلال الفترة (١٩٨٣/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦).

١- س = متغير انتقالي أعلى القيمة (١) للأرقام القياسية للموسم نو الأسعار المرتفعة، والقيمة (صفر) للأرقام القياسية

٢- للموسم ذو الأسعار المنخفضة.

وحيث: هـ = ١٢,٠٠٠,٣,٢,٠,١

١- هـ = ٨,٠٠٠,٣,٢,٠,١

٢- هـ = ٩,٠٠٠,٣,٢,٠,١

٣- هـ = ١٠,٠٠٠,٣,٢,٠,١

والفترة الزمنية شهر واحد.

• تدل على أن قيمة (ت) المحسوبة معنوية إحصائياً على مستوى قدره ٠,٠٥.

المصدر: حسب المعادلات من بيانات الجداول أرقام (٢)، (٤).

فيها، هذا طبعاً بالإضافة إلى تأثرها بعوامل أخرى فنية بخلاف عامل السعر. من جهة أخرى فإنه لا يمكننا إغفال تأثير موسمية الإنتاج على المستويات السعرية السائدة بالأسواق وبالتالي على قرارات لجنة تحديد الأسعار بدائرة الزراعة، وهو التأثير الذي يخلق ما يسمى «بموسمية الأسعار» والتي ظهرت نتائجها بوضوح في الجزء السابق من الدراسة. ومثل هذا التأثير يحتم علينا أخذ تأثير هذه الموسمية في الاعتبار عند تقدير دوال الطلب على منتجات الخضر المسوقة بدائرة الزراعة، والتعبير عنها بمتغير آخر يمكن أن يعكسها بوضوح. ولهذا فقد تم اختيار متغير انتقالي للتعبير عن هذه الموسمية في الأسعار أعطى القيمة (١) للأرقام القياسية للمواسم ذات الأسعار المرتفعة، وأعطى القيمة (صفر) للأرقام القياسية للمواسم ذات الأسعار المنخفضة.

ولكي نتبين أثر موسمية الأسعار على حجم المبيعات فقد أثرنا أن يتم التقدير الإحصائي لدوال الطلب على منتجات الخضر الرئيسية بفرع البيع التابعة للتسويق الزراعي بالعين على مرحلتين منفصلتين بحيث تمثل المرحلة الأولى التقدير الإحصائي البسيط لدوال الطلب أي بدون إدخال عامل أو متغير «الموسمية» في القياس. أما في المرحلة الثانية فقد أدخل متغير الموسمية في قياس دوال الطلب وذلك لتبين حقيقة وجود أو عدم وجود تأثير للموسمية على الكمية المطلوبة، ومدى هذا الأثر على حجم المبيعات من كل نوع من الخضر المسوقة.

وتشير بيانات الجدول رقم (٧) إلى نتائج التقدير الإحصائي البسيط للارتباط بين الكمية المباعة وسعر البيع لكل نوع من منتجات الخضر الرئيسية المسوقة بدائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين حيث تم قياس الأثر الشهري لمستويات أسعار البيع التي سادت خلال الفترة ٨٢/٨٢ - ٨٧/٨٦ على حجم المبيعات الشهرية خلال تلك الفترة وذلك باستخدام الأرقام القياسية الشهرية لكل من حجم المبيعات وأسعار البيع الخاصة بكل نوع، مع الاستعانة بأوفق النماذج الرياضية لكل حالة. وإذا استعرضنا النتائج المتحصل عليها من القياس المذكور فإننا نلاحظ أن معاملات الارتباط المقدرة بين أسعار البيع والكمية المباعة كانت جميعها سالبة القيمة لكل أنواع الخضر المدروسة فيما عدا «الزهرة» مما يشير إلى أن العلاقة عكسية بين حجم المبيعات وأسعار البيع لكل منتجات الخضر المذكورة فيما عدا الزهرة التي جاءت علاقتها المقدرة طردية وهي نتيجة غير منطقية اقتصادياً بالنسبة للزهرة.

ومن حساب درجات المعنوية الإحصائية لمعاملات الارتباط المقدرة نجد أنه قد ثبت معنوية معاملات الارتباط السالبة القيمة بين سعر البيع والكمية المباعة لكل من الطماطم والخيار والكوسا والباميا والبادنجان فقط كما قد ثبتت معنوية

معامل الارتباط الموجب القيمة أيضاً لمحصول الزهرة بينما لم تثبت معنوية باقي معاملات الارتباط والخاصة بمنتجات «الفلل - البطيخ - الشام - الفقوس - الملوخية - والملفوف».

ومن جهة أخرى، كانت معاملات التحديد المقدرة للعلاقات السابقة التي ثبتت معنويتها إحصائياً غير مرتفعة القيمة في معظمها باستثناء معامل التحديد المقدرة للطماطم (٠,٧١٥) والبايما (٠,٨٦٥) والباذنجان (٠,٨٢٨) وهو ما يشير إلى وجود آثار لعوامل أخرى غير عامل السعر على الكمية المباعة خصوصاً من منتجات الخضر الأخرى خلاف الطماطم والبايما والباذنجان. وهذه النتيجة هي التي دعتنا إلى ضرورة أخذ عامل الموسمية في الاعتبار وبالتالي إدخاله في القياس في الجزء التالي من التحليل الإحصائي حيث أن هذا العامل يمثل من الناحية العملية أهم المتغيرات التي يمكن أن تؤثر على دوال الطلب المذكورة بينما لم يدخل عنصر التكاليف التسويقية أو الإنتاجية في التقدير لعدم توفر بيانات عنهما بالدائرة وكذلك باقي العوامل الأخرى المؤثرة.

وبناء عليه تم إجراء التحليل الإحصائي المتعدد باستخدام النماذج الرياضية الملائمة لكل حالة أخذين في الحسبان تأثير كل من عاملي سعر البيع، وموسمية الإنتاج معاً على الكمية المباعة من كل نوع من منتجات الخضر الرئيسية المسوقة بمعرفة دائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين. وتشير بيانات الجدول رقم (٨) إلى نتائج هذا التحليل المتعدد، والذي نتبين منه أن للموسمية أثر على الكمية المباعة من كل المنتجات الرئيسية المسوقة، حيث ازدادت قيم معاملات التحديد المقدرة لكل منها بصفة عامة، هذا فضلاً عن ثبوت معنوية معاملات الارتباط للملوخية والملفوف أيضاً وهو ما يشير إلى تأثير موسمية الإنتاج على الكمية المباعة من جميع هذه المنتجات كذلك أدى إدخال متغير الموسمية في التقدير إلى تصحيح النتيجة المتحصل عليها سابقاً بالنسبة (للزهرة) فأصبحت العلاقة عكسية بين سعر البيع والكمية المباعة منها، ورغم أنه لم تثبت معنوية هذه العلاقة إحصائياً إلا أن كونها سالبة يتفق مع المنطق الاقتصادي في هذا الشأن.

ونستخلص من هذه النتائج أن لموسمية الإنتاج أهمية أيضاً ويجب أن تؤخذ في الاعتبار عند تحديد أسعار منتجات الخضر المسوقة من دائرة الزراعة بالعين، حيث تتصف بعض العراوات أو المواسم الزراعية بالإنتاج الغزير مقارنة بغيرها من المواسم والعراوات الأخرى. ويؤكد هذه الحقيقة ما تم التوصل إليه إحصائياً من ارتفاع قيم معاملات التحديد المقدرة عن نظيرتها في الصورة الرياضية الأولى

جدول رقم (٧)

نتائج التقدير الإحصائي «البيسط» للارتباط بين الكمية المباعة وسعر البيع لكل نوع من منتجات الخضار الرئيسية المسوقة بدائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين

م	المحصول	النموذج الرياضي	المعادلة الإحصائية	معامل الارتباط	معامل التحديد	قيمة (ت) المحسوبة
١	الطماطم	اللوغاريتمي المزدوج	لو ص = ٢٠,١١١ - ٣,٧٥٤ لو س هـ	- ٠,٨٤٦	٠,٧١٥	*٥,٠١٣
٢	الفلفل	النصف لوغاريتمي	ص = ١٨٢٦,٣٢ - ٣٧٦,٤٠٧ لو س هـ	- ٠,٤١٨	٠,١٧٤	١,٤٥٤
٣	البطيخ	النصف لوغاريتمي	ص = ٢١٧٢,٩٣ - ٤٤٠,٥٨٧ لو س هـ	- ٠,٤٥١	- ٠,٢٠٤	١,٣٣٨
٤	الشمام	النصف لوغاريتمي	ص = ٩٨٠,٧٨ - ٨٤,١٣٦ لو س هـ	- ٠,٢٣٧	٠,٠٥٦	٠,٦٤٥
٥	الخيار	اللوغاريتمي المزدوج	لو ص = ١٥,٧٧٤ - ٢,٤٩ لو س هـ	- ٠,٥٩٩	٠,٣٥٩	*٢,٣٦٦
٦	الكوسا	الخطي	ص = ٣٨٧,٤٣٥ - ٢,٨٧١ س هـ	- ٠,٧٥٥	٠,٥٦٩	*٣,٦١٢
٧	الفقوس	النصف لوغاريتمي	ص = ٢٧٤٧,٠٨ - ٥٧٧,٣٣٧ لو س هـ	- ٠,٤٧١	٠,٢٢٢	١,٦٩٠
٨	الزهرة	اللوغاريتمي المزدوج	لو ص = ١٤,٦١٥ + ٢,٨٦٦ لو س هـ	+ ٠,٥٤٦	٠,٢٩٨	*١,٨٤٤
٩	الباميا	اللوغاريتمي المزدوج	لو ص = ٤٥,٦٠٦ - ٨,٩٤٤ لو س هـ	- ٠,٨٦٥	٠,٧٤٨	*٥,٤٤٣
١٠	الملوخية	اللوغاريتمي المزدوج	لو ص = ١٢,٠٩٨ - ١,٩٣٨ لو س هـ	- ٠,٤٧٧	٠,٢٢٧	١,٧١٤
١١	الباذنجان	اللوغاريتمي المزدوج	لو ص = ٢٨,٤٣٥ - ٥,٢٢٦ لو س هـ	- ٠,٨٣٨	٠,٧٠٣	*٤,٨٦٣
١٢	الملفوف	الخطي	لو ص = ٢٠٣,٥٣٥ - ٠,٥٢٢ س هـ	- ٠,٢٠٤	٠,٠٤٢	٠,٥١٠

ص = الرقم القياسي الشهري للكمية المباعة في الشهر هـ خلال الفترة (١٩٨٣/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦).

س = الرقم القياسي الشهري لسعر البيع في الشهر هـ خلال الفترة (١٩٨٣/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦).

وحيث: هـ = ١, ٢, ٣, ٤, ٥, ٦, ٧, ٨, ٩, ١٠, ١١, ١٢ والفترة الزمنية لشهر واحد

١- هـ = ١, ٢, ٣, ٤, ٥, ٦, ٧, ٨, ٩, ١٠, ١١, ١٢ والفترة الزمنية لشهر واحد

٢- هـ = ١, ٢, ٣, ٤, ٥, ٦, ٧, ٨, ٩, ١٠, ١١, ١٢ والفترة الزمنية لشهر واحد

٣- هـ = ١, ٢, ٣, ٤, ٥, ٦, ٧, ٨, ٩, ١٠, ١١, ١٢ والفترة الزمنية لشهر واحد

• تدل على أن قيمة (ت) المحسوبة معنوية إحصائياً على مستوى قدره ٠,٠٥.

المصدر: حسب المعادلات من بيانات الجداول أرقام (٢)، (٣).

جدول رقم (٨) - نتائج التقدير الإحصائي «المتعدد» للارتباط بين الكمية المباعة وكل من سعر البيع وموسم الإنتاج لكل نوع من منتجات الخضر الرئيسية المسوقة بدائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين

المحصول	النموذج الرياضي	المعادلة الإحصائية	معامل الارتباط	معامل التحديد	قيمة (ت) المحسوبة
الطماطم	اللوغاريتمي المزدوج	لو ص = ٢٥,٦ - ٥,١ لو س + ١,٤ س ٢-٢	٠,٨٦٠	٠,٧٤٠	*٥,٣٣٤
الفلفل	النصف لوغاريتمي	ص = ٢٢٧٨,٤ - ٤٧٨,٣٧ لو س + ٣٠,٧ س ٢-٢	٠,٤٢٦	٠,١٨١	١,٤٨٧
البطخ	النصف لوغاريتمي	ص = ٢٠٢١,٣ - ٤٠٦,٦٥ لو س + ١٦,٨ س ٢-٢	٠,٤٥٣	٠,٢٠٦	١,٣٤٦
الشمام	النصف لوغاريتمي	ص = ١٠٢٨,٧ - ١٥٠,٠١ لو س + ٥,٠٢ س ٢-٢	٠,٢٣٧	٠,٠٥٦	٠,٦٩١
الخيار	اللوغاريتمي المزدوج	لو ص = ١٨,٤٦ - ٣,١١ لو س + ٠,٠٣٤ س ٢-٢	٠,٦٨٤	٠,٤٦٨	*٢,٩٦٧
الكوسا	الخطي	ص = ٣٢٨,١٢ - ٢,١٦ لو س + ٢٤,٠٠ س ٢-٢	٠,٧٦٠	٠,٥٧٨	*٣,٧٠٣
الفقوس	النصف لوغاريتمي	ص = ٣٤٢٩,٥ - ٧٢٠,٠٨ لو س + ٣١,٥٢ س ٢-٢	٠,٤٧٧	٠,٢٢٨	١,٧١٩
الزهرة	الخطي	ص = ٤٩٢,٨٨ - ٦,٤٩ لو س + ٦١٥,٨ س ٢-٢	٠,٤٣٩	٠,١٩٢	١,٣٨٢
الباميا	اللوغاريتمي المزدوج	لو ص = ٣٢,٩٧ - ٦,١٦ لو س + ٠,٤٦ س ٢-٢	٠,٨٧٢	٠,٧٦٠	*٥,٦٧٢
الملوخية	اللوغاريتمي المزدوج	لو ص = ٢٦,٣٤ - ٥,٣٥ لو س + ٤,٧٥ س ٢-٢	٠,٥٦٤	٠,٣١٨	*٢,١٦١
الباذنجان	اللوغاريتمي المزدوج	لو ص = ١٧,٢٣ - ٢,٧٢ لو س + ٠,٧٧ س ٢-٢	٠,٨٧٢	٠,٧٦٠	*٥,٦٢٨
الملفوف	الخطي	ص = ٥٧٩,٨٠ - ٥,٦٣ لو س + ٨٨,٤٣ س ٢-٢	٠,٦٩٩	٠,٤٨٩	*٢,٤٠٠

ص = الرقم القياسي الشهري للكعبة المباعة في السنة (هـ) خلال الفترة (١٩٨٢/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦).

س = الرقم القياسي الشهري لسعر البيع في السنة (هـ) خلال الفترة (١٩٨٢/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦).

س = متغير انتقالي أعطى القيمة (١) للأرقام القياسية للموسم ذو الأسعار المرتفعة، والقيمة (صفر) للأرقام

القياسية للموسم ذو الأسعار المنخفضة.

وحيث: هـ = ٣,٢,١,٠٠٠,١٢ والفترة الزمنية لشهر واحد

١- = ٣,٢,١,٠٠٠,٨ والفترة الزمنية لشهر واحد

٢- = ٣,٢,١,٠٠٠,٩ والفترة الزمنية لشهر واحد

٣- = ٣,٢,١,٠٠٠,١٠ والفترة الزمنية لشهر واحد

* تدل على أن قيمة (ت) المحسوبة معنوية إحصائياً على مستوى قدره ٠,٠٥.

المصدر: حسب المعادلات من بيانات الجداول أرقام (٢)، (٣).

(التحليل الإحصائي البسيط) والتي تعكس في نفس الوقت حجم التغير في المبيعات.

ومن ذلك نخلص إلى حقيقة أن موسم الإنتاج يمكن أن يؤثر على منحني طلب أي منتج من منتجات دائرة الزراعة فيؤدي إلى انتقاله بأكمله إلى أعلى أو إلى أسفل وهو ما يجعل العلاقة بين الكمية المباعة وسعر البيع في وضع متغير في المواسم الإنتاجية المتتالية، الأمر الذي يحتم ربط السياسة السعرية لمنتجات الخضر بدائرة الزراعة بالعين بالكميات الواردة من هذه المنتجات إلى الأسواق إضافة إلى الموسم الإنتاجي للمحصول المعني.

غير أن النتائج تشير في نفس الوقت إلى وجود تأثير لعوامل أخرى مجهولة خلاف عاملي السعر وموسم الإنتاج على الكمية المباعة من منتجات الخضر الرئيسية المسوقة بمعرفة دائرة الزراعة بالعين وهو ما تؤكد قيم معاملات الارتباط المقدره بالنموذج الرياضي المتعدد، حيث كانت هذه القيم مرتفعة نسبياً فقط بالنسبة للطماطم والبامية والباذنجان حيث تراوحت بين (٠,٧٤)، (٠,٧٦) بينما كانت منخفضة بالنسبة لباقي المنتجات، مشيرة إلى وجود تأثير لعوامل أخرى.

أثر أسعار التجزئة السائدة بإمارة أبوظبي على أسعار المبيعات بالتسويق الزراعي بالعين :

لدراسة أثر أسعار التجزئة السائدة بأسواق إمارة أبوظبي لمنتجات الخضر والفاكهة بصفة عامة وكذا لكل منتج من محاصيل الخضر على حدة، على أسعار بيع منتجات الخضر المثيلة بالتسويق الزراعي بالعين بهدف التعرف على مدى ارتباط أسعار بيع منتجات الخضر بالتسويق المذكور بالأسعار السائدة للمنتجات المثيلة بالأسواق المحلية داخل إمارة أبوظبي، ثم أخذ متوسط الأرقام القياسية الشهرية لأسعار المستهلك لمجموعة الخضر والفاكهة بإمارة أبوظبي خلال الفترة ٨٢/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦ م كعامل «مستقل» ومتوسط الأرقام القياسية الشهرية لأسعار بيع مجموعة منتجات الخضر الرئيسية بالتسويق الزراعي بالعين خلال نفس الفترة «كعامل تابع». كذلك أخذ متوسط الأرقام القياسية الشهرية لأسعار المستهلك الخاصة بكل منتج من الخضر بأسواق الإمارة على حدة خلال الفترة المذكورة «كعامل مستقل» ومتوسط الأرقام القياسية الشهرية لأسعار بيع نفس المنتج بالتسويق الزراعي بالعين خلال نفس الفترة «كعامل تابع». وكانت نتائج التقديرات الإحصائية لهذه العلاقات كما هو موضح بالجدول رقم (١٠)، ومنها نتبين أم معامل الارتباط المقدر (ر)

للعلاقة بين متوسط الأرقام القياسية الشهرية لأسعار مبيعات مجموعة الخضر الرئيسية بالتسويق الزراعي بالعين، وتلك الخاصة بمجموعة الخضر والفاكهة بإمارة أبوظبي جاء موجب القيمة وغير معنوي إحصائياً على مستوى ٠,٠٥، مما يدل على عدم وجود ارتباط بين الأرقام القياسية لكلا السعرين خلال الفترة المدروسة ، وفيما يختص بأسعار لكل محصول على حدة أوضحت النتائج أن بعض العلاقات المقدرة جاءت موجبة القيمة ولكنها غير معنوية إحصائياً فيما عدا العلاقة المقدرة لمحصول الكوسا حيث ثبتت معنويتها إحصائياً على مستوى ٠,٠٥ أما باقي العلاقات المقدرة فكانت سالبة القيمة وغير معنوية إحصائياً.

وهذه النتائج تشير إلى عدم وجود ترابط أسعار الخضر بالتسويق الزراعي بالعين وأسعار التجزئة السائدة بأسواق إمارة أبوظبي لمجموعة الخضر والفاكهة بصفة عامة وأسعار كل منتج مثل بصفة خاصة فيما عدا الكوسا.

تخطيط سياسة تسعير المبيعات بدائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين :

رغم وجود العديد من الطرق التي تستخدم كأساس لتحديد أسعار السلع المسوقة والتي أكثرها شيوعاً (١) التسعير على أساس التكلفة (٢) التسعير على أساس الطلب المحتمل (٣) التسعير على أساس أسعار المنافسين (٤) إلا أننا نجد أن الطريقة المتبعة بدائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين في تقدير أسعار مبيعات منتجاتها تستند أساساً على خبرة القائمين على النشاط التسويقي بالدائرة وعلى خبرة أعضاء لجنة تحديد الأسعار بها، وفي بعض الأحيان تأخذ أسعار المنافسين وخاصة الجهات الحكومية التي تسوق منتجات مثيلة لمنتجات الدائرة في السوق المحلية كمؤشر أمام اللجنة عند وضع تسعيرة المبيعات لمنتجاتها. وقد أوضحت النتائج السابقة أن أعضاء لجنة تحديد الأسعار بالدائرة يأخذ بعين الاعتبار عاملين مؤثرين في مستوى أسعار المبيعات وهما الكمية الموردة من المزارعين إلى التسويق الزراعي بالدائرة، وتأثير موسم الإنتاج نفسه، غير أن ذلك يتم استناداً إلى خبرتهم فقط وليس استناداً إلى نتائج أي دراسات ولهذا فإن باقي العوامل المؤثرة أو التي يمكن أن تؤثر في مستوى أسعار المبيعات لم يتم أخذها في الاعتبار. وهو ما توصي به الدراسة في المرحلة المقبلة.

النتائج والتوصيات :

أشارت النتائج إلى أن ارتفاع أسعار بيع منتجات الخضر بالتسويق الزراعي

جدول رقم (٩)

الارقام القياسية الشهرية لتوسط أسعار المستهلك لجموعه الخضف والفاكهة وكذا لكل محصول من الخضف بإمارة ابوظبي والارقام القياسية الشهرية لتوسط أسعار البيع لجموعه الخضف الرقسية. وكذا لكل محصول على حدة بالتسويق الزراعي بالعين خلال الفترة (١٩٨٣/٨٧ - ١٩٨٧/٨٦)

المحصول الشهور	مجموعه الخضف		المطاطم		بطيخ		شمام		خيار		كوسا		باميا		بالنجان		جزر أصفر	
	أسعار المستهلك	أسعار الدائرة	أسعار المستهلك	أسعار الدائرة	أسعار المستهلك	أسعار الدائرة	أسعار المستهلك	أسعار الدائرة	أسعار المستهلك	أسعار الدائرة	أسعار المستهلك	أسعار الدائرة	أسعار المستهلك	أسعار الدائرة	أسعار المستهلك	أسعار الدائرة	أسعار المستهلك	أسعار الدائرة
أغسطس	٩١,١٨	١٠٠,٨٧	٨٤,٠٦	١٣١,٤٠	٨٩,٣١	٩٥,١١	٨٤,٣٥	١٣٣,٨٤	٧٦,٦٩	١١٨,١٤	٩٤,١٠	١٢٣,٠١	٩٩,٣٣	٩٩,٥٩	١١٠,٧٣	١١٣,١٥	٩٠,٧٧	١١٣,٦٢
سبتمبر	١٠٠,٤٥	١١٤,١٦	١١٠,٩٤	١٤١,٩١	١٠٩,٤٤	١٨,٦٤	٩٤,١٨	٢٠٧,١٤	٨٥,٥٥	١٧٤,٥٣	٩٨,٧٥	١١٩,٨١	١١,٣١	١٠٤,٦٥	٩٤,٣٤	١٣٦,٧٢	١٠٢,٧٨	١١٠,٦٢
أكتوبر	٩٦,١٣	١٠٧,١٠	٨٧,٧١	١٤١,٩١	٨٤,٦٩	٩١,٨٥	٨٨,٥٨	٩٤,٤٤	٨٧,١٠	١٠٨,٨٢	٨٣,٤٢	٩٤,٨٥	٨٦,٧٨	١٠٣,٥٥	٩٢,٧٨	١٣٦,٧٢	٩٣,٦٢	١١٠,٦٢
نوفمبر	٩٧,٨٩	١٠٧,٢٣	٩٥,٠٠	١٤٠,٨٢	٨٥,٦٠	٩٤,٠٢	٩١,٣٢	١٥٣,٤١	٩٦,١٧	٩٨,٦٨	٨٩,٥٥	٥٩,٣١	٩٩,٣١	١٠٢,٢١	١٢٢,٣٨	١٢٠,٤٧	١٠٥,٧٦	١٠٧,٨٥
ديسمبر	١٠٧,٥٣	١٢٣,٣٨	١١٣,٤٤	١١٨,١٢	٨٤,٠٠	٩٥,١١	٩١,٣٢	١١٠,٧٧	١٠٨,٣٣	١٠٩,٠٢	٩٣,٤٤	٦٠,٥١	٩٩,٣١	١٠٠,٢٩	١٣٧,٠٠	١٣٢,٣٨	١١٠,٦٩	١٠٧,٨٥
يناير	٩٥,٥٠	٩٣,٣٩	٩٥,٨٣	٦٣,٥٦	٧٣,٣٩	٩٩,٦٤	٩٥,١٣	١٥٥,٦٣	٨٠,٣٦	١٠٤,١٣	١٠٠,٠٧	١٠٦,٣٨	٨٩,١٩	١٠٠,٢٩	١٣٢,٣٥	١٣٢,٣٥	٨٧,٣٨	٩٦,١٣
فبراير	٩٠,٨٣	٩٥,٧٢	٥٤,٤٧	٥٤,٤٧	٧٣,٣٩	—	٧٣,٣٩	١٠٧,٧٤	٧٦,٧٩	١٠٤,١٣	٧٦,٨٢	٧٨,١٩	٥٥,٣٤	١٠٠,٢٩	٩٨,٦٦	٩٨,٦٦	٧٩,٣١	٩٤,٠٣
مارس	٩٥,٧٢	٩٥,٣٣	٤٠,٨٢	٥٤,٨٢	٧٣,٣٩	—	—	١٥٥,٦٣	٨٦,٦٧	٩٤,٦٤	١١١,٠٤	١٢٣,٠١	٨٥,٦٠	١٠٠,٢٩	١٠٨,٤٣	١٠٤,٨٠	١٠٤,٠٣	٩٤,٠٣
أبريل	٩٥,٣٣	٩٥,٧٢	٥٠,٧٢	٧٣,٣٩	٧٣,٣٩	—	—	١٥٥,٦٣	٩٧,٦٢	١٠٠,٠٩	١٣٠,٣٧	١١٣,٠٣	٨٦,٨٨	١٠٢,٢٠	٨٦,٥٠	٩٣,١٠	١١٠,١٩	٩٤,٠٣
ماي	٩٥,٧٢	٩٥,٧٢	٨٤,٥٤	٨٤,٥٤	٧٣,٣٩	١٥٦,٣٥	١٥٦,٣٥	١٥٥,٦٣	٩٣,١٨	٨٩,٣٨	٨٦,٤٦	١٠٦,٥٢	٩١,١٤	١٠٢,٢٠	١٠٣,١٣	٩٤,٤٠	٩٣,٧٩	٩٤,٠٣
يونيس	٩١,٩٢	٩١,٩٢	١١٤,٧٢	١١٤,٧٢	٩٤,٤٠	٩١,٨٥	١٠٤,٨٥	١٠٤,٨٥	٧٠,٣٨	٧٩,٦٠	١١٥,٣٨	١٠٤,٩٧	٩٣,١١	٩٢,٣٣	١٠٢,٣٣	٩٤,٤٠	٩٣,١٥	٩١,٣٦
يوليس	٨٨,٥٧	٨٨,٥٧	٧٣,٣٥	١٠٨,٧٠	٩٩,٤٩	١١٢,٣٣	٨٥,٧٣	١٠٠,٨١	٧١,٤٩	٩٠,٥١	١٠٠,٨٥	١٠٨,١١	٨٨,١٢	٨٨,٦٦	٨٨,٠٠	١٥٠,١٧	٨٧,٤٨	١٠٦,٩٣

* متوسط الارقام القياسية لاسعار بيع مجموعة الخضف بالتسويق الزراعي بالعين حسب على أساس التوسط الهندسي لتوسط الارقام القياسية الشهرية لكل محصول خلال الفترة المدروسة.

المصدر : حسب الارقام والتوسطات من بيانات المصادر (٦)، رقم (٨).

جدول رقم (١٠)

نتائج التقدير الاحصائي للارتباط بين الأرقام القياسية لأسعار مبيعات أهم منتجات الخض
بالتسويق الزراعي بالعين وبين الأرقام القياسية لأسعار التجزئة لمثلتها بالسوق المحلي لإمارة
أبوظبي وكذا بين متوسط الأرقام القياسية لأسعار مبيعات المنتجات المذكورة بالعين وبين
الأرقام القياسية لأسعار التجزئة لمجموعة الخض والفاكهة بنفس أسواق الإمارة

المحصول	النموذج الرياضي	المعادلة الإحصائية	معامل الارتباط	معامل التحديد	قيمة (ت) الحسوية
مجموعة الخض والفاكهة	نصف لوغاريتمي	ص = ٥١,٨٧ + ١٠,٢٠٤ لوس هـ	٠,٠٥٦ +	٠,٠٠٢	٠,١٧٧
الطماطم	خطي	ص = ٣٤,٧٧ + ٠,٧١٢ س هـ	٠,٢٤٨ +	٠,٠٦٢	٠,٨١٢
الخيار	خطي	ص = ١١٨,٢٢ - ٠,٢١٢ س هـ	- ٠,١٧٧	٠,٠٢١	٠,٥٦٩
الكوسا	نصف لوغاريتمي	ص = ١٩٩,٢٨ - ٦٥,٥٢٢ لوس هـ	٠,٥٠٤ +	٠,٢٥٤	*١,٨٤٥
الباميا	نصف لوغاريتمي	ص = ١٢٨,٠٧ - ٦,٢٤٨ لوس هـ	- ٠,٠٦٦	٠,٠٠٤	٠,٢١١
الباذنجان	خطي	ص = ١١٩,٧٨ - ٠,١٦٢ س هـ	- ٠,١٧١	٠,٠٢٩	٠,٥٤٦
جزر أصفر	خطي	ص = ١٠١,٩١ - ٠,٠٠١٧ س هـ	- ٠,٠٠٢	٠,٠٠٠٠٢	٠,٠٠٥
الشمام	لوغاريتمي مزدوج	لوس = ٣,٥٩ + ٠,٢٠٤ لوس هـ	٠,٢٨٩ +	٠,٠٨٤	٠,٨٥٧
البطيخ	نصف لوغاريتمي	ص = ٣٨٥,٦٢ - ٦٢,٠١١ لوس هـ	- ٠,٤٠١	٠,١٦١	١,١٥٩

حيث:

ص = الرقم القياسي الشهري لمتوسط أسعار بيع حجم أهم منتجات الخض بالتسويق الزراعي بالعين في الشهر (هـ)

هـ = خلال الفترة (١٩٨٢/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦).

س = الرقم القياسي الشهري لمتوسط أسعار البيع قرين كل محصول بالتسويق الزراعي بالعين في الشهر (هـ) خلال

الفترة (١٩٨٢/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦).

س = الرقم القياسي الشهري لمتوسط أسعار التجزئة لمجموعة الخض والفاكهة بأسواق إمارة أبوظبي في الشهر (هـ)

هـ = خلال الفترة (١٩٨٢/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦).

ص = الرقم القياسي الشهري لمتوسط أسعار التجزئة قرين كل محصول بأسواق إمارة أبوظبي في الشهر (هـ) خلال

الفترة (١٩٨٢/٨٢ - ١٩٨٧/٨٦).

وحيث: هـ = ١٢,٠٠٠,٢,٠٢,٠١ والفترة الزمنية شهر واحد

هـ = ١٠,٠٠٠,٣,٠٢,٠١ والفترة الزمنية شهر واحد

هـ = ٩,٠٠٠,٣,٠٢,٠١ والفترة الزمنية شهر واحد

* تعني أن قيمة «ت» الحسوية معنوية إحصائياً على مستوى ٠,٠٥.

المصدر: حسب المعادلات من بيانات الجدول رقم (٩)

بالعين أو انخفاضها طبقاً لما تحدده لجنة تحديد الأسعار بالدائرة يرتبط بموعد ظهور الإنتاج بمنطقة العين، وهو الموعد الذي يتوافق مع مثيله في دولة الإمارات العربية المتحدة عموماً، وبالتالي فإنه يخلق ما يعرف بتأثير العروة الإنتاجية على مستوى أسعار المبيعات، كذلك أشارت النتائج إلى أن العوامل الرئيسية التي تحكم قرارات لجنة تحديد الأسعار بالدائرة تنحصر في حجم الكمية الموردة من كل محصول وموسم الإنتاج الخاص بكل منها، خصوصاً وأن دائرة الزراعة ملتزمة بتسليم كل المنتجات من مزارعيها بغض النظر عن حجم الطلب الحقيقي عليها بالأسواق. غير أن هناك عوامل أخرى خلاف ذلك ولكنها لم تؤخذ في الاعتبار من قبل اللجنة لعدم إجراء دراسات عنها. كذلك فإن اللجنة تعتمد فقط على خبرة أعضائها عند إصدار قراراتها السعرية ودون دراسات مسبقة، ودون توفر بيانات تمكنها من أخذ جميع العوامل المؤثرة على أسعار البيع في الحسبان.

من جهة أخرى أوضحت النتائج مدى تأثير موسمية الإنتاج الزراعي وبالتالي أهمية أخذها في الاعتبار عند تحديد أسعار منتجات الخضر المسوقة، حيث تتصف بعض العروات أو المواسم الزراعية بالإنتاج الغزير مقارنة بغيرها من المواسم والعروات الأخرى، كما أن موسم الإنتاج يمكن أن يؤثر على منحني الطلب لأي منتج من المنتجات المسوقة، وهو ما يجعل العلاقة بين الكمية المباعة وسعر البيع في وضع متغير في المواسم الإنتاجية المتتالية. كذلك أوضحت النتائج عدم ارتباط أسعار مبيعات منتجات الخضر بالتسويق الزراعي بالعين بأسعار التجزئة للمنتجات المثيلة بأسواق إمارة أبوظبي مما يشير إلى ابتعاد المستويات السعرية التي تحددها لجنة الأسعار بدائرة الزراعة بالعين عن تلك السائدة بأسواق الإمارة.

وفي ضوء ما سبق فإن البحث يوصي بإجراء دراسات تسويقية ميدانية شاملة على مدار الموسم الإنتاجي بأكمله لأسواق تصريف منتجات الخضر بإمارة أبوظبي بهدف التعرف على جميع العوامل المؤثرة على مستوى أسعار مبيعات منتجات دائرة الزراعة بأسواق الإمارة. كذلك أهمية أن يؤخذ بعين الاعتبار تأثير موسمية الإنتاج الزراعي على مستوى أسعار البيع وعلى الكمية المباعة من كل منتج. وأهمية الاسترشاد بمستويات أسعار التجزئة السائدة بأسواق إمارة أبوظبي عند تحديد أسعار المنتجات المثيلة بالتسويق الزراعي بالعين.

وأخيراً يوصي البحث بأهمية دراسة العوامل الأخرى المجهولة والتي أظهرت نتائج التحليلات وجود آثار لها على مستوى أسعار البيع وعلى حجم المبيعات، ومحاولة قياس مقدار الأثر الذي يحدثه كل منها. وضرورة أن تشمل مثل هذه

الدراسة بصفة خاصة عوامل أذواق المستهلكين وعاداتهم الغذائية وطبيعة المنافسة في أسواق إمارة أبوظبي وسلوك المنافسين إزاء القرارات التسعيرية التي تحددها دائرة الزراعة والمنافسة القوية بين المنتجات المحلية والمستوردة، وأثر الدعاية والإعلان عن منتجات الدائرة وعن أماكن بيع هذه المنتجات وتداخل مواسم الإنتاج بالنسبة لبعض المنتجات مع بعضها الآخر، وبالتالي تداخل فترة التوريد وأخيراً الطريقة أو الأسلوب المستخدم حالياً في تحديد أسعار المبيعات بالتسويق الزراعي بالعين.

قائمة المراجع

(أ) باللغة العربية :

- ١ - بشاي، فهمي ١٩٨٧. نحو سياسة سعرية وتسويقية زراعية أفضل - من تجارب دول إقليم الشرق الأدنى وشمال إفريقيا - الندوة القومية للسياسات السعرية والتسويقية الزراعية - وزارة الزراعة واستصلاح الأراض ومنظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة (١١ - ١٦ أبريل ١٩٨٧) القاهرة، جمهورية مصر العربية.
- ٢ - ربحان، محمد كامل ١٩٨١. دراسة اقتصادية تحليلية لقطاع الزراعة والثروة السمكية في إمارة أبوظبي. دائرة التخطيط - إمارة أبوظبي - الإمارات العربية المتحدة.
- ٣ - عبده، ضياء كمال ١٩٨٣. مذكرات في تحليل الأسعار - قسم الاقتصاد الزراعي - كلية الزراعة - جامعة الزقازيق - جمهورية مصر العربية.
- ٤ - عبد الفتاح، محمد سعيد ١٩٨٣، التسويق. دار النهضة العربية للطباعة والنشر - بيروت.
- ٥ - نصار، سعد زكي ١٩٧١. تنظيم ومراقبة الأسعار الزراعية في الدول النامية - مجلة مصر المعاصرة - الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع - العدد ٣٤٦ - جمهورية مصر العربية.
- ٦ - دائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين، ١٩٨٧. قسم التسويق الزراعي. بيانات غير منشورة عن الفترة ١٩٨٢ - ١٩٨٧، العين - إمارة أبوظبي - دولة الإمارات العربية المتحدة.
- ٧ - دائرة الزراعة والإنتاج الحيواني بالعين، ١٩٨٧. شعبة الإحصاء الزراعي - بيانات منشورة وغير منشورة عن الفترة ١٩٨٢ - ١٩٨٧، العين. إمارة أبوظبي - دولة الإمارات العربية المتحدة.

٨ - دائرة التخطيط، ١٩٨٧. الشعبة الإحصائية - نشرة الأرقام القياسية الشهرية لأسعار المستهلك إعداد مختلفة. إمارة أبوظبي - دولة الإمارات العربية المتحدة.

(ب) باللغة الإنجليزية :

- Bowers, David 1984. 'Statistics for Economics'. English Language Book Society/Macmillan Publishers, Ltd. London. - ٩
- George, P.S. & King, G.A. 1971. "Consumer Demand for Food Commodities in the USA with Projection for 1980" Gianini foundation Monograph, No. 26, California, Davis, U.S.A. - ١٠
- Henderson, James M. & Quandt, Richard E. 1980 'Micro Economic Theory A Mathematical Approach' Third Edition, Mc Craw - Hill Book Company. - ١١
- Jonston, J. 1922. 'Economic Methods' Second Edition, Mc Craw-Hill Book Company, Kagakusha, L.T.D. Tokyo, Japan. - ١٢
- Liftwisch, Richard 1970. 'The Price System and Resource Allocation' Holt-Rinchart & Wanston, London U.K. - ١٣

عمر أحمد علي

سياسة سعر الصرف
وتطور سعر صرف درهم
دولة الامارات العربية المتحدة

مقدمة

عندما ظهر للدول الصناعية أنه لم يعد بالامكان المحافظة على نظام الصرف الثابت عومت عملاتها ليعطيها ذلك حرية أوسع في التحكم في السياسات الاقتصادية الأخرى. وبعدما فرض نظام الصرف المرن نفسه ولم يعد من الجائز ربط العملات بالذهب تعددت ترتيبات سعر الصرف في الدول النامية وربط بعض عملاتها بالدولار وبعضها بوحدة حقوق السحب الخاصة وكل كان يرمي من ذلك إلى استقرار اسعار صرف عملته. وبعد مرور حوالي عقد ونصف على التطبيق العلمي لنظام الصرف المرن ثبت ان العملات تعرضت لتقلبات شديدة أكبر مما كان متوقعا عند بداية تطبيقه. وبدأ التفكير جدياً في البحث عن نظام صرف جديد يتلافى عيوب النظام الحالي. وإذا كانت أكبر عيوب النظام الحالي تذبذب العملات بشدة واحتمال بعدها عن سعر التوازن لفترات ليست بالقصيرة فان الهدف الأساسي يبقى في ذهن المسؤولين عن سياسات سعر الصرف سواء في الدول الصناعية أو النامية، وبخاصة البحث عن سياسة صرف تؤمن أكبر قدر من الاستقرار وتساعد على تهيئة الظروف لتحقيق الاستقرار والنمو الاقتصادي.

ويشتمل هذا البحث على استعراض لترتيبات سعر الصرف المختلفة المتبعة في الدول النامية (سياسات سعر الصرف) ومن ثم سياسة سعر صرف الدرهم ومزايا ارتباطه رسمياً بوحدة حقوق السحب الخاصة بالاضافة إلى مزايا وسلبيات ربطه عملياً بالدولار خلال الثماني سنوات الأخيرة.

وبعد ذلك كرسست بقية البحث لتطور سعر صرف الدرهم ليس بالنسبة للدولار فقط وانما مقابل عملات الدول الرئيسية التي تتعامل معها دولة الامارات من خلال مؤشر واحد يسمى (سعر الصرف الفعلي) وكان لا بد من توضيح فكرة سعر الصرف الفعلي الاسمي والحقيقي ومن ثم تحليل تطور الارقام القياسية لهذين السعرين وتلخيص النتائج المترتبة على اتباع سياسة سعر الصرف المعروفة لتكون هذه النتائج الخلفية اللازمة للحكم على مجمل تلك السياسة وتفهم تطوراتها المستقبلية.

نشر في العدد الرابعين - السنة العاشرة - اكتوبر ١٩٨٩م

ترتيبات سعر الصرف المختلفة :

تتبع دول العالم المختلفة انواع عديدة من ترتيبات سعر الصرف وتتراوح بين التعويم الحر (ترك سعر الصرف يتحدد بعوامل العرض والطلب في السوق) والربط. فبعض عملات الدول الصناعية الرئيسية معومة اما تعويها حرا او مع بعض التدخل ودول اوروبا الغربية ترتبط عملاتها ببعضها باتفاقية النظام التقدي الاوروي والذي يقتضي مرونة محدودة لعملات النظام تجاه بعضها البعض واما دول العالم الثالث فان معظمها عمد الى ربط عملاتها اما بعملة واحدة كالدولار الامريكي أو بسلة عملات معيارية كوحدة حقوق السحب الخاصة او بسلات خاصة وبالنسبة لدول مجلس التعاون الخليجي فان الدينار الكويتي يرتبط بسلة عملات خاصة ويرتبط الريال العماني بالدولار وأما باقي دول مجلس التعاون فهي تربط عملاتها بسلة حقوق السحب الخاصة مع المحافظة على مرونة محدودة تجاه الدولار.

وبالنسبة لدولة الامارات العربية المتحدة فان الدرهم يرتبط بسلة وحدة حقوق السحب الخاصة بسعر مركزي يعادل ٤,٧٦١٩ درهما لكل وحدة وبهامش تذبذب $\pm 7,25\%$ ولكن السلطات النقدية حافظت على مرونة محدودة جدا للدرهم أمام الدولار. وفي الواقع فانها احتفظت بسعر صرف ثابت امام الدولار منذ نوفمبر ١٩٨٠ بلغ ٣,٦٧١٠ درهما للدولار الواحد.

وقد تنوعت ترتيبات اسعار الصرف بعد انهيار نظام الصرف الثابت في عام ١٩٧٣ حيث كانت العملات مرتبطة بالدولار المرتبط بالذهب (نظام الصرف التعادلي - الثابت) وكان النظام يقتضي من الدول المحافظة على سعر الصرف الثابت مع امكانية تعديله عند الضرورة وقد اضطرت الدول وخاصة الصناعية منها الى التخلي عن هذا النظام لكي تستطيع السيطرة على السياسة النقدية وعرض النقد المرتبط بسعر الصرف عن طريق التجارة الخارجية. ولجأت الى نظام الصرف المرن وعومت عملاتها بعد عام ١٩٧٣ على افتراض ان هذا النظام اكثر استجابة لظروف الاقتصاد المحلية لكل دولة.

وفي ظل سعر الصرف المرن تتيح التعديلات على اتفاقية صندوق النقد الدولي للدولة العضو ربط عملتها بعملة اخرى او بسلة عملات ولكن لا يجوز الربط بالذهب.

وغني عن الذكر ان ربط العملة بعملة واحدة اخرى معومة كالدولار يعني تعويم العملة مع تلك العملة (الدولار).

هذا وقد كان الخيار أمام الدول النامية أن تلجأ الى التعويم الذي يتوقع في ظله تقلب سعر العملة بحرية او بقيود معينة او تربط بعملة واحدة (رئيسية) وهذا يعني ثباتها أمام تلك العملة الرئيسية وتقلبها أمام بقية العملات او ان تربط بسلة عملات للحد من تذبذب سعر العملة ما أمكن والذي يملي اختيار أحد البدائل طبيعة العلاقات الاقتصادية الخارجية للدولة وتركيبها اقتصادها. هذا ويترتب على اختيار كل واحد من هذه البدائل مزايا وسلبيات لا بد من المفاضلة بينها في ظل الظروف الخاصة للدولة المعنية.

ولما كانت محاذير التعويم واضحة للدول النامية وخاصة الصغيرة منها فقد لجأت معظمها اما الى الربط بعملة واحدة او بسلة عملات.

تطور سياسة سعر صرف درهم الامارات: (١)

تم طرح درهم الامارات العربية المتحدة للتداول لأول مرة في ٢٠ مايو ١٩٧٣ بقيمة تعادل ١,٨٦٦٢٢١,٠ جرام من الذهب الخالص وبناء على سعر التعادل هذا تم ربط الدرهم بالدولار الأمريكي على أساس ٣,٩٤٧٣٧ درهم لكل دولار مع هامش تذبذب عن هذا السعر المركزي للدرهم مقابل الدولار بنسبة ٢,٢٥٠٪ وقد تم ربط الدرهم بالذهب وبقيمة تعادلية بالدولار بالرغم من ان العملات الرئيسية في العالم قد جرى تعويمها في هذا العام، غير ان التعويم كان من باب الامر الواقع ولم تكن اتفاقية صندوق النقد الدولي تجيز هذا النظام الجديد وقد عدلت الاتفاقية فيما بعد وبعد تبني العالم لنظام الصرف المرن وأصبح بعدها لا يجوز الربط بالذهب.

وبالنسبة لدول المنطقة فقد انتقل بعضها الى الربط بحقوق السحب الخاصة في عام ١٩٧٥ الا ان دولة الامارات استمرت بربط الدرهم بالدولار اذ توقعت السلطات النقدية وقتها ازدياد قوة مركز الدولار وتوخيا منها لزيادة استقرار صرف الدرهم.

ومن المفيد هنا عرض العوامل الاساسية التي حكمت وتحكم سياسة سعر الصرف وهي كما لخصها التقرير السنوي للمصرف المركزي في عام ١٩٧٨ كما يلي :-

- ١) هيمنة عائدات النفط على الاقتصاد الوطني وعلى ميزانية الحكومة وحقيقة ان جميع هذه العائدات بالدولار الامريكي .
- ٢) ارتفاع الواردات واسعارها وتأثير ذلك على نسبة التضخم في البلاد.
- ٣) التجارة والحسابات الجارية والفوائض المستمرة.
- ٤) التزام دولة الامارات كعضو في منظمة الاوبك بتنفيذ قراراتها بشأن تسعير النفط والتزامها بتنسيق وتطبيق سياسة الصرف مع دول مجلس التعاون.
- ٥) انفتاح اقتصاد دولة الامارات شأنها في ذلك شأن العديد من دول الخليج الاخرى .

ونظرا للموارد وعوائد دولة الامارات العربية المتحدة من النفط، فانه يجب ان يستمر استقرار ودعم درهم الامارات. ومن العناصر المساعدة على ذلك المحافظة على الاستقرار المالي الداخلي او بتعبير اخر تخفيض معدل التضخم وفي هذه الحالة يصبح تسرب رؤوس الاموال الى الخارج بشكل غير طبيعي بعيد الاحتمال.

ويتضح من عرض المصرف المركزي في تقريره ان سياسة سعر الصرف تحكمها أهم العوامل والاهداف التالية:

- ١) استقرار سعر صرف الدرهم.
- ٢) المحافظة على القوة الشرائية.
- ٣) التنسيق مع دول مجلس التعاون.

وضمن اطار أهداف السلطات النقدية في المحافظة على استقرار سعر الدرهم ومحاربة المضاربة والتضخم (المستورد) لجأت الى رفع سعر الدرهم مقابل الدولار في عام ١٩٧٧. وبعدها تعرض سعر صرف الدرهم للتقلبات الحادة في ذلك العام، قامت السلطات بفك ارتباط الدرهم بالدولار الامريكي في ٢٨ يناير ١٩٧٨ وربطه بوحدة حقوق السحب الخاصة بمعدل ٤,٧٦١٩ وبيامش ٢,٢٥٧٪ وقد استمر الدولار الامريكي كعملة تدخل كلما رفع سعر صرف الدرهم أمام الدولار ليصل الى ٣,٨٨ درهم لكل دولار.

وقد تم رفع سعر الدرهم مقابل الدولار عدة مرات بعد ذلك وخاصة بعد أن

بدأ سعر صرف الدولار بالتراجع أمام العملات الرئيسية الاخرى حتى وصل السعر الوسطي الى ٣,٦٧١٠ في نوفمبر ١٩٨٠ واستقر على هذا السعر منذ ذلك التاريخ وحتى الآن.

وكما هو معلوم فان سعر صرف الدولار الامريكى قد تقلب كثيرا أمام وحدة حقوق السحب الخاصة منذ عام ١٩٨٠ وحتى الآن وبالتالي فان سعر صرف الدرهم قد تقلب أمام وحدة الحقوق أيضا وتجاوز في فترات طويلة هامش التذبذب الذي وسع في أغسطس من عام ١٩٧٨ الى ٧,٢٥٠٪، وسيتم عرض تطور سعر صرف الدرهم بالتفصيل لاحقا.

مزايا وسلبات الربط بالدولار:

لقد كان الهدف من ربط الدرهم بالدولار في الفترة الاولى من ١٩٧٣ - ١٩٧٨ تحقيق استقرار سعر الصرف والمحافظة على القوة الشرائية، ولذلك كان قرار فك ارتباطه بالدولار وربطه بوحدة حقوق السحب الخاصة كما ذكرنا نتيجة تقلب سعره وانخفاض سعر صرف الدولار في عام ١٩٧٨. أما في الفترة الثانية والتي استمرت منذ نوفمبر ١٩٨٠ والتي تمثلت بارتباط الدرهم بوحدة الحقوق رسميا مع تثبيت سعره مقابل الدولار فقد كان الهدف تحقيق استقرار سعر الصرف أمام أهم عملة في التجارة الخارجية للدولة وهي الدولار الامريكى حيث أن صادرات البترول تقيم وتدفع بالدولار كما أن جانبا كبيرا من المستوردات يسدد قيمته بالدولار. ويؤدي ذلك الى تسهيل عملية التبادل التجاري الخارجي للقطاع الخاص وتخطيط الموازنة للحكومة وبالتالي تجنب مخاطر تقلب العملات الاجنبية في حالة التعامل بالدولار الذي يشكل نسبة كبيرة من المدفوعات والمقبوضات الخارجية كما ذكرنا.

وبالرغم من الايجابيات المتحققة لربط الدرهم بالدولار الا ان هناك بعض السلبيات والتي أهمها التقلبات الحادة القصيرة والمتوسطة الاجل وكون سعر الصرف يجيد عن السعر الحقيقي للتوازن (بسبب تعويم الدولار) للبلد صاحبة عملة الربط ناهيك عن التوازن لاقتصاد البلد الذي يربط عملته بها.

وكما هو معلوم فان تقلب سعر الصرف بين الارتفاع والانخفاض ضار بأهداف

السياسة النقدية الرامية الى استقرار سعر الصرف بهدف الوصول الى الاستقرار المالي والاقتصادي وتحقيق النمو الاقتصادي المناسب حيث يؤدي تقلب سعر الصرف الى زيادة الضغوط التضخمية .

بالاضافة الى ذلك فان مجموعة من النتائج تترتب على ربط الدرهم بالدولار في حالة ارتفاع سعر الدولار ونتائج اخرى تترتب في حالة انخفاضه . ففي حالة ارتفاع سعر صرف الدولار ترتفع القوة الشرائية الموازية للدرهم وتقل نسبة التضخم المستورد ولكن قد ترتفع التحويلات الرأسمالية الى الخارج، اما في حالة انخفاض سعر صرف الدولار وبالتالي الدرهم فان القوة الشرائية الموازية للدرهم تنخفض وتزداد الضغوط التضخمية المستوردة .

ومن المهم تبيان ان تحديد النتائج المترتبة على تطور سعر صرف الدرهم لا تعتمد على سعر صرفه مقابل الدولار فقط وانما على مؤشر أشمل لذلك التطور يعرف بـ(سعر الصرف الفعلي) والذي سيتم تناوله لاحقا بالتفصيل بهدف تقييم تطور سعر صرف الدرهم .

وسعر الصرف الفعلي مقياس (رقم قياسي) يلخص تطور سعر صرف العملة أمام سلة من العملات الاجنبية تشكل من العملات الرئيسية الداخلة في التجارة الخارجية للدولة بأوزان تتناسب مع أهمية كل عملة في تجارة الدولة الخارجية .

مزايا وسلبيات الربط بوحدة حقوق السحب الخاصة

يوفر الربط بوحدة حقوق السحب الخاصة استقرارا أكبر للعملة مما لو ربطت بعملة واحدة حيث ان وحدة الحقوق عبارة عن متوسط مرجح بأوزان متفاوتة للخمس عملات الرئيسية في التجارة الدولية، لذا فان التذبذب في وحدة الحقوق (السلة) يكون أقل بالضرورة من التذبذب في العملات المكونة لها، خاصة وان الدولار وله ثقل كبير في السلة كان يتحرك بعكس اتجاه بقية العملات الاخرى في السلة . وفي المقابل فان الربط بوحدة الحقوق يجعل العملة تتذبذب أمام العملات الرئيسية ولو بنسب أقل وخاصة أمام الدولار الذي له ثقل كبير في التجارة الخارجية لدولة الامارات .

تطور سعر صرف الدرهم

سبق ان ذكرنا كيف تطور سعر صرف الدرهم مقابل الدولار منذ عام ١٩٧٣

الى عام ١٩٨٠. وقد كان السعر في البداية ٣,٩٤٧٣٧ درهم لكل دولار واستقر في نهاية عام ١٩٨٠ على ٣,٦٧١٠ درهم لكل دولار. وظل ثابتا على هذا السعر منذ ذلك الحين الى الآن. بالرغم من ان الدرهم مرتبط رسميا بوحدة الحقوق منذ عام ١٩٧٨ بسعر ٤,٧٦١٩ درهم لكل وحدة وهامش موسع نسبته ٧.٢٥٪، الا ان ثبات الدرهم مقابل الدولار وتقلب الدولار مقابل وحدة الحقوق جعل الدرهم يتقلب مقابل وحدة الحقوق ايضا ويتجاوز الهامش المحدد بالزيادة وعلى الاخص في عام ١٩٨٥ حين وصل الدولار وبالتالي الدرهم الى أعلى مستوياته وبلغ هامش الزيادة عن السعر المركزي مقابل الوحدة نسبة قياسية تجاوزت ٣٥٪ وبعد شهر فبراير من عام ١٩٨٥ وعندما بدأ الدولار بالهبوط أخذ الدرهم أيضا بالهبوط أمام وحدة الحقوق حتى عاد الى الهامش المحدد في نهاية عام ١٩٨٧.

ولأن علاقات دولة الامارات العربية المتحدة الخارجية واسعة ومستورداتها متنوعة المصادر فان النظر الى علاقة الدرهم بالدولار وحده لا تكفي لتحديد تطور سعر صرف الدرهم ككل وتقييم سياسة سعر الصرف، بل لا بد من الأخذ بعين الاعتبار سعر صرف الدرهم أمام مجموعة العملات التي تتعامل الدولة معها. وهنا لا بد من اللجوء الى مفهوم (سعر الصرف الفعلي) لتحديد تطور سعر صرف الدرهم مقابل العملات الاجنبية ثم تقييم هذا التطور. وفيما يلي من هذا البحث سيتم التعريف بمفهوم سعر الصرف الفعلي وقياس سعر الصرف الفعلي للدرهم في الفترة ١٩٨٠ - ١٩٨٨ وهي الفترة التي ثبت فيها سعر صرف الدرهم مقابل الدولار واستقطب اهتمام مجموعات مختلفة من المهمتين بسعر الصرف في الوقت الذي يجب أن يركز الاهتمام على تطور سعر الصرف بمفهومه الأشمل ثم تحليل النتائج وتقييم تطور سعر الصرف.

يمثل سعر الصرف الفعلي مؤشرا واحدا لقياس سلوك العملة، ولقد برز الاهتمام بهذا المؤشر بعد تعويم العملات الرئيسية في عام ١٩٧٣. وطورت عدة أساليب لقياس سعر الصرف الفعلي من قبل عدة دول صناعية ومؤسسات مالية دولية كصندوق النقد الدولي وبنك التسويات الدولية.

وعموما فان سعر الصرف الفعلي الحقيقي لعملة ما عبارة عن الرقم القياسي لسعر صرف العملة الحقيقي مقابل العملات الاخرى في وقت معين ثم احتساب الوزن المرجح له على أساس توزيع التجارة الخارجية للدولة صاحبة العملة حسب البلدان المتجهة اليها.

ويتم احتساب سعر صرف العملة الحقيقي بتحويل سعر الصرف الاسمي الى رقم قياسي بجعل سعر الصرف في زمن الاساس = 100، ثم تعديله بفروق التضخم بين الدولتين المعنيتين (وهو رقم قياسي آخر للأسعار وله نفس سنة الاساس التي تساوي 100).

وباختصار فان سعر الصرف الفعلي (الحقيقي) لعملة دولة ما هو عبارة عن رقم قياسي يعبر عن المعدل المرجح للقوة الشرائية الموازية للعملة مثقلا بالتوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية للدولة.⁽¹⁾

وبما ان سعر الصرف الفعلي يعتمد دائما على سلة عملات مرجحة، فان طريقة الترجيح تعتبر مسألة مهمة وتتحدد بالهدف المرجو من استخراج سعر الصرف الفعلي. ولكن كل أنواع أسعار الصرف الفعلي المعبر عنها بأرقام قياسية هي عبارة عن مقياس للتغيير عبر الزمن ومستوى الرقم القياسي بحد ذاته لا. يحتوي على معنى محدد.

الغرض من الارقام القياسية لسعر الصرف الفعلي

ذكرنا انه منذ التعويم العام للعملات في عام 1973 طور العديد من البنوك المركزية والمؤسسات الدولية أرقاما قياسية لسعر الصرف الفعلي. ومن البديهي في المقابل ان الحاجة قبل ذلك لم تكن تدعو للاهتمام بمثل هذه الارقام حيث كان نظام سعر الصرف الثابت سائدا كانت العلاقة بين العملات ثابتة لسنوات عديدة إلا في أوقات تعتبر استثنائية كانت تعلن بعض الدول عن تخفيض عملاتها في لحظة معينة ثم تعود العلاقة مع العملات الاخرى الى الثبات.

ان لتغير اسعار الصرف تأثيرات مباشرة على اسعار السلع الداخلة في التجارة الدولية وبالتالي فان لها تأثيرات على تدفق التجارة الدولية وكذلك على تطور الاسعار المحلية، إذ يمتد التأثير كذلك الى السلع غير الداخلة في التجارة الدولية.

وبناء على ذلك فانه يمكن عمل أرقام قياسية مختلفة لأسعار الصرف الفعلية ويعتمد اختلافها على نوع الاهتمام الذي توليه، فيما اذا كان لتحليل العلاقة بين اسعار الصرف والميزان التجاري من جهة أو اذا كان لتحليل العلاقة بين اسعار الصرف والتضخم المحلي من جهة اخرى.⁽²⁾

ويتضح ان الرقم القياسي الذي يربط بين اسعار الصرف والميزان التجاري - أو درجة المنافسة الدولية من المناسب ان يكون مثقلا بأسواق التصدير والاسواق المصدرة المنافسة في حين ان من الملائم تثقيل الرقم القياسي الذي يربط بين اسعار الصرف والاسعار المحلية بالتوزيع الجغرافي للمستوردات .
وبالنسبة للاستعمالات العملية للرقم القياسي لسعر الصرف الفعلي فيمكن ان تتنوع وأهم استخداماته كالتالي:^(٤)

١- بعض الدول تنظر هذه الارقام كملخص لأداء عملاتها مقابل العملات الاخرى وبالتالي يمكن استخدامها استخدامات متعددة. مثل هذه الدول الولايات المتحدة الامريكية .

٢- دول أخرى مثل السويد والنرويج وفنلندا - تستخدم هذه الارقام كمؤشر لسياسة سعر الصرف - لأغراض التدخل في أسواق الصرف مثلاً .

٣- غالبية الدول الاخرى تستخدم الارقام القياسية لسعر الصرف الفعلي لأغراض التجارة الخارجية أو كعامل في تحليل درجة المنافسة الدولية .

وفي هذا المجال فان الزيادة تعني ارتفاع في سعر الصرف أو خسارة في درجة المنافسة، في حين ان الانخفاض يعني تراجع سعر الصرف أو ربح في درجة المنافسة الدولية .

غير انه يجب التنبه الى ان «تغير الرقم القياسي لسعر الصرف الفعلي ليس هو المقياس الوحيد على ان سعر الصرف أصبح غير ملائم، وكذلك فان عدم تغيره او ثباته ليس دليلاً على ان سعر الصرف لا زال ملائماً، فمع ان الرقم القياسي هذا مفيد في تحليل ميزان المدفوعات - وخاصة ذلك الذي يقيس درجة المنافسة الدولية - الا انه يجب ان يؤخذ بعين الاعتبار الى جانب عوامل اخرى مهمة يجب ان تدخل في التحليل»^(٥) .

وفي دولة كدولة الامارات العربية المتحدة ذات اقتصاد مفتوح وتعتمد في صادراتها على سلعة واحدة رئيسية هي النفط والذي يتحدد سعره عالمياً بالدولار، لا يفيد كثيراً استخدام الارقام القياسية لسعر الصرف الفعلي لقياس درجة المنافسة، بل يبدو المجال الوحيد الملائم للاستخدام هو استخدامها كملخص لأداء الدرهم أمام العملات الأخرى، وفي مجال قياس تأثير تغير الرقم على الاسعار المحلية، وذلك بالطبع مع الأخذ بعين الاعتبار المحاذير المشار إليها أعلاه .

الارقام القياسية لسعر الصرف الفعلي للدرهم

١- رقم صندوق النقد الدولي:

تقوم دائرة البحوث بصندوق النقد الدولي (الصندوق) كل ثلاثة أشهر باعداد ونشر سلسلتين من الارقام القياسية لعملات الدول الاعضاء واحدة لأسعار الصرف الفعلية الاسمية وواحدة أخرى لسعر الصرف الفعلي الحقيقي. وتحتسب الثانية للدول الأعضاء التي تتوفر لديها معلومات معتمدة ودقيقة عن التضخم، أما في الدول التي لا تتوفر فيها هذه المعلومات - كدولة الامارات العربية المتحدة - فلا يتم احتساب الرقم القياسي لسعر الصرف الفعلي الحقيقي، ويكتفى بالاسمي.

ويحتسب الصندوق الارقام (التي يسميها المؤشرات)^(١) الأكبر سبعة عشر دولة صناعية مستخدماً أوزانا تستند الى التجارة الثنائية والطرف الثالث المنافس (المصدرين الآخرين لدولة ما غير المصدر المعني باحتساب سعر صرف عملته) وذلك للتجارة في البضائع المصنعة. أما المؤشرات لبقية الدول الصناعية ومعظم الدول النامية فتستخدم أوزانا تعتمد على التجارة الثنائية والطرف الثالث أيضاً. ويدخل في التجارة البضائع المصنعة والمواد الأولية وبالنسبة للدول النامية فإنه يتم احتساب المؤشرات للدولة المعنية بالاستناد الى تجارتها مع ٣٦ دولة وقد تم استخدام معدلات التجارة للأعوام ٨٠ - ٨٢.

وبالنسبة للرقم القياسي لسعر الصرف الفعلي الحقيقي فإن رقم الصندوق يهدف الى عمل مؤشر لدرجة المنافسة الدولية. ويبدو النموذج الرياضي المستخدم من قبل الصندوق والمعروف باسم MERM موجه ليناسب أوضاع الدول الصناعية التي يهيمها ان يكون لديها مؤشرات تقيس درجة منافستها الدولية. وحتى مع ادخال المواد الأولية في قائمة السلع الداخلة في التجارة فإن ذلك لا يجعل من النموذج مكيفا تماما لأغراض الدول النامية إذ أن كثيرا من المواد الأولية أو أغلبها يسعر في السوق الدولية بالدولار الأمريكي ولا ترتبط تجارتها بدرجة المنافسة الدولية للدولة المصدرة لها.

ولكن نظرا لتقلب الدولار بين الارتفاع والانخفاض الحاد في السنوات العشر الأخيرة أمام العملات الرئيسية الأخرى وخاصة الين والمارك، فإن الاتجاه العام للرقم القياسي لسعر الصرف الاسمي المرجح للدرهم الذي يحتسبه الصندوق يقارب كثيرا

نفس الرقم المحتسب بطرق اخرى (سيتم مقارنة الارقام لاحقا). وقد اتخذ اتجاهها صعوديا منذ عام ١٩٨٠ ثم عاد الى الانخفاض في عام ١٩٨٦ متبعا للاتجاه الذي أخذه الدولار نظرا لارتباطه عمليا به في السنوات الثماني الاخيرة. وذلك كما يلي^(٧):

الرقم القياسي للدرهم حسب نموذج الصندوق (MERM) (١٩٨٠ = ١٠٠)

السنة	الرقم القياسي لسعر صرف الدرهم الفعلي (الاسمي)	نسبة التغير %
١٩٨٠	١٠٠,٠	
١٩٨١	١١٣,٧	١٣,٧
١٩٨٢	١٢٦,٤	١١,٢
١٩٨٣	١٢٩,٨	٢,٧
١٩٨٤	١٣٨,٨	٦,٩
١٩٨٥	١٤٢,٩	٣,٠
١٩٨٦	١١٧,٣	١٧,٩-
١٩٨٧	١٠٤,٦	١٠,٨-
١٩٨٨ الربع الأول	٩٧,٤	٦,٩-
١٩٨٨ الربع الثاني	٩٧,١	٠,٣-

ويلاحظ تأثير ارتباط الدرهم بالدولار إذ ارتفع الرقم في السنوات التي ارتفع فيها الرقم القياسي لسعر صرف الدولار الفعلي وانخفض معه أيضا حيث سجل رقم الدولار ١٤٦,٣ نقطة في عام ١٩٨٥ ثم عاد الى الانخفاض ليسجل ١٠٢,٨ نقطة في النصف الاول من عام ١٩٨٧ فقد انخفض الدرهم ليسجل ١٤٢,٩ نقطة في عام ١٩٨٥ ثم انخفض ليسجل ١٠٤,٦ في عام ١٩٨٧ في شهر يونيه من عام ١٩٨٨.

مقارنة أرقام الصندوق لسعر صرف الدرهم مع عملات أخرى:

فيما يلي جدولان يبينان حركة سعر الصرف الفعلي الاسمي للعملات الاجنبية الرئيسية وبعض عملات دول مجلس التعاون وذلك لأغراض مقارنتها مع حركة سعر الصرف الفعلي للدرهم.

سعر الصرف الفعلي (الاسمي) للعملات الرئيسية ^(٨) (١٠٠ = ١٩٨٠)					
السنة	الدولار	الين الياباني	المارك الألماني	الجنيه الاسترليني	الفرنك الفرنسي
١٩٨٣	١٣١,٢	١٢٠,٢	١٠٤,١	٨٩,٥	٧٩,٥
١٩٨٤	١٤١,٧	١٢٨,٢	١٠٣,٠	٨٥,٤	٧٦,٢
١٩٨٥	١٤٦,٣	١٣١,٠	١٠٣,٠	٨٥,٠	٧٧,٠
١٩٨٦	١١٧,٣	١٦٣,٠	١١٢,٠	٧٧,٨	٧٩,٠
١٩٨٧	١٠٢,٨	١٧١,٩	١١٨,٨	٧٦,٥	٧٩,٣
١٩٨٨ مارس	٩٤,٤	١٩٠,٢	١١٩,٤	٨٠,٩	٧٨,٤

ويلاحظ من هذا الجدول ارتفاع سعر صرف الدولار في السنوات ٨١ - ٨٥ ثم انخفاضه منذ بداية ٨٥ وخلال عامي ٨٦ و٨٧ كما هو معلوم. في حين ان سعر صرف الين استمر بالارتفاع طوال هذه الفترة وبصورة حادة في العامين الاخيرين، وكذلك المارك الألماني الذي في ظل انخفاض اسعار الجنيه والفرنك بقي أقوى عملة في نظام الصرف الاوروي. وبالنسبة لأسعار صرف كل من الجنيه والفرنك فقد تراجعت في الفترة ٨١ - ٨٥ ثم استمر الجنيه بالتراجع في السنتين اللاحقتين ولكن بدأ مركزه يقوى في عام ١٩٨٨ في حين بدأ الفرنك الفرنسي بالاستقرار والصعود ثانية.

وبالنسبة للدرهم فقد ارتفع أمام هذه العملات جميعا في الفترة ٨١ - ٨٥ ثم عاد الى الانخفاض بنسبة مختلفة منذ أوائل عام ١٩٨٥ بسبب ثباته مقابل الدولار منذ نهاية عام ١٩٨٠.

سعر الصرف الفعلي لعملات دول مجلس التعاون^(١)
(١٩٨٠ = ١٠٠)

السنة	درهم الامارات	ريال سعودي	دينار بحريني	ريال قطري	ريال عماني
١٩٨٣	١٢٩.٨	١٢٠.٩	١٢٥.٤	١٣٠.٨	٠.٢٧.٣
١٩٨٤	١٣٨.٨	١٢٥.٦	١٣٢.٩	١٤٠.٩	١٣٦.٠
١٩٨٥	١٤٢.٩	١٢٥.٢	١٣٧.٣	١٤٤.٧	١٣٩.٩
١٩٨٦	١١٧.٣	١٠٠.٩	١١٦.٧	١١٨.٢	٠١٠٣.٨
١٩٨٧	١٠٤.٦	٨٩.٢	١٠٥.٢	١٠٥.٥	٩١.٩
مارس ١٩٨٨	٩٧.٠	٨٣.٣	٧٩.٩	٩٧.٧	٨٤.٦

* تم تخفيض الريال العماني بنسبة ١٠٪ في بداية عام ١٩٨٦.

ويلاحظ من الأرقام التقارب الشديد بين الأرقام القياسية لسعر صرف كل من الدينار البحريني والريال القطري وبين تلك للدرهم وذلك نظرا لارتباطها جميعا بالدولار وتشابه نمط تجارتها الخارجية وبالتالي تثقل سعر الصرف والسلة الداخلة في احتساب سعر الصرف الفعلي. وبالطبع يلاحظ الانخفاض الشديد في الرقم القياسي لها جميعا (الدرهم والريال القطري والدينار البحريني) في عامي ١٩٨٦ و١٩٨٧ أما الريال العماني فقد سلك سلوكا قريبا من سلوك الدرهم والريال القطري والدينار البحريني حتى عام ١٩٨٥ ثم انخفض بنسبة أكبر نتيجة تخفيضه ١٠٪ مقابل الدولار في مطلع عام ١٩٨٦.

في حين ان تخفيض سعر صرف الريال السعودي أمام الدولار لعدد من المرات أدى الى انخفاض سعر صرفه الفعلي لمستويات أقل من التي كانت سائدة في عام ١٩٨٠. أما بالنسبة للدينار الكويتي والذي يرتبط بسلة عملات خاصة فان سعر صرفه الفعلي تعرض لتقلبات أقل من عملات دول المجلس الاخرى إذ انه لم يرتفع مع الدولار بشدة في ذروة ارتفاع سعر الدولار (عام ١٩٨٥)، وكانت نسب الانخفاض فيه بعد ذلك أقل من تلك في العملات الاخرى. (لا ينشر الصندوق أرقام الكويت في نشرة الاحصاءات الدولية التي تصدر شهريا عنه).

٢- أرقام بديلة لتلك التي يحتسبها الصندوق لسعر صرف الدرهم الفعلي

رقم على أساس سلة خاصة

اختيار العملات ووزن كل عملة

بالنظر الى ان الرقم القياسي الذي يحتسبه الصندوق لسعر الصرف الفعلي الاسمي يهدف الى قياس درجة المنافسة الدولية لصادرات الدولة المعنية فان التثقيل لهذا الرقم الذي يستند الى تجارة البلد مع عدد كبير من الدول الصناعية والنامية التي قد لا يكون للامارات علاقات تجارية مهمة معها. كذلك فان أهم صادرات دولة الامارات وهو البترول يسعر بالدولار، ومع ان لسعر البترول بالدولار أثر كبير على سعر صرف الدرهم إلا أن العكس غير صحيح إذ ان سعر صرف الدرهم لا يؤثر على تسعير البترول ولا على درجة المنافسة الدولية لصادرات الامارات من النفط.

لذلك كله يبدو من المنطقي ان لا ينظر لسعر صرف الدرهم الفعلي على انه يمثل الربح أو الخسارة في المنافسة الدولية للامارات بل يمكن ان يكون مقياسا عاما لاتجاه سعر صرف الدرهم ومؤشرا للاسعار المحلية. ان دولة الامارات تعتمد اعتمادا كبيرا على المستوردات لمقابلة مختلف احتياجاتها المحلية.

وعليه وللوصول الى رقم قياسي (خاص) لسعر صرف الدرهم الفعلي تم اختيار العملات التي تكون السلة التي يقيم فيها سعر صرف الدرهم بالاعتداد على حصة الدول المصدرة لدولة الامارات من اجمالي مستوردات الامارات. وقد تم احتساب متوسط الفترة ١٩٨٣-١٩٨٥ كأساس لحصة (وزن) كل دولة كشريك في التجارة (المستوردات)، وبالتالي دخلت عملة تلك الدولة بذلك الوزن في سلة العملات التي تم احتساب سعر صرف الدرهم المنقل بها. وتم على ذلك الاساس اختيار أكبر ثلاثة عشر مصدرا للامارات، وغطت المستوردات من هذه الدول ٧٥٪ من اجمالي مستوردات دولة الامارات وقد اعتبر سلوك العملات الاخرى غير الداخلة في السلة تمثل متوسط سلوك العملات الداخلة فيها، وأعطيت عملة كل دولة وزنا يتناسب مع ثقل مستوردات الامارات منها بالنسبة لاجمالي مستوردات الدولة.

الرقم القياسي لكل عملة :-

والخطوة التالية لاحتساب سعر الصرف الفعلي الاسمي المرجح بعد اختيار العملات الداخلة في السلة واعطاء وزن نسبي (تثقيل) لكل عملة هي القيام باحتساب الرقم القياسي لسعر صرف الدرهم مقابل كل عملة من هذه العملات بناء على سعر الصرف في سنة معينة تتخذ كسنة أساس، وقد تم اعتبار متوسط اسعار الصرف السائدة في عام ١٩٨٠ كأساس للرقم القياسي (الثانوي) بين الدرهم وكل عملة من عملات السلة وذلك عن طريق أخذ سعر صرف عملة وسيطة (Numeraire currency) وقد تم أخذ الدولار كعملة وسيطة لاحتساب اسعار صرف الدرهم أمام بقية العملات.

وقد تم على هذه الأسس التوصل الى الرقم القياسي لسعر صرف الدرهم مقابل كل عملة من عملات السلة الخاصة.

الرقم القياسي لسعر الصرف الاسمي الفعلي

ثم يتم ترجيح الرقم القياسي لسعر صرف الدرهم أمام كل عملة بالثقل المعين للعملة لنحصل على الرقم القياسي الفعلي. وهذا الرقم (المرجح بالمستوردات) يبين أثر تقلب سعر الصرف على كلفة الواردات^(١). وفي هذا الرقم يدلنا الارتفاع على انخفاض تكلفة الارتفاع على انخفاض تكلفه الواردات والارتفاع على ارتفاع تكلفه الواردات. وفيما يلي الرقم القياسي المحتسب.

الرقم القياسي لسعر الصرف الفعلي للدرهم			
السنة	١٩٨٠=١٠٠	التغيير	النسبي (%)
١٩٧٧	١٠٨,٦	—	—
١٩٧٨	٩٨,٢	—	٩,٦
١٩٧٩	٩٧,٣	—	٠,٩
١٩٨٠	١٠٠,٠	—	٢,٨
١٩٨١	١١٠,٩	—	١٠,٩
١٩٨٢	١٢٢,٦	—	١٠,٦
١٩٨٣	١٣١,٦	—	٧,٣
١٩٨٤	١٣٩,٠	—	٥,٦
١٩٨٥	١٤٤,٣	—	٣,٨
١٩٨٦	١١٩,٤	—	١٧,٣
١٩٨٧	١٠٥,٩	—	١١,٣

وسيتم التعليق على الرقم لاحقا.

مقارنة الرقم القياسي ^(١١) لسعر الصرف الفعلي الاسمي للدرهم المحتسب بطرق مختلفة			
السنة	الرقم من سلة خاصة مثقلة بالمستوردات	رقم الصندوق (MERM)	عملات سلة وحدة الحقوق مثقلة بالمستوردات
١٩٧٧	١٠٨,٦٠	—	١١٢,٣
١٩٧٨	٩٨,٢٠	٩٨,٧٠	٩٩,٢٠
١٩٧٩	٩٧,٣٠	—	٩٨,٠٠
١٩٨٠	١٠٠,٠٠	١٠٠,٠٠	١٠٠,٠٠
١٩٨١	١١٠,٩٠	١١٣,٧٠	١٠٩,٠٠
١٩٨٢	١٢٢,٦٠	١٢٦,٤٠	١٢٠,٩٠
١٩٨٣	١٣١,٦٠	١٢٩,٨٠	١٢٦,١٠
١٩٨٤	١٣٩,٠٠	١٣٨,٨٠	١٣٤,٨٠
١٩٨٥	١٤٤,٣٠	١٤٢,٩٠	١٣٧,٣٠
١٩٨٦	١١٩,٤٠	١١٧,٣٠	١١١,٨٠
١٩٨٧	١٠٥,٩٠	١٠٤,٦٠	—

يلاحظ من تطور الأرقام المختلفة - باختلاف طريقة الاحتساب - لسعر صرف الدرهم مايلي:

- ١- ان جميع الأرقام ارتفعت في السنوات ٨١-١٩٨٥ ثم عادت الى الهبوط بعد ذلك. ويفسر ذلك ارتباط سعر صرف الدرهم بالدولار وبالتالي سلك سلوكه تقريبا.
- ٢- ان اختلاف الرقم القياسي وخاصة عند هبوط الدولار وبالتالي هبوط الدرهم أمام الين الياباني والمارك الألماني على وجه الخصوص نابع من اختلاف الثقل المعين لهذه العملات. ففي الرقم المرتكز الى عملات سلة وحدة حقوق السحب الخاصة ولكنه مرجح بنسبة مستوردات الامارات من دول تلك العملات ونظرا لارتفاع ثقل الين والمارك في هذه السلة (نسبة المستوردات) فقط انخفض الرقم أكثر ووصل الى ١٠١,٦ نقطة في النصف الاول من ١٩٨٧، في حين انخفض بنسبة أقل من الطريقة حسب العمود الاول والتي تعطي ثقلا أكبر لعملات اخرى عند الين والمارك ووصل الى ١٠٥,٩ نقطة في عام ١٩٨٧. أما في طريقة الصندوق والتي تعتمد معادلة اخرى للاحتساب ويبدو انها تعطي وزنا أكبر للدولار والعملات الاخرى غير الين والمارك بالمقارنة مع الطريقتين الاخرتين فقد سنك الرقم القياسي للدرهم سلوكا أكبر الى سلوك الرقم القياسي لسعر صرف الدولار.

امكانية عمل رقم قياسي فعلي حقيقي :

سبق وان عرفنا سعر الصرف الفعلي الحقيقي بأنه سعر الصرف الفعلي الاسمي معدلا بالتغير النسبي في التكلفة او في الاسعار بين البلد المعني وبقية بلدان العالم. وبما ان الرقم الخاص بدولة الامارات العربية المتحدة لا يعني كثيرا بقياس الكلفة فان التغير في الاسعار هو المقياس المناسب لتعديل سعر الصرف الفعلي الاسمي. ولكن قياس الاسعار في الامارات غير دقيق فلا يوجد مسح أسرة متعلق بالاسعار وانما يتم الوصول الى التغير السنوي في الاسعار بصورة تقريبية بالاستناد الى عينة وزارة التخطيط للأسعار في ابوظبي واسعار السلع المصدرة للامارات من مصادرها. ومع تجاوز مسألة عدم دقة أرقام الاسعار في الامارات فقد تم الوصول الى الرقم القياسي لسعر الصرف الفعلي الحقيقي باستخدام أرقام الاسعار المتوفرة كالتالي:

السنة	التغير النسبي في الاسعار	الرقم القياسي لأسعار المستهلك	سعر الصرف الفعلي الحقيقي
١٩٧٧	٪٢٥	٦١	١٣٩,٤٠
١٩٧٨	٪١٥	٧٦	١٠٧,٣٠
١٩٧٩	٪١٥	٨٧	١٠٠,٢٠
١٩٨٠	٪١٥	١٠٠	١٠٠,٠٠
١٩٨١	٪١٥	١١٥	١٠٦,١٠
١٩٨٢	٪١٠	١٢٦	١١٥,١٠
١٩٨٣	٪ ١	١٢٧	١٢٧,٢٠
١٩٨٤	٪ ٤	١٣٢	١٣٩,٨٠
١٩٨٥	٪٢-	١٢٩	١٥٥,٩٠
١٩٨٦	٪ ٢	١٣١	١٣٢,٧٠
١٩٨٧	٪ ٤	١٣٦	١١٩,٠٠

ويظهر من الجدول أن أرقام سعر الصرف الفعلي الحقيقي ارتفعت بشكل ملحوظ في السنوات التي استقرت فيها الاسعار في الامارات أو تراجعت. وينسجم الاتجاه العام له مع الاتجاه العام لسعر الصرف الفعلي الاسمي مع انه يفترض ان تكون تقلباته أقل حدة.

التعليق على تطورات سعر الصرف الفعلي للدرهم:-

(١) تعرض سعر الصرف لتقلبات شديدة في الفترة ١٩٨٠ - ١٩٨٨ حيث ارتفع سعر الصرف الفعلي (الاسمية) خلال الفترة ١٩٨٠-١٩٨٥ بنسبة ٤٤,٣٪ ثم تراجع بنسبة ٣٢٪ من عام ١٩٨٥ وحتى الربع الثاني من عام ١٩٨٨.

وقد تكون الدولة استفادت من ارتفاع سعر الصرف في الفترة الاولى ١٩٨٠ - ١٩٨٥ وقللت من السلبيات في الفترة الثانية ١٩٨٥ - ١٩٨٨ الا ان لتقلبات سعر الصرف آثار سلبية^(١١) منها عدم استقرار حركة رأس المال والاسعار المحلية في الامد الطويل، وعدم استقرار التجارة الخارجية وصعوبة ادارة الاعمال في الاقتصاد الوطني. ولكن يجب أخذ العوامل المرتبطة بالسياسات الاقتصادية الاخرى بعين الاعتبار للحكم على ان سعر الصرف قد أصبح غير ملائم أم لا.

٢) ارتفعت القوة الشرائية الموازية للدرهم بنسبة ٥٥,٩٪ في الفترة ١٩٨٠-١٩٨٥ ثم انخفضت ٢٣,٧٪ في الفترة ١٩٨٦ - ١٩٨٧ .

وبالطبع فان الدولة استفادت في الفترة التي ارتفعت فيها القوة الشرائية للدرهم في الاسواق الخارجية حيث ساهم ذلك بمكافحة التضخم المستورد وبالتالي اجمالي التضخم المحلي الذي انخفض من مستويات تراوحت حول ١٥٪ سنويا في نهاية السبعينات الى مستويات منخفضة جدا حتى أصبح بالسالب (أي تراجعت الاسعار) في عام ١٩٨٥ .

أما في الفترة التالية وبالرغم من انخفاض القوة الشرائية بنسبة ٢٣,٧٪ في عامين فان تراجع سعر الصرف ترك آثارا سلبية طفيفة فلم ترتفع الاسعار المحلية في عامي ١٩٨٦ و١٩٨٧ بأكثر من حوالي ٥٪ سنويا. وقد خفف من تراجع سعر الصرف أمام العملات الرئيسية غير الدولار اضطرار المستوردين الى تخفيض هوامش أرباحهم للمحافظة على حجم معقول للطلب، كما ان الموردين (خصوصا اليابان) نجحوا في خفض تكاليفهم لامتناس جزء من الزيادة الكبيرة في سعر صرف الين الياباني .

كما ان المستوردين المحليين قد جدوا في البحث عن مصادر بديلة رخيصة للواردات وقد اتجهوا لدول جنوب شرق آسيا والتي لم ترتفع اسعار عملاتها أمام الدرهم في الفترة الاخيرة، كما توافقت ذلك مع حركة التصنيع النشيطة في تلك الدول والتي وفرت سلعا متنوعة ورخيصة بالمقارنة مع المستوردات من الدول الصناعية. وقد ارتفعت حصة دول جنوب شرق آسيا في اجمالي واردات دولة الامارات من ٨,٢٪ في عام ١٩٨٢ الى ١٥٪ في عام ١٩٨٧ نتيجة للأسباب المذكورة.

٣) ان ثبات سعر صرف الدرهم مقابل الدولار قد ساعد على تخفيض أعباء الانفاق المحلي في الوقت الذي تراجعت فيه الموارد الخارجية بالدولار هذا مع افتراض ان البديل كان يتمثل في رفع سعر الصرف أمام الدولار خاصة .

٤) لقد كانت إحدى الجوانب الايجابية لسياسة ثبات - سعر صرف الدرهم مقابل الدولار وانخفاضه أمام العملات الرئيسية الاخرى (انخفاض سعر الصرف الفعلي) ان استخدمت سياسة سعر الصرف كأداة للمساعدة في ترشيد الانفاق والاستيراد فارتفع اسعار المواد المستوردة لا بد وانها جعلت السلوك الانفاقي أكثر رشدا وخاصة فيما يتعلق بالكساليات او المواد الاستهلاكية غير الضرورية. وتظهر إيجابية هذه السياسة في انها

رافقت انخفاض الإيرادات الخارجية للدولة.

بالإضافة إلى زيادة قدرة الصناعات المحلية على المنافسة سواء في التصدير أو في الأسواق المحلية ولو بنسب بسيطة نظرا لارتفاع نسبة المواد الأولية المستوردة اللازمة للصناعة بالإضافة إلى العوامل الأخرى التي تحكم الطلب خلاف السعر.

وملخص القول أن الحكم على سياسة سعر الصرف لا يجب أن يركز فقد إلى النظرة الثنائية بين سعر صرف الدرهم وعملة أخرى واحدة (كالدولار) حتى ولو كانت هذه العملة ذات ثقل كبير في التعامل الخارجي، بل من خلال التقييم الشامل لتطور سعر الصرف الفعلي، كما يجب أن لا يركز إلى النظرة لمصلحة شريحة معينة من المجتمع دون غيرها كالمستهلكين فقط أو التجار فقط أو الحكومة فقط بل يجب أن يأخذ الحكم على سياسة الصرف وتطور سعر صرف العملة العوامل الكلية بمجمعتها وهذا ما تفعله السلطات النقدية الممثلة للحكومة التي تأخذ في الاعتبار العوامل الإيجابية والعوامل السلبية وتحاول دوما الموازنة بين الكفتين ويتحرك سعر صرف الدرهم - آخذين بعين الاعتبار كفتي العوامل المؤثرة - صعودا أو هبوطا. وعندما يبدو أن كفة العوامل السلبية ستتغلب من هبوط سعر صرف الدرهم مثلا فإن السلطات النقدية لا تبقى بالطبع في موقف المراقب فقط.

وأخيرا لا بد من ذكر أن المصرف المركزي انطلاقا من صميم عمله في تسيير سياسة سعر الصرف يتابع تطورات أسواق الصرف الدولية باستمرار. ولا بد من الذكر أن سياسة سعر الصرف في الدولة تأخذ بعين الاعتبار أيضا وبالإضافة - العوامل الموضوعية المؤثرة هدفا رئيسيا وهو التنسيق مع بقية دول مجلس التعاون التي تضع هذا الهدف في مركز الأهمية الكبرى في مجال سياسة سعر الصرف.

الهوامش

- (١) المصدر: تقارير سنوية مختلفة صادرة عن مجلس النقد لدولة الامارات قبل انشاء المصرف المركزي .
- (٢) بنك اليابان الصناعي - المسح الربعي - رقم ٧٠ - الربع الثاني من عام ١٩٨٧ .
- (٣) Elmar Koch Measurement of Effective Exchange Rates" - BIS Working Papers - No. 10, Sep. 1984, P.2.
- (٤) نفس المصدر ص ٢ و ٣ .
- (٥) Indicators of Real Effective Exchange Rates" - EBS/26/208 - P.2 - IMF Publication.
- (٦) Indicators of Real Effective Exchange Rates" IMF Document, No. EBS/87/124, June 8, 1987, PP. 1 & 2.
- (٧) Indicators of Real Effective Exchange Rates" IMF Documents, different issues.
- (٨) IMF Document No. ENS/87/193, Sept. 4, 1987.
- (٩) نفس المرجع السابق (صفحات مختلفة).
- (١٠) في بحث Rhombert: Indices of Effective Exchange Rates والمنشورة في دورية صندوق النقد الدولي التي تصدر ربعيا. Staff Papers, March 1976, P. 89
«ان سعر صرف العملات الاجنبية بالعملة المحلية والمركب الى حصة الدولة الشريكة في المستوردات (أي رقم قياس مثقل بالمستوردات والتي تنشره شركة مورغان غارانتى تراست) يقيس أثر مجموعة من التغيرات في اسعار الصرف على تكلفة الواردات بالعملة المحلية».
- (١١) تم احتساب رقم قياسي مرجع لسعر صرف الدرهم الفعلي بعملات سلة وحدة الحقوق للمقارنة فقط إذ ان الرقم المحتسب في العمود الاول تمثل السلة الداخلية فيه ٧٥٪ من المستوردات في حيث تمثل العملات في سلة وحدة الحقوق ٥٠٪ من مستوردات دولة الامارات .
- (١٢) التقرير السنوي لبنك التسويات الدولية لعام ١٩٨٦ ص ١٥١ .

المصادر

Effective Exchange Rate

Sources:

1. "The Measurement of Effective Exchange Rates", by Elmar Kock - BIS working paper - No. 10 - Sept. 84.
2. Indicators of Real Effective Exchange Rates, IMF publications. Issues no. EBS/87/124, EBS/86/208 and EBS/87/193.
3. "Real Effective Exchange Rate Indicators" by Edward Maciejewski, Staff papers - IMF Sept. 1983.
4. BIS Annual Report, 1986.
5. Staff Papers - IMF, Sept. 1976.
6. Staff Papers - IMF, Sept. 1979.
7. Japan Industrial Bank - Quarterly Survey - No. 70 2nd Qt. 1987.
8. تقارير مجلس النقد لسنوات مختلفة

الدكتور / حسن عبدالرحمن شبانه

النخيل

في دولة الامارات العربية المتحدة

صدق النبي المصطفى ﷺ اذ قال «ان قامت الساعة وفي يد احدكم فسيلة فان استطاع أن لا يقوم حتى يغرسها فليغرسها».

دولة الامارات العربية المتحدة تقع ضمن المدى الذي توجد فيه زراعة النخيل ونتاج التمور، حيث تتميز بجو حار وطويل صيفاً ومعدل هطول الأمطار قليل، خاصة خلال موسم الازهار ونمو وتطور الثمار. وإن زراعة النخلة كانت ولا زالت مألوفة ومعروفة لدى المواطنين منذ زمن طويل، وكان اعتمادهم على ثمارها وكافة أجزاء النخلة لسداد متطلباتهم الغذائية والانشائية والوقود وغيرها. إلا أن المساحة المستغلة وعدد أشجار النخيل كان قليلاً جداً عند مقارنته بواقع الحال في الوقت الحاضر ويرجع السبب الرئيسي لقلة المصادر المائية وكيفية استثمار المتيسر منها.

لقد أبدى المسؤولون وعلى رأسهم صاحب السمو الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان رئيس الدولة واخوانه أصحاب السمو أعضاء المجلس الأعلى للدولة اهتماماً بالغاً بالنخلة سواء بالتوسع في زراعتها. وانشاء البساتين الحديثة أو جلب أصناف من مختلف بقاع العالم لتجربة زراعتها. وقد رصدت أموال طائلة لاقامة مشاريع استصلاح الأراضي وانشاء أنظمة الري الحديثة لاستغلالها في زراعة بساتين النخيل، ناهيك عن المنتزهات والحدائق وشوارع المدن والطرق الخارجية والبيوت.

تتميز زراعة النخيل في دولة الامارات العربية بسعة انتشارها مقارنة بالزراعات الأخرى فهي تمثل نسبة عالية من المساحات المستغلة للزراعة، وتتميز هذه الزراعة أيضاً

نشر في العدد الأربعين - السنة العاشرة - اكتوبر ١٩٨٩م

بالتوسع السريع والطفرة الهائلة في اعداد حقول النخيل الحديثة وفي كافة مناطق الدولة حيث تشير الاحصاءات الى أن أعداد النخيل في عام ١٩٨٣ كانت ما تقارب - ٢, مليون نخلة في حين ارتفع عددها وأصبح ١٠,٦٧٠ مليون نخلة عام ١٩٨٨ وقد تعدى عدد النخيل هذا الرقم نتيجة التوسع في الزراعة خلال الموسمين المنصرمين. جدول(١) وهذا دليل صارح عن التوسع الكبير الذي حدث في واقع الزراعة.

ان هذه البساتين التي أنشئت حديثا وخلال السبع سنوات الماضية تتميز بنظام زراعي حديث، حيث المسافات المنتظمة بين الخطوط والنخيل وكذلك أنظمة الري الحديثة سواء القنوات المبطنة أو النافورات أو التقيط، اضافة الى اتباع أفضل التكنولوجيا في تنفيذ العمليات الزراعية الخاصة بزراعة النخيل وادامة البساتين، سواء فيما يتعلق بالتسميد أو التلقيح أو التركيس، أو الخف، والمكافحة والتعشيب والحراثة... وغيرها. وتتضمن بساتين النخيل أصناف عالية الجودة سواء كانت المحلية كاللؤلؤ، النغال، جش حبش، جش ربيع، جش جعفر، جش رعب، أو بوكيال أبو العذوق وشهلة وغيرها أو المستوردة كالخلاصي، البرحي، الخصاب والحنيزي والرزيز، خشكار، عين بقر، مسلي، هلاللي، نبتة سيف... وغيرها.

وتعتبر الأصناف الخلاصي والبرحي والخصاب والهلاللي ونبتة سيف واللؤلؤ لها الأولوية الأولى في المزارع الحديثة.

جدول رقم (١)				
نسبة النمو السنوي لأعداد النخيل للسنوات ١٩٨٣ - ١٩٨٨ في دولة الامارات العربية المتحدة				
المنطقة	أعداد النخيل عام ١٩٨٣	أعداد النخيل عام ١٩٨٨	النسبة الكلية للنمو خلال الفترة ١٩٨٨-١٩٨٣	نسبة معدل النمو السنوي
الجنوبية (العين)	٢٩٢٠٧٠	٤٢٢٠٠٠٠	١٤٤٥	٢٨٩
الوسطى	٣٩١٤٤٤	١٠٢٢٩٤٥	٢٦١	٥٢
الشرقية	٥٣٨٤٦٠	٨٣٧٨٤٩	١٥٦	٣١
الشمالية	٤٣٧٠٢٩	٥٨٩٣٥٦	١٣٥	٢٧
الغربية (أبو ظبي)	٢٣١٩٨٤	٤٠٠٠٠٠٠	١٧٢٤	٣٤٥
الاجمالي	١٨٩٠٩٨٧	١٠٦٧٠٠٥٠	٥٦٤	١١٣

وان وزارة الزراعة والثروة السمكية والدوائر التابعة لها وكذلك البلديات ودوائر الزراعة المحلية تقدم أفضل الخدمات في الارشاد ومتطلبات الزراعة الأخرى كالأسمدة ومواد مكافحة والمعدات وغيرها.

تحتل زراعة بساتين النخيل الحقول القريبة من المدن وكذلك الشوارع حيث ظاهرة تشجير الطرقات العامة وبمسافات طويلة بارزة وملفتة للنظر وتمثل نسبة لا بأس بها من مجموع أعداد النخيل وان واقع هذه الأشجار ممتاز من حيث العناية والمسافات والأصناف.

تتميز أيضاً أشجار النخيل في دولة الامارات العربية المتحدة بنموها الجيد السريع وانتاجها المبكر حيث أنها تبدأ بالانتاج في السنة الرابعة وأحياناً في السنة الثالثة ولمعظم الأصناف وهذا مغاير لما هو مألوف في مناطق أخرى من العالم، حيث وكما هو معروف أن النخيل تبدأ بالانتاج بعد 6-8 سنوات من زراعتها.

وان انتاجية النخلة عالية خاصة بالنسبة للزراعات الحديثة سواء بالنسبة لتكوين أعداد كبيرة من العذوق للنخلة الواحدة أو بالنسبة لمعدل وزن العذوق، وهناك نخيل يصل انتاجها الى نصف طن للنخلة الواحدة كالبرحي أو الخصاب أو الهلالي الباكستاني وغيرها. . وهناك بعض البساتين يصل معدل انتاج النخلة الواحدة 120 كغم، وان دل هذا على شيء انها يدل على العناية الفائقة التي يوليها أصحاب هذه البساتين في الري والتسميد والعمليات الأخرى المطلوبة لخدمة النخلة.

ان الطفرة الكبيرة والتوسع في زراعة النخيل وانتاج التمور خلال حقبة قياسية تعتبر مثلاً صارخاً يحدّث به ليس فقط في منطقة الخليج وانما على المستوى العالمي، حيث حققت الدولة توسعاً هائلاً في هذا المجال وقلصت الصحراء وغيرت شعار الزحف الصحراوي الى توسع في القطاع النباتي.

لا يخفى على الجميع ان للظروف المناخية ونوعية المياه ونسجه التربة الأثر البالغ على انتاجية النخلة ونوعية التمور. وكما هو معروف أن نسبة عالية من النخيل مغروسة في المناطق الساحلية التي تتميز بارتفاع الرطوبة النسبية الأمر الذي يتطلب التركيز على دراسة تأثير هذا العامل على نوعية التمور ومراحل نضجها وتأثيراتها الفسلجية على مراحل نضج الثمار واتخاذ التدابير العلمية في انضاج التمور وتحفيفها.

ففي المنطقتين الشمالية والشرقية والمناطق الأخرى القريبة من الساحل نجد ثمار بعض أصناف النخيل لا تصل الى مرحلة النضج التام (مرحلة التمر)، وان وصلت فان المحتوى الرطوبي لها يكون عاليا، مما يؤثر ذلك سلبا على نوعية الثمار والتعامل معها خلال عمليات التعبئة والتغليف والخزن. وتسبب الرطوبة النسبية العالية للجو والتي قد تصل إلى أكثر من ٩٠٪ خلال فترة نضج الثمار وتحوها من مرحلة الرطب الى مرحلة التمر أي المرحلة التي تبدأ الثمرة بفقدان جزء من وزنها بسبب فقدانها لرطوبتها (جفافها) الى عدم تمكنها من ذلك وتبقى محتفظة بمحتواها الرطوبي العالي مما ينجم عن ذلك سقوط هذه الثمار وينسب عالية واصابها بالتعفن والتخمر. ونجد بصورة عامة الثمار تتساقط قبيل جنيها مما يؤدي الى تلفها وفقدان قيمتها التسويقية وفي بعض المناطق المتميزة بارتفاع الرطوبة النسبية خلال فترة نضج الثمار تعتبر هذه الظاهرة سبب رئيسي في عدم نجاح انتاج التمور رغم نجاح زراعة النخيل فيها.

لذا تتطلب الضرورة بذل المزيد من الجهد العلمي لدراسة هذه المشكلة ووضع الحلول العلمية الصحيحة لها، كاجراء عمليات الانضاج الصناعي بعد اكتمال نمو الثمرة أي وصولها الى مرحلة البلوغ (Maturation).

كما بينت سابقا أن بسايتين النخيل في دولة الامارات العربية المتحدة تتميز بحدائة أنظمة الزراعة واستخدام التقنيات المعاصرة في ادامتها. وبدأت الدولة بانتاج كميات كبيرة من التمور تتزايد عام بعد آخر نتيجة لبدىء الزراعات الحديثة بالانتاج حيث سيمثل حاصل النخيل أعلى انتاج زراعي في الدولة. وبغية استثمار هذا الحاصل بشكل اقتصادي يعود على المنتج والعاملين في هذا القطاع بالفائدة المرجوة، ولتشجيع المزارعين لزيادة الاهتمام والعناية ببساتينهم والتوسع في زراعة النخيل الذي يعتبر المحصول النباتي الأمثل في المنطقة كونه تجود زراعته فيها ولحاجاته المائية المعقولة، بات من الضروري ايجاد المنافذ ذات الجدوى العالمية في استثمار التمور والحصول على أكبر مردود ممكن. ولهذا فاننا سنلقي الضوء باسهاب على صناعات التمور ومخلفات النخيل في الوطن العربي للاستفادة من هذه التجارب في مجال صناعات التمور في الدولة.

صناعات التمور ومخلفات النخيل في الوطن العربي

يتصدر الوطن العربي دول العالم في زراعة النخيل وانتاج التمور، كونه يتمتع

بظروف مناخية مؤاتية وترب مناسبة وعوامل اخرى لنجاح هذه الشجرة في الزراعة والانتاج، والنخلة شجرة الصحراء وفاكهتها، تبيأت لمقاومة ظروف الجفاف وندرة المياه العذبة وحرارة الجو القاسية خلال موسم الصيف وانخفاض الرطوبة النسبية وظلت شائعة في أعماق الصحارى والواحات.

وعرفت هذه الشجرة في المنطقة منذ بدأ التاريخ المدون سواء في حضارات وادي الرافدين أو في مصر او الجزيرة العربية وارتبطت هذه الشجرة بتاريخ الامتين العربية والاسلامية، وحتى مطلع القرن الحالي كانت زراعة النخيل والاهتمام بها واكثارها والعناية بها محطة انظار كافة المعنيين في هذا المجال.

تشكل النخيل محورا اساسيا في البنية الزراعية للوطن العربي وتلعب التمور دورا هاما في الامن الغذائي، ولا تقتصر اهمية النخيل على ثمارها وما تحتويه من مواد غذائية عالية القيمة وانما على اهميتها ايضا في الحد من ظاهرة التصحر لما تتسم به هذه الشجرة من مقومات نباتية لنجاح زراعتها في المنطقة وتأثيرها على التوازن البيئي واستخدامها كغطاء لحماية الكثير من المحاصيل الزراعية، اضافة الى استخدام الاجزاء الاخرى كمواد اولية في الكثير من الصناعات.

صناعات التمور تقنية نمت وترعرعت في بلدان الوطن العربي ومنذ زمن قديم فصناعة عسل التمر (الدبس) وادخال التمور في المعجنات وحلويات التمور وغيرها كانت ولا زالت معروفة ومألوفة لدى المواطن العربي الا ان تطوير هذه الصناعة وادخال التقنيات الجديدة والتوسع فيها ظل دون المستوى المطلوب بسبب واقع المستوى التقني والاعتماد على الدول الصناعية في هذا النشاط.

ان صناعة التمور وخاصة فيما يتعلق بالتعبئة والتغليف تلعب دوراً اساسيا في رفع اسعارها وبالتالي زيادة ارباح المنتجين والذي بدوره يحفز اهتمامهم وعنايتهم في النخلة والانتاج ويرفع من مستوى هذا القطاع، لقد برزت في الاونة الاخيرة اهتمامات واضحة لهذه الثروة وانشأت العديد من المشاريع الصناعية التي تعتمد التمور واجزاء النخلة الاخرى كمادة خام رئيسية فيها، لقد تضمنت هذه الدراسة واقع حال صناعات التمور في بلدان الوطن العربي وطاقتها الانتاجية واهمية هذه الصناعة.

استهلاك التمور :

مجموع الانتاج العالمي للتمور يبلغ ٢,٧ مليون طن والوطن العربي وحده ينتج ٢,١٨

مليون طن، وان هذا الانتاج الكبير يستهلك بالاشكال التالية :

أولاً :

الاستهلاك المباشر لثمار النخيل في مرحلتي البسر (الخلال) والرطب وتشمل كافة الاصناف التي تتميز بمواصفات خاصة منها انخفاض المادة التيننية في جزء الثمرة غير الناضج اي في مرحلة البسر (الخلال) وحلاوتها والطعم المقبول لدى المستهلك، إضافة الى مقدار حاجة المستهلك لها في تلك المرحلة، هذا وان المواطن العربي يرغب استهلاك التمور في مرحلتي النضج المذكورتين وخاصة مرحلة الرطب ويفضلها احياناً على استهلاكها في مرحلة النضج التام (مرحلة التمر).

ويمثل نسبة استهلاك التمور بشكل بسر (خلال) ورطب ما يقارب ٤٠٪ من مجموع الانتاج في الوطن العربي وتعباً لثمار عادة بعبوات مختلفة الاشكال والاحجام تصنع غالباً من خوص النخيل وجريده واغصان الاشجار المختلفة وبعض العبوات البلاستيكية وتسوق محليا حيث الاسواق في مواسم الرطب تكون مليئة بهذه الثمار الطازجة والغنية بمحتواها الغذائي ولقد اجريت عدد من الدراسات لحزن ثمار النخيل في مرحلتي البسر (خلال) والرطب ولاصناف مختلفة وتم التوصل الى تشييت الظروف المناسبة لحزنها وعرض هذه الثمار (البسر والرطب) في غير موسمها وستحدث عن هذا الموضوع بشكل تفصيلي.

خزن الرطب بالتبريد والتجميد :

برزت في الآونة الأخيرة تقنية خزن الرطب وعرضه في غير موسم، ويفضل المستهلك المحلي والعربي عموماً ثمار النخيل التي يكون محتواها الرطوبي عالي نسبياً عند نضجها، وان مرحلة الرطب وهي المرحلة الثالثة من مراحل نمو ونضج ثمار النخيل تعتبر من الفواكه اللذيذة والمرغوبة من قبل المستهلك.

وتتميز ايضاً ثمار النخيل في هذه المرحلة بقيمتها الغذائية المفيدة للانسان لاحتوائها على السكريات الاحادية الذي يشكل الجزء الاعظم منها الكلوكوز والفركتوز وفيتامينات وحوامض أمينية ضرورية للصحة.

وللاسباب المذكورة اعلاه، فان حفظ الثمار او خزنها ثم عرضها في الاسواق في غير موسمها سيكون لها مردودات اقتصادية وتسويقية كبيرة، وان اسعار الثمار ستكون

عالية جدا عند مقارنتها بسعرها في مرحلة النضج التام (التمن) هذا بالإضافة الى ربح المزارع عند تسويقه الرطب بسبب زيادة الوزن الناتج عن ارتفاع المحتوى الرطوبي في ثمار الرطب عما هو عليه في مرحلة التمر، وتراوح هذه الزيادة بين ٢٥-٣٥٪ من وزن الثمرة وحسب الصنف، ومن مزايا تخزين وتسويق الرطب هي التخلص من الحشرات المخزنية والآفات الأخرى التي تصيب الثمار في مرحلة نضجه الأخيرة. وتنوع الصادرات وتنشيط حركة السوق بسلع منتجة محليا، ومدته بتمور طازجة عالية الجودة وخلق منافذ جديدة لتصريف واستهلاك التمور.

ان ثمار النخيل في مرحلة الرطب يمكن تخزينها خزنا مبردا او مجمدا كما هو الحال بالنسبة لمعظم ثمار انواع الفاكهة الأخرى. وان اصناف التمور تتباين فيما بينها في قابليتها الخزن والظروف الملائمة لخزنها، وعليه يتطلب دراسة كل صنف على حده لتحديد الظروف الملائمة لخزنه.

عند ادخال الرطب الى المخزن المبرد التي تكون فيه درجة الحرارة ٣-١٠ درجة مئوية تحت الصفر يجب مراعاة ما يلي:

قطع العذوق كاملة عندما تصل الى مرحلة متقدمة من الرطب، وعادة يمكن تحديد ذلك اما بالعين المجردة وعندما تصل نسبة الثمار التي هي في مرحلة الرطب ٥٠٪ فاكثر أو بواسطة جهاز بسيط يدوي (جهاز قياس نسبة السكريات) ولا يجوز جمع الثمار وخزنها ما لم تصل نسبة السكريات المقروءة بواسطة هذا الجهاز الى ٤٥٪ فأعلى.

وعند قطع العذوق تنزل من النخلة وتقطع شماريخها بواسطة المقص تحت النخلة مباشرة أو تجمع في منطقة قريبة من مخزن التبريد وتجري عمليتي تقطيع الشماريخ وتعبئتها في العبوات الخاصة التي تختلف سعتها من ١-٥ كغم.

ومن المفضل تخفيض درجة حرارة الثمار قبل ادخالها مباشرة الى المخزن المبرد، ويلاحظ أيضا أن تكون الثمار المعبأة نظيفة خالية من التشوهات وتزال الثمار التي هي في مرحلة الخلال (الكمري) والثمار المتضررة ميكانيكيا. وتجمع الثمار من نخيل سليم وبحالة جيدة، ويفضل ان تكون الثمار قد جئيت من نخيل حديث العمر (نشو). ويجب عدم خزن الثمار من النخيل المصاب بالدوباس أو بالعناكب. وان العناية الفائقة في التعامل مع الثمرة والمحافظة عليها سليمة داخل العبوة سيزيد من القابلية الخزنية ونوعيتها بعد الخزن.

اثاء عملية خزن الثمار، يجب فحصها كل ١٥ يوم للتأكد من سلامتها وعدم اصابتها بالفطريات، كذلك يجب التأكد من استمرارية الكهرباء لتشغيل مكائن التبريد، وان تكون هناك مولدات كهربائية احتياطية في حالة توقف المصدر الكهربائي الرئيسي.

وتكون الطاقة الفعلية لخزن الرطب في مخازن التبريد ثلث طاقتها المطلقة وعليه يجب أخذ هذه المعلومة بنظر الاعتبار عند الخزن.

لقد تمت دراسة الجدوى الاقتصادية لخزن الرطب وقدمت العديد من الدراسات في هذا المجال واكدت هذه الدراسات جدوى هذا النشاط وتوجد حالياً الكثير من مخازن التبريد ذات طاقات خزنية عالية في العراق وتصدر منه كميات كبيرة الى الاردن ودول الخليج، وبدأت بعض الدول الخليجية بانشاء مثل هذه المخازن واصبحت ثمار النخيل في مرحلة الرطب متوفرة في الاسواق في غير موسمها خاصة في شهر رمضان المبارك.

ثانياً :

استهلاك ثمارالنخيل في مرحلة النضج التام (التمر): حيث يتم تعبئتها بعبوات بسيطة كالحصاف وجلود الحيوانات والصفيح واكياس الجوت والبلاستيك وبدون أية معاملة ويتم استهلاكها من قبل اسواق ذات القوة الشرائية الضعيفة سواء في الداخل أو في الخارج، وتشمل هذه التمور غالباً اصناف الدرجة الثانية وان هذه التعبئة تمثل ايضاً الجزء الاعظم من انتاج تمور الوطن العربي المعبئة.

أما التمور الممتازة والتي قد تطلبها الاسواق العالمية ذات القوة الشرائية العالية كاسواق اوربا وامريكا فيتم تجهيز هذه الاسواق بعد ان تجري على التمور العمليات التالية :

١- الاعناء الشديد بعمليات الجني والنقل الى مصانع معاملة وتعبئة التمور، حيث يتم نقلها بواسطة صناديق حقلية مختلفة السعة (١٥-٢٥كغم).

٢- تبخير التمور لقتل الحشرات خاصة حشرة عث التين اولا بأول، ومن ثم اما يتم خزنها مؤقتاً لحين تصنيعها او ارسالها فوراً الى ردهة الانتاج حيث يتم الغسل والتشيف والتدريج وعزلها من الشوائب والثمار غير الناضجة . الخ.

٣- ضبط المحتوى الرطوبي المناسب للثمار (١٨-٢٢٪) وحسب متطلبات الانتاج فالثمار الحافاة يمكن زيادة المحتوى الرطوبي لها بطريقة التبخير اذ تعرض الثمار لبخار الماء تحت درجة حرارة غير مرتفعة أو تخفيض المحتوى الرطوبي بواسطة الغرف الخاصة.

٤- تلميع الثمار وهناك طرق عديدة ومنها استخدام المحاليل السكرية.

٥- بعد معاملة الثمار لتحسين جودتها وحسب متطلبات الاسواق يبدأ بعملية التعبئة والتغليف سواء بعبوات كبيرة من الكارتون أو البلاستيك أو الصفيح أو الخشب، أو عبوات صغيرة مختلفة الاشكال والتكوين وتكون التمور فيها اما مرصوفة او مضغوطة بالنوى، او منزرعة النوى، واحيانا تحشى بفواكه النقل (اللوز، الجوز، الفستق... الخ).

ان انتشار هذه المكابس في الدول العربية واعدادها موضحة في الجدول رقم(٢)
ان التمور المعاملة والمعبئة وفق الاساليب الفنية الحديثة مخصصة للاسواق ذات القوى الشرائية العالية ولا تمثل سوى ١٠٪ من مجموع الانتاج العربي للتمور.

ثالثاً :

ان جزء من التمور يستهلك كمادة خام للعديد من الصناعات الغذائية كصناعة الدبس والخل والكحول الاتثيلي والحلويات والمعجنات... وغيرها وحيث ان الجمهورية العراقية تمثل مركز الريادة في صناعة التمور ومشتقاتها، حيث يستغل ما لا يقل عن مئة الف طن سنويا في الصناعات المذكورة آنفاً، وتعتمد هذه الصناعات اساساً على تصور صنف الزهدى الذي يكثر انتاجه في العراق حيث يمثل ٦٧-٧٠٪ من مجموع انتاج تمور الجمهورية العراقية.

رابعاً :

تمور الدرجة الثالثة وهي التمور التي تحوي نسبة عالية في الغالب ثمار متضررة مشوهة، غير كاملة النضج أو القديمة ولكونها غير ملائمة لاغراض الكبس والتعبئة المحسنة وصناعات مشتقات التمور، لذلك فانها تخصص في العادة لاغراض العلف الحيواني، حيث تخلط مع مخلفات زراعية او تستهلك كعليقة للحيوانات مباشرة، وتمثل هذه التمور نسبة ٢٠٪ من مجموع الانتاج.

ان الجدول رقم (٣) يوضح الاصناف التجارية وبلدان انتشارها ونوع العبوة التي تصدر بها هذه التمور مع ذكر الاسواق التي تستوردها وكميات استيرادها ويتضح من الجدول ان صنف الزهدي هو اكثر الاصناف تصديرا ومعظمه يصدر الى الاسواق الاسبوية حيث تتراوح الكميات التي تصدر سنويا بين ١٥٠-٢٠٠ الف طن وان الصنف ذكلة نور الشائع في الجزائر وتونس يصدر معظمه الى دول اوروبا.

جدول رقم (٢) مشاريع صناعة وتعبئة التمور في الوطن العربي			
الدولة	العدد	الموقع	النشاط
الجزائر	٧	بسكرة، الطولكة، الواد الجامعة، توغرت، وركلة .	استلام التمور الخام ومعاملتها وتعبئتها بعبوات مختلفة والخزن المبرد .
المغرب	٢	زكورة، الراشدية	استلام التمور الخام ومعاملتها وتعبئتها بعبوات مختلفة والخزن المبرد .
تونس	٢	تونس هناك عدد من المكابس الصغيرة، توزر	استلام التمور الخام ومعاملتها وتعبئتها بعبوات مختلفة والخزن المبرد .
ليبيا	٢	الهون، الخمس	استلام التمور الخام ومعاملتها وتعبئتها بعبوات مختلفة والخزن المبرد زائد مشروع انتاج عسل التمر/دبس
مصر	٥	الجيزة، الوادي الجديد . . .	استلام التمور الخام ومعاملتها وتعبئتها بعبوات مختلفة .
السودان	١	الكريمة .	تعبئة + معمل لانتاج الكحول الانثيلي .
اليمن الديمقراطية	١	سيون في وادي حضرموت + تحت الانشاء في وادي حجر .	استلام وتعبئة وتغليف .

تابع جدول رقم (٢)

الدولة	العدد	الموقع	النشاط
سلطنة عمان	٢	نزوة، رستاق.	استلام وتعبئة وتغليف، خزن مبرد.
الامارات العربية المتحدة	١	العين.	تعبئة وتغليف.
البحرين	١	ميناء سلمان.	استلام ومعاملة وتعبئة التمور بعبوات زائد انتاج الدبس والحزن المبرد.
المملكة العربية السعودية	٥	الهفوف، المدينة المنورة.	استلام وتعبئة وتغليف وخزن مبرد.
العراق	١٠	بغداد، البصرة، الحلة كربلاء، الشامية، بعقوبة النعمانية، الخالص، الهندية . . .	استلام وتعبئة وتغليف وخزن مبرد + معامل الدبس والحل والكحول، السكر السائل خميرة التوريلا.

ان الطاقة الفعلية لكل مشروع يتراوح بين مئات الاطنان الى آلاف الاطنان من التمور.

جدول رقم (٣)

أصناف التمور التجارية ونوع التعبئة والدول المصدر اليها.

صنف التمر	بلد المنشأ	نوع العبوة	الاسواق المستهلكة	كمياتها بالألف طن
زهدي	العراق	أكياس كارتون، عبوات صغيرة	آسيا، وافريقيا، اوربا امريكا.	٢٠٠-١٥٠
حلاوى وسائر	العراق	صناديق خشبية وكارتون وعبوات صغيرة.	امريكا، اوربا	١٥-١٠
جيجاب، بريم	العراق	خلال مطبوخ اكياس كبيرة	اهند، سيلان	١٠-٨
دكلة نور	الجزائر تونس	كارتون مختلفة الاحجام	اوربا، وبعض دول الخليج العربي.	٢٠-١٥

تابع جدول رقم (٣)

كمياتها	الاسواق المستهلكة بالألف طن	نوع العبوة	بلد المنشأ	صنف التمر
٦-٤	الهند.	عبوات، اكياس، خلال مطبوخ	سلطنة عمان	مببلي، بونارتنجا
١-٠,٥	دول الخليج العربي بريطانيا	عبوات مختلفة صغيرة	سلطنة عمان	فرض
٢-١	دول الخليج العربي ودول اخرى (معونات غذائية).	عبوات مختلفة كبيرة وصغيرة.	المملكة العربية السعودية	خلاص، رزيز، شبيبي، صلاتي
٠,٥-٠,٢	دول الخليج العربي اوروبا.	بشكل رطب عبوات مختلفة الحجم.	مصر السعودية	ساماني، زغلول شبيبي، صلاتي
١,٢-١	أوروبا	عبوات كبيرة.	المغرب	بوسة حمى، جهل.
٢٥٥,٧-١٨٩,٧				المجموع

الصناعات التحويلية للتمور:

تستهلك التمور كمادة خام في كثير من الصناعات الغذائية، نظرا لما تحتويه هذه الثمرة من نسب عالية من السكريات تتراوح بين ٧٠-٨٠٪ من وزنها الرطب وتعتبر من اغنى ثمار الفاكهة بهذه المادة.

وان عمليات التصنيع التحويلي للتمور والتي تشمل صناعة الدبس والخل والكحول وما شابه لم تتعامل معها تفصيليا سوى الجمهورية العراقية، ان ادخال التقنية في صناعة التمور تم حديثا في بعض الدول العربية. وفيما يلي وصف عام لكل من هذه الصناعات:

عسل التمر (الدبس):

ينتج عسل التمر (الدبس) بطرق تقليدية في العراق ودول الخليج وتعتبر كافة اصناف التمور صالح لانتاجه وعادة يمكن توظيف الاصناف الاكثر انتشارا في الاقطار العربية كالزهدي في العراق والخلاص والخنيزي وبكيرة والفرض في الخليج والسيوي في

مصر والبركاوى في السودان والفرس في تونس .
في الفترة الاخيرة انشأت معامل حديثة تعتمد على تكنولوجيا متقدمة وبشروط صحية لانتاج الدبس المحسن في كل من العراق والجمهورية الليبية وهناك وحدة انتاجية صغيرة للدبس في معمل التمور في البحرين وتنوى بعض الدول انشاء مشاريع مماثلة في كل من سلطنة عمان والسعودية والامارات العربية المتحدة واليمن الديمقراطية ومصر .
ومن الجدير بالذكر ان العراق وباعتباره اكبر دولة منتجة لعسل التمر فان الطاقة الانتاجية تتجاوز العشر الاف طن يستهلك معظمها محليا وتصدر كميات قليلة تقارب ألف وخمسمائة طن الى كل من الاردن والجمهورية العربية السورية ولبنان وبعض دول الخليج واوربا ومن المتوقع ان يزداد انتاج عسل التمر في العراق حيث باشر معمل السكر السائل في الهندية في العراق بانتاج الدبس المحسن ايضا .

السكر السائل :

ان صناعة السكر السائل تشابه صناعة الدبس الى حد بعيد عدا خلو المنتج من الشوائب غير السكرية ولذلك فان المنتج يكون فاتح اللون عديم الرائحة وان تركيز السكر السائل التجاري يتراوح بين ٧٥-٨٠٪ من المواد الصلبة الذائبة، لقد تم انشاء معمل في الجمهورية العراقية مؤخرا بطاقة انتاجية قدرها (٤٥) الف طن من التمور، الا ان المعمل تحول في الفترة الاخيرة لانتاج عسل التمر.

البروتين النباتي (خميرة التوريل):

الاتجاهات الحديثة في استخدام التمور كمادة اولية في انتاج البروتين المركز نتيجة للحاجة المتزايدة للبروتين في العالم تصل نسبة البروتين في خميرة التوريل النامية على التمور الى ٤٨٪ تقريبا، وتشير الدراسات الى امكانية استخدامها كمصدر للبروتين في علائق الدواجن وغيرها .

الخل :

تعتبر صناعة الخل من التمور من الصناعات القديمة والمعروفة في العديد من الدول العربية، حيث تتم صناعته في البيوت بطريقة بدائية ولقد أنشأت في الجمهورية

العراقية معامل حديثة لانتاج الخل وبطرق فنية تعتمد على تخمير السكر من التمور وتحويله الى كحول اثيلي، ثم اكسدته الى حامض الخليك وان طاقة المشروع ٢ الف طن. تسوق كميات من هذا الانتاج الى بعض الدول العربية والاوربية.

منتجات العلف الحيواني:

كما أسلفنا ان التمور غير الصالحة للكبس والتعبئة وللتصنيع عادة تستخدم في علائق الحيوانات، وهناك عدد من المعامل الأهلية في الجمهورية العراقية تقوم بطحن النوى ويستخدم كعلف للحيوان، وتشير الدراسات الى امكانية استخدام هذه المواد في علائق تسمين الاغنام والابقار.

صناعات المعجنات والحلوى:

تستهلك التمور مع المعجنات في كثير من الصناعات المحلية وان كثيرا من العوائق تقوم بتصنيع هذه المعجنات في بيوتهم ويتفنون في انتاجها وتستخدم في العديد من المناسبات وكذا هو الحال لانتاج انواع الحلوى من التمور.

الصناعات السيللوزية:

تنتج النخلة سنويا ٨-١٠ سعفات يحف بالمقابل نفس العدد وهناك العذوق واغلفة الطلع والليف يمكن استخدام هذه المواد بعد تقطيعها كعلف حيواني او سهاد عضوي أو في صناعة الخشب والورق، وفي العراق معمل يعتمد على سعف النخيل في صناعة الخشب المضغوط.

ان استخدام التمور كمادة أولية في العديد من الصناعات اخذ في الاونة الاخيرة في النمو وبدأت الدول المنتجة للتمور تفكر في تصريف انتاجها اضافة الى الاستهلاك المباشر لأستخدامه في تصنيع وانتاج بعض المواد المرغوبة لدى المستهلك المحلي والاجنبي كعسل التمر والخل والكحول والمعجنات والحلويات وغيرها مما يخفف الضغط على استهلاك التمور بشكله المباشر الطازج.

المصادر

- ١- د. حسن شبانة ١٩٨٩ بعض المسارات لتطوير واقع النخيل وانتاج التمور في دول الخليج / الندوة العلمية الدولية لبحث وسائل النهوض بالزراعة العمانية / مسقط.
- ٢- د. بهاء شبر ١٩٨٩ اتصالات شخصية.
- ٣- د. حسن شبانة ١٩٨٨ صناعة وتسويق منتجات النخيل والتمور داخل وخارج البلاد العربية / ندوة اكنار ورعاية النخيل في الوطن العربي / العين.
- ٤- الاتحاد العربي
للمصناعات الغذائية
١٩٨١ وقائع المؤتمر العربي الاول للنخيل والتمور بغداد.
- ٥- المنظمة العربية للتنمية
الزراعية ١٩٨١ نظرة تاريخية للواقع الحالي للنخيل والتمور ومتطلبات الامن الغذائي العربي / وقائع المؤتمر العربي الاول للنخيل والتمور / بغداد.
- ٦- عوض مصطفى ١٩٧٨ مصادر جديدة للبروتين / مجلة الثروة الزراعية العدد ٥٠.
- ٧- عبد الجبار بكر ١٩٧٢ نخلة التمر بغداد.

جواد عبدالكريم حسن

منتجات الدواجن

بدولة الامارات العربية المتحدة

واقع الانتاج الحالي وصافي الواردات

المقدمة

تندرج لحوم الدواجن والبيض ضمن قائمة السلع الغذائية الاستراتيجية على صعيد الوطن العربي. فهاتان السلعتان تشكلان جانباً مهماً ويكاد يكون يومياً من مشتريات المستهلكين على اختلاف مستوياتهم المعيشية وهذا ما تعكسه المؤشرات المتصاعدة عن حجم الطلب المتزايد لهاتين المادتين والذي يغطي في غالبية الأقطار العربية من خلال الاستيراد من مناشيء أجنبية مختلفة، حيث تتحمل هذه الأقطار أعباء مالية كبيرة. وعليه فإن الحاجة أصبحت ملحة لمعالجة العجز الحاصل من الفجوة الواسعة بين واقع الانتاج العربي وحجم الطلب المتزايد وهذا مرتبط بالأساس بمستوى وطبيعة التنسيق والتكامل العربي وإيجاد أفضل السبل والأساليب لإيجاد مشاريع عربية قائمة على أحدث المستلزمات والتقنيات، وتعميق التعاون بين المنظمات والمؤسسات النوعية العربية المتخصصة ومراكز البحوث والتطوير لدعم هذا القطاع وتنشيطه وذلك من خلال تبادل الخبرات والتجارب. وتطوير التجارة البينية العربية في هذا المجال واعتماد أفضل المواصفات والمقاييس في عمليات الانتاج والتعبئة والحفظ والتسويق والنقل ... إلخ.

وقد استطاعت دولة الامارات العربية المتحدة وبدافع الرغبة في تحقيق اكتفائها الذاتي من الدواجن والبيض ان تحقق تطوراً ملموساً في هذا المجال خلال السنوات العشر الماضية حيث توجه العديد من المستثمرين إلى انشاء مزارع عصرية كبيرة لانتاج الدواجن والبيض بمساعدة وترشيد الأجهزة الزراعية المعنية بالدولة، وهذه المزارع في تطور مستمر من حيث الانتاج واستخدام المستحدثات من الوسائل والمعدات التكنولوجية، وقد اعطت هذه المزارع مردوداً ايجابياً أسهم في سد جانب كبير من حاجة الطلب المحلي وتوجه العديد منها للتصدير واستطاعت مزارع الدواجن المحلية منافسة المنتجات المستوردة وذلك بكسب ميل المستهلك رغم فارق السعر وذلك لما يتميز به الانتاج المحلي من مواصفات جيدة وخاصة طريقة الذبح ومواعيد الانتاج وطريقة العرض والتوصيل للمستهلك.

نشر في العدد الثالث والأربعين - السنة الحادية عشرة - يوليو ١٩٩٠م

نظرة شاملة حول واقع الانتاج والاستيراد والتصدير العربي من لحوم الدواجن

والبيض

تشير البيانات الاحصائية^(١) الى أن كمية الانتاج العربي من لحوم الدواجن بلغت عام ١٩٨٧م حوالي ١٣٦٦ الف طن ارتفعت عام ١٩٨٨م الى نحو ١٤٣٨ الف طن اي بنسبة زيادة طفيفة شكلت نحو ٥,٣٪ فقط وقد جاءت جمهورية مصر العربية في مقدمة الاقطار العربية في انتاج لحوم الدواجن عام ١٩٨٨م اذ بلغ انتاجها حوالي ٣٨٧ الف طن اي ما نسبته ٢٧٪ تقريبا من اجمالي الانتاج العربي في تلك السنة، وقد جاءت المملكة العربية السعودية في المرتبة الثانية من حيث الانتاج اذ بلغ انتاجها نحو ٢٠٩ الف طن اي بنسبة ١٤,٥٪ من الانتاج العربي يليها من حيث الاهمية كل من العراق حيث بلغ انتاجه حوالي ١٨٠ الف طن والمملكة المغربية التي بلغ انتاجها في تلك السنة حوالي ١٥٨ الف طن وبذا فان هذه الاقطار الاربعة قد انتجت حوالي ٩٣٤ الف طن من مجموع الانتاج العربي مكونة نسبة قدرها ٦٥٪ تقريبا. اما بالنسبة للاستيرادات العربية من لحوم الدواجن فقد بلغت عام ١٩٨٧م حوالي ٤٦٢٣١١ طن قيمتها الاجمالية بلغت نحو ٤٧٠٨٥٠ الف دولار امريكي. وبلغت كميات لحوم الدواجن المصدرة عام ١٩٨٧ حوالي ٢٠٠١٣ طن قيمتها الاجمالية بلغت حوالي ٢٩٨٩٥ الف دولار امريكي.

كما تقدم تبين لنا ان الاستهلاك الظاهري العربي من لحوم الدواجن قد بلغ عام ١٩٨٧ حوالي ١٨٠٨٢٩٨ طن وان نسبة الاكتفاء الذاتي العربي من هذه السلعة قد بلغ حوالي ٧٥,٥٤٪ ويلاحظ عند الرجوع الى بيانات^(٢) الاتحاد العربي للصناعات الغذائية ان الاستهلاك الظاهري العربي من لحوم الدواجن قد بلغ عام ١٩٧٧م حوالي ٦٠٢٦٠٠ طن اي ان الزيادة التي تحققت في كميات الاستهلاك الظاهري خلال العشر سنوات المحددة بين عام ١٩٧٧م - ١٩٨٧م قد بلغت حوالي ١٢٠٥٦٩٨ طن اي بنسبة قدرها ٢٠٠٪، وهذا مرتبط بالنمو السكاني العربي والتغير الحاصل في نمط الاستهلاك حيث يتضح حصول ميل كبير الى استهلاك لحوم الدواجن وهذا التغير تعكسه التطورات الحاصلة في كميات الانتاج العربي من هذه المادة والنسب الكبيرة التي تشكلها الواردات

(١) الغذاء / الكتاب الاحصائي السنوي ١٩٨٩ الاتحاد العربي للصناعات الغذائية.

(٢) المصدر السابق لسنة ١٩٨٢ ص: ٨٤

العربية من اجمالي المستورد العالمي من لحوم الدواجن حيث شكلت (٣) هذه الواردات نحو ٥٠٪ عام ١٩٧٠م بينما ارتفعت عام ١٩٧٩ الى ٣١٪ وحوالي ٤٠٪ عام ١٩٨٠م من اجمالي الواردات العالمية من هذه السلعة.

وبالنسبة لمادة البيض فان كميات الانتاج* العربي عام ١٩٨٧م بلغت نحو ٨٥٣٨٠٥ طن ارتفعت عام ١٩٨٨م الى حوالي ٨٩٨٦٦٠ طن اي بنسبة زياد قدرها ٥,٣٪ مقارنة بالسنة السابقة. وجاءت جمهورية مصر العربية في مقدمة الاقطار العربية في انتاج البيض في تلك السنة حيث بلغ انتاجها ١٥٥٠٠٠ طن مكونا نسبة قدرها ٣,١٧٪ تليها من حيث الاهمية في الانتاج جمهورية الجزائر حيث بلغ انتاجها ١٢٤٠٠٠ طن حوالي ١,٤٪ تقريبا والمملكة العربية السعودية حيث انتجت نحو ١١٤١٠٠ طن في تلك السنة اي ما نسبته ١,٧٢٪ من الانتاج العربي ثم العراق حيث بلغ انتاجه ١٠٠٠٠٠ طن في السنة ذاتها اي بنسبة ١,١١٪ من اجمالي الانتاج العربي. وبذا تكون هذه الاقطار الاربعة قد انتجت حوالي ٤٩٣١٠٠ طن اي ما نسبته ٥٤,٩٪ من اجمالي الانتاج العربي. اما بالنسبة للاستيرادات العربية من مادة البيض فقد بلغت عام ١٩٨٧م حوالي ٩٢٣٠٠ طن قيمتها الاجمالية حوالي ١٧٤٣٦٦ الف دولار امريكي في حين بلغت كمية الصادرات العربية من البيض في تلك السنة حوالي ٢٥٥٣٣ طن قيمتها حوالي ٣٥٥٨٩ الف دولار امريكي.

وتشير مصادر الاتحاد العربي للصناعات الغذائية ان كمية الاستهلاك الظاهري العربي من البيض قد بلغت ٩٢٠٥٧٢ طن عام ١٩٨٧م وان نسبة الاكتفاء الذاتي العربي قد بلغت ٩٢,٧٥٪. وعلى ضوء ما تقدم فان انهاء هذه المنتجات بالشكل الذي يحقق الاكتفاء الذاتي العربي من الامور الملحة طالما وان كافة المعطيات متاحة على صعيد الوطن العربي وان الطلب المتزايد على لحوم الدواجن يقتضي البحث عن السبل الحديثة في تطوير مزارع الدواجن المنتشرة في كافة الاقطار العربية وذلك بتحديث الوسائل والاساليب المتبعة في هذه المزارع وايجاد مزارع متخصصة بانتاج بيض التفريخ للاستفادة منه لدى الحقول الخاصة بتربية الدواجن وذلك للحد من استيراد الافراخ الصغيرة (الكتاكيت) وتلافي المشاكل المترتبة على ظاهرة الاستيراد وما يرافقها أو يتصل بها من

(٣) منظمة الاغذية والزراعة للامم المتحدة (الفاو) الكتاب السنوي - التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام ١٩٨٢م.

* المصادر السابقة (١)، (٢)

معوقات وصعوبات ومنها بالذات نسبة النفوق العالية التي تتعرض لها الافراخ وذلك لتغير الظروف المناخية والبيئية... الخ .

كذلك العمل على ايجاد مصادر عربية لعلف الدواجن حيث انه يشكل جانب كبير في حسنات الكلفة لدى منتجي الدواجن كافة كذلك وضع الاسس والقواعد السليمة في استيراد واستخدام الادوية والمطهرات وترشيد وتدريب العاملين في تلك المداجن على استعمالها للحيلولة دون انتشار الامراض والابوثة التي غالبا ما تلحق الضرر الفادح بالانتاج بالاضافة الى ذلك العمل على اقامة مصانع عربية لانتاج وسائل التعبئة الكرتونية أو البلاستيكية... الخ مما له علاقة بانتاج الدواجن والبيض .

انتاج مزارع الدواجن بالدولة من لحوم الدجاج والبيض

ان انتاج المداجن المستحدثة بالدولة قد حقق تطور كبير من حيث انتاج لحوم الدجاج والبيض خلال السنوات الاخيرة حيث اقترب الانتاج من حدود الاكتفاء الذاتي اذ بلغ عدد هذه المداجن ١٣ مزرعة موزعة على امارات الدولة على النحو التالي :-
مزرعتين في اماره أبوظبي هي مزرعة العين ومزرعة المرقب وثلاثة مزارع في دبي هي مزرعة الجزيرة ومزرعة العويس وعبدالرحمن ومزرعة سليم مصطفى وثلاثة مزارع في الشارقة هي مزرعة اليونيفود ومزرعة الذيد ومزرعة صالح الزرعوني وفي اماره ام القيوين توجد مزرعة واحدة هي مزرعة فلج المعلا وفي اماره رأس الخيمة توجد ثلاثة مزارع هي مزرعة رأس الخيمة ومزرعة خت ومزرعة جلفار كما وتوجد مزرعة واحدة في اماره الفجيرة .
توضح بيانات الجدول رقم (١) ان انتاج هذه المزارع مجتمعة قد بلغ عام ١٩٧٨م حوالي ٧٠٦ ألف من الدجاج ونحو ٣٦,٤ مليون بيضة وكانت انذاك مزرعة فلج المعلا تنتج لوحدها نحو ٥٠٧ الف من الدجاج و٢٠ مليون بيضة وقد حقق الانتاج في هذه المداجن قفزة واضحة عام ١٩٨٤م اذ بلغ انتاج الدجاج نحو ٥٢٨٨ الف دجاجة اي بنسبة زيادة قدرها ٦٤٩٪ قياسا بعام ١٩٧٨م كما وان انتاج هذه المداجن من البيض بلغ نحو ١٣٠ مليون بيضة اي بنسبة زيادة قدرها ٢٥٧٪ مقارنة بعام ١٩٧٨م ويعزى ذلك الى قيام مزارع حديثة وبطاقات انتاجية عالية وخاصة مزرعة رأس الخيمة والتي بلغ انتاجها من الدجاج في تلك السنة حوالي ١٨٠٠ الف دجاجة ومن البيض ١٥ مليون

بيضة ومزرعة العين والتي انتجت في تلك السنة نحو ١٤٧٩ الف دجاجة ونحو ٥٠ مليون بيضة اي ما نسبته ٣٨,٥٪ من انتاج البيض في المزارع العاملة في الدولة، كما وان مزرعة فلج المعلا قد استطاعت تطوير انتاجها بشكل كبير حيث بلغ عام ١٩٨٤م حوالي ١٥٠٠ الف دجاجة ونحو ١٥ مليون بيضة.

إنتاج مزارع الدواجن بولاية الامارات العربية المتحدة خلال السنوات
 ١٩٧٨م، ١٩٨٤م، ١٩٨٦م، ١٩٨٧م، ١٩٨٨م

الكمية / الدجاج بالالف - البيض باللميون

جدول رقم (١)

الزرعة	١٩٧٨م		١٩٨٤م		١٩٨٦م		١٩٨٧م		١٩٨٨م	
	دجاج	بيض	دجاج	بيض	دجاج	بيض	دجاج	بيض	دجاج	بيض
فلاح الغلال - أم القيوين	٥٠٧	٢٠	١٥٠٠	١٥	١٥٠٠	١٥	٢٠٠٠	١٥	٢٠٠٠	٢٥
مزرعة البيضاوي - الشارقة	—	١٦٠٤	—	٥٠	٧٢	٥٨	٧٢٥	٦٠	٣٠٠	٦٠
مزرعة المديد - الشارقة	٦٤	—	١٢٠	—	٢٤٠	—	٢٤٠	—	٢٤٠	—
مزرعة الجزيرة - دبي	٧٠	—	٦٠	—	—	—	—	—	—	—
مزرعة العويس وعبد الرحمن دبي	٥٠	—	—	—	—	—	—	—	—	—
مزرعة سلبه مصلحي - دبي	١٥	—	٩٠	—	٣٠٠	—	٤٠٠	—	٤٠٠	—
مزرعة دواجن رأس الخيمة	—	—	١٨٠٠	١٥	٧٧٥٠	١٤	٣٣٠٠	١٥	٣٣٠٠	١٣٠٥
مزرعة العين / العين	—	—	١٤٧٩	٥٠	١٦١٥	٦٠	٢٦٠٠	٦٢	١٩٣٦	٥٦
مزرعة الرقب / طريق دبي - العين	—	—	٨٠	—	١٢٥	—	—	—	—	—
مزرعة صالح الزهرني / اللبد	—	—	١٠٨	—	١٠٨	—	١٠٨	—	١٤٠	—
مزرعة بنت / رأس الخيمة	—	—	٥١	—	—	—	—	—	—	—
مزرعة العجوة / العجوة	—	—	—	—	١٥٠٠	٦	٣٦٠٠	١٢	٤٠٠٠	١٢
مزرعة حلفاء / رأس الخيمة	—	—	—	—	٢٣	—	٢٥	—	—	—
الإجمالي	٧٠٦	٣٦٠٤	٥٧٨٨	١٣٠	٨١٦١	١٥٨	١١٣٤٨	١٢٣٠٨	١٢٣١٦	١٦٦٠٥

وشهد عام ١٩٨٥م تطورا اخر في اجمالي انتاج الدجاج والبيض في هذه المداجن اذ بلغ انتاج الدجاج نحو ٨١٦١ الف دجاجة اي بنسبة زيادة قدرها ٥٤,٣٪ مقارنة مع عام ١٩٨٤ كما وان انتاج البيض حقق تطورا واضحا اذ بلغ حوالي ١٥٨ مليون بيضة محققا نسبة زيادة قدرها ٢١,٥٪ قياسا بعام ١٩٨٤م، ويعود السبب المباشر في هذه الزيادة الى تطور الانتاج في مزعتين دواجن رأس الخيمة والعين كما هو موضح في الجدول المذكور بالاضافة الى بدأ الانتاج بمزرعة دواجن الفجيرة والتي انتجت في تلك السنة نحو ١٥٠٠ الف دجاجة ونحو ٦ ملايين بيضة. وفي عام ١٩٨٦م يلاحظ ان الانتاج تطور بشكل كبير في انتاج لحوم الدجاج وملحوظ في انتاج البيض حيث بلغ انتاج المزارع من لحوم الدجاج ١١٣٤٨ الف دجاجة ونحو ١٦٠ مليون بيضة مكونا نسبة زيادة قدرها ٣٩,١٪ بالنسبة لانتاج الدواجن.

وفي عامي ١٩٨٧م، ١٩٨٨م نجد أن انتاج هذه المداجن من لحوم الدجاج والبيض قد تطور بشكل بطيء مقارنة بالسنوات السابقة حيث بلغ في عام ١٩٨٧م نحو ١٢٣٠٨ الف من الدجاج و١٦١ مليون بيضة وفي عام ١٩٨٨م بلغ الانتاج نحو ١٢٣١٦ الف من الدجاج و١٦٦,٥ مليون بيضة.

ويعود السبب المباشر في تطور الانتاج في هاتين السلعتين الاساسيتين الى تنامي الطلب المحلي عليهما على الرغم من امتلاء السوق المحلية من المنتجات الاجنبية وبالاسعار المغرية الا أن المستهلك بدأ يفضل الانتاج المحلي على المستورد لما يتمتع به الاول من مزايا اهمها طريقة الذبح وحدائث الانتاج وجودته من حيث المواصفات رغم الارتفاع النسبي في اسعاره وقد تمكنت هذه المزارع مجتمعة من بلوغ مرحلة متقدمة في تحقيق الاكتفاء الذاتي وبالامكان بلوغ هذه المرحلة بالقرب عندما تنهيا وسائل الدعم والترشيد الكافية. وان الجهات والاجهزة المسؤولة عن الثروة الحيوانية بالدولة قد كرست جهودها وامكانياتها الفنية لتطوير هذا القطاع وهيأت مراكز الخدمات البيطرية والارشادية بهدف تمكين هذه المزارع من تحقيق التطور السريع.

ومن متابعة بيانات الجدول رقم (٢) نجد أن انتاج لحوم الدجاج والبيض بالدولة موزعا بنسب متفاوتة اذ نجد ان انتاج الدجاج في ابوظبي عام ١٩٨٧م شكل نسبة قدرها ٢٠,٢٪ انخفضت الى ١٥,٧٪ عام ١٩٨٨م وفي امارة دبي شكل الانتاج نسبة ٣,٢٪ عام ١٩٨٧م و٣,٣٪ عام ١٩٨٨م وفي امارة الشارقة كانت نسبة الانتاج ٤,٦٪ عام ٨٧ ارتفعت الى ٥,٥٪ عام ١٩٨٨م، وفي امارة ام القيوين فان النسبة بلغت ١٦,٢٪

خلال عامي ١٩٨٧ و ١٩٨٨ م. وفي امانة رأس الخيمة شكل الانتاج ٢٦,٨٪ عامي ١٩٨٧ و ١٩٨٨ م. اما بالنسبة لامارة الفجيرة فان انتاج لحوم الدجاج قد شكل نسبة قدرها ٢٩٪ عام ١٩٨٧ م ثم ارتفع الى ٣٢,٥٪ عام ١٩٨٨ م من مجموع الانتاج في المزارع بالدولة.

وبالنسبة للبيض فان امانة ابوظبي انتجت ما نسبته ٣٧,٨٪ عام ١٩٨٧ م و ٣٣,٦٪ عام ١٩٨٨ م من اجمالي الانتاج في المزارع بالدولة في حين لم ينتج البيض في مزارع الدواجن بامارة دبي خلال العامين المذكورين وكان انتاج امانة الشارقة قد شكل نسبة قدرها ٣٦,٥٪ عام ١٩٨٧ م و ٣٦,١٪ عام ١٩٨٨ م وبالنسبة لامارة ام القيوين فان الانتاج فيها شكل نسبة قدرها ٩,٢٪ عام ١٩٨٧ م ارتفعت الى ١٥٪ عام ١٩٨٨ م وفي رأس الخيمة شكل الانتاج نسبة قدرها ٩,٢٪ عام ١٩٨٧ م ونحو ٨,١٪ عام ١٩٨٨ م كما وان انتاج البيض في الفجيرة قد شكل نسبة قدرها ٧,٣٪ عام ١٩٨٧ م و ٧,٢٪ عام ١٩٨٨ م.

يتضح مما تقدم ان مزارع الدواجن والبيض في امارتي ابوظبي والشارقة قد انتجتا في عام ١٩٨٧ م لوحدهما ما يساوي ١٢٢ مليون بيضة من مجموع الانتاج في المزارع بالدولة والبالغ ١٦٤ مليون بيضة مكونة نسبة قدرها ٧٤,٤٪ وفي عام ١٩٨٨ م انخفضت تلك الكميات الى ١١٦ مليون بيضة من مجموع الانتاج البالغ ١٦٦,٥ مليون بيضة اي بنسبة قدرها ٦٩,٧٪.

انتاج دجاج اللحم والبيض لعامي ١٩٨٧
١٩٨٨ م موزع حسب امارات الدولة

جدول رقم (٢)

١٩٨٨				١٩٨٧				البيان والسنة الامارة
بيض		دواجن		بيض		دواجن		
%	الكمية	%	الكمية	%	الكمية	%	الكمية	
٣٣,٦	٥٦	١٥,٧	١٩٣٦	٣٧,٨	٦٢	٢٠,٢	٢٥٠٠	ابو ظبي
—	—	٣,٣	٤٠٠	—	—	٣,٢	٤٠٠	دبي
٣٦,١	٦٠	٥,٥	٦٨٠	٣٦,٥	٦٠	٤,٦	٥٧٣	الشارقة
—	—	—	—	—	—	—	—	عجمان
١٥,٠	٢٥	١٦,٢	٢٠٠٠	٩,٢	١٥	١٦,٢	٢٠٠٠	أم القيوين
٨,١	١٣,٥	٢٦,٨	٣٣٠٠	٩,٢	١٥	٢٦,٨	٣٣٢٥	رأس الخيمة
٧,٢	١٢,٠	٣٢,٥	٤٠٠٠	٧,٣	١٢	٢٩,٠	٣٦٠٠	الفجيرة
١٠٠	١٦٦,٥	١٠٠	١٢٣١٦	١٠٠	١٦٤	١٠٠	١٢٣٩٨	المجموع

المصدر/وزارة التخطيط - الادارة المركزية للاحصاء/ قسم المجموعة الاحصائية بدولة الامارات.

واردات دولة الامارات العربية المتحدة من الدواجن ومنتجاتها.

بغية الوقوف على الواقع الفعلي لواردات الدولة من الدواجن ومنتجاتها وما طرأ عليها من تغيرات نتيجة تزايد الانتاج المحلي الذي حدث في معظم مزارع الدواجن بالدولة خلال السنوات العشر الماضية. سنحاول متابعة هذه الواردات لفترتين منفصلتين الاولى من عام ١٩٨٠م - ١٩٨٢م والثانية من عام ١٩٨٦م - ١٩٨٨م. فبالنسبة للفترة الاولى يلاحظ ان واردات دولة الامارات العربية المتحدة من لحوم الدواجن (Poultry) عام ١٩٨٠م بلغت حوالي (٤١٩٢٨) الف كيلوغرام قيمتها الاجمالية (٢٢٩٣٤٩) الف درهم مثلت واردات امانة الشارقة الجزء الاكبر منها حيث بلغت حوالي (٣٢٥٤٤) الف كيلوغرام

قيمتها تساوي (١٧٩٨٩٨) ألف درهم وهي تشكل ما نسبته (٧٧,٦٪) من واردات الدولة (لاحظ الجدول ٣).

واردات دولة الامارات العربية المتحدة من لحوم الدواجن (Poultry)

(مدبوحة، عمدة، مجهرة) للسنوات ١٩٨٠، ١٩٨١، ١٩٨٢ م.

الكمية (ألف كيلو)
القيمة (ألف درهم)

جدول رقم (٣)

السنة		١٩٨٠		١٩٨١		١٩٨٢	
الامارة	البيان	الكمية	القيمة	الكمية	القيمة	الكمية	القيمة
		أبوظبي	٦٩٨	٤٣٠٥	٤٤٣	٢٨٨١	٢٢٢
دبي	٨٦٨٦	٤٥١٤٦	٣٩٧٧	٢٣٦٥١	٤٢٢٢	٢٢٤٠٧	
الشارقة	٣٢٥٤٤	١٧٩٨٩٨	٣٣٣٤٧	١٦٧٦٠٤	٣٦٥٤١	١٦٣١٠٤	
الجملة	٤١٩٢٨	٢٢٩٣٤٩	٣٧٧٦٧	١٩٤١٣٦	٤٠٩٨٥	١٨٦٨٥٦	

المصدر/وزارة التخطيط/الادارة المركزية للاحصاء/احصاءات التجارة الخارجية.

ويبين أن متوسط سعر الكيلو الواحد من لحوم الدواجن المستوردة خلال العام ١٩٨٠ حوالي (٥,٤٧) درهم. وفي عام ١٩٨١ كان اجمالي الواردات من هذه السلعة حوالي (٣٧,٧٦٧) ألف كيلوغرام بلغت قيمتها حوالي (١٩٤١٣٦) ألف درهم مسجلة بذلك انخفاضا ملحوظا قياسا بعام ١٩٨٠ وكانت واردات اماره الشارقة منها نحو (٣٣٣٤٧) ألف كيلو غرام قيمتها حوالي (١٦٧٦٠٤) مكونه نسبة قدرها (٨٩,٢٪) من مجموع استيرادات الدولة وبلغ متوسط سعر الكيلو غرام للحوم الدواجن المستوردة حوالي (٥,١٤) درهم. أما في عام ١٩٨٢ فقد كانت الكميات المستوردة حوالي (٤٠٩٨٥) ألف كيلوغرام قيمتها بلغت نحو (١٨٦٨٥٦) ألف درهم بلغت استيرادات اماره الشارقة منها حوالي (٣٦٥٤١) ألف كيلو غرام قيمتها الاجمالية (١٦٣١٠٤) ألف درهم أي بنسبة (٨٩,٢٪) وبلغ متوسط سعر الكيلوغرام الواحد من لحوم الدواجن المستوردة حوالي (٤,٥٦) درهم.

أما بالنسبة لواردات الدولة من الدواجن الحية (Poultry Live) وهي تمثل في الغالب الأفراخ الصغيرة المستوردة لأغراض تربيتها في حقول الدواجن فقد تطورت خلال

السنوات ١٩٨٠-١٩٨٢ اذ بلغت الكميات المستوردة منها عام ١٩٨٠ حوالي (٧٠) ألف كيلوغرام أقياما تساوي (٢١٣٩) ألف درهم ارتفعت هذه الواردات عام ١٩٨١ لتصبح حوالي (١٩٠) ألف كيلوغرام قيمتها (٣٩٨٧) ألف درهم وفي عام ١٩٨٢ بلغت الواردات من الدواجن الحية حوالي (٣٥٣) ألف كيلوغرام وان قيمتها بلغت (١٠٩٨٠) ألف درهم (لاحظ جدول رقم (٤)).

واردات دولة الامارات العربية المتحدة من الدواجن الحية
(Poultry Live) للسنوات ١٩٨٠ ، ١٩٨١ ، ١٩٨٢

الكمية (ألف كيلو)
القيمة (ألف درهم)

جدول رقم (٤)

١٩٨٢		١٩٨١		١٩٨٠		السنة البيان الامارة
القيمة	الكمية	القيمة	الكمية	القيمة	الكمية	
٩٥٦٠	٣٢٣	٢٧٤٤	١٤٤	٨٦	١٦	أبوظبي
١٤٢٠	٣٠	٧٢٩	١٤	١٥١٠	٣٠	دبي
—	—	٥١٤	٣٢	٥٤٣	٢٤	الشارقة
١٠٩٨٠	٣٥٣	٣٩٨٧	١٩٠	٢١٣٩	٧٠	الجملة

المصدر/وزارة التخطيط/الادارة المركزية للاحصاء/احصاءات التجارة الخارجية

وتوضح بيانات الجدول رقم (٥) واردات الدولة من البيض الطازج (Fresh Eggs) اذ بلغت هذه الواردات حوالي (١٦٩٦٩) ألف كيلوغرام عام ١٩٨٠ قيمتها نحو (٦٥٩٤٦) ألف درهم تطورت هذه الواردات عام ١٩٨١ حيث بلغت (٢٣٢٠١) ألف كيلوغرام قيمتها (٨٢٨٩٥) ألف درهم أما في عام ١٩٨٢ فقد تراجعت واردات الدولة من البيض الطازج حيث بلغت حوالي (١٨٧٧٧) ألف كيلوغرام قيمتها تساوي (٧٠١٧٠) ألف درهم.

واردات الدولة من البيض الطازج
(Fresh Eggs) للسنوات ١٩٨٠ ،
١٩٨١ ، ١٩٨٢

الكمية (ألف كيلو)

القيمة (ألف درهم)

جدول رقم (٥)

١٩٨٢		١٩٨١		١٩٨٠		السنة
القيمة	الكمية	القيمة	الكمية	القيمة	الكمية	البيان
٢٧٩٢	٩٨٧	٩٨٥٥	٣٢٠٣	٩٢٣٣	٢٦٩٤	أبوظبي
٣٢٧٨٨	٧٠٣٧	٢٨٩٦٩	٥٩٣٤	١٨٥٢٤	٣٧٨٦	دبي
٣٤٥٩٠	١٠٨٤٣	٤٤٠٧١	١٤٠٦٤	٣٨١٨٩	١٠٤٨٩	الشارقة
٧٠١٧٠	١٨٧٧٧	٨٢٨٩٥	٢٣٢٠١	٦٥٩٤٦	١٦٩٦٩	الجملة

المصدر/وزارة التخطيط/الادارة المركزية للاحصاء/احصاءات التجارة الخارجية.

أما بصدد اعادة الصادرات من لحوم الدواجن فقد أوضحت بيانات التجارة الخارجية أن الكميات المعاد تصديرها (في أبوظبي ودبي)، عام ١٩٨١ قد بلغت حوالي ٧٠٦ ألف كيلو غرام وأن قيمتها بلغت ٤٩٤٩ ألف درهم. وتشكل اعادة الصادرات من امانة دبي الغالبية العظمى من هذه السلعة أما في عام ١٩٨٢ فقد بلغت اعادة التصدير في أبوظبي ودبي حوالي ١٣٥٨ ألف كيلو غرام قيمتها الاجمالية بلغت في حينها حوالي ٨٣٥٠ ألف درهم.

وان اعادة الصادرات من البيض الطازج فقد بلغت عام ١٩٨١ بالنسبة لامارتي أبوظبي ودبي حوالي ١٦٨٩ ألف كيلو غرام قيمتها حوالي ١٠١٧١ ألف درهم وفي عام ١٩٨٢ بلغت الكميات المعاد تصديرها في امانة دبي* وحدها حوالي ٢٠٢٠ ألف درهم قيمتها بلغت ٩٨٨٨ ألف درهم.

أما عن اعادة صادرات الدولة من الدواجن الحية قلم تشر احصاءات التجارة الخارجية الى وجود بيانات هامة عنها خلال السنتين ١٩٨١ ، ١٩٨٢ .

يتضح من بيانات الجدول رقم (٦) أن صافي واردات الدولة من لحوم الدواجن (خلال الفترة من ١٩٨٦ - ١٩٨٨ م) قد بلغت عام ١٩٨٦ م نحو ٤٣٤٦٩ طن قيمتها الاجمالية ١٧٨٧٧٣ ألف درهم سجلت عام ١٩٨٧ م تراجعا حيث بلغت نحو ٤٠٩١٨ طن قيمتها ١٧٧٢٠١ مسجلة نسبة انخفاض قدرها ٥,٩ ٪ مقارنة مع عام ١٩٨٦ م، وفي عام ١٩٨٨ م بلغ صافي الواردات من هذه السلعة نحو ٣٢٤١٦ طن قيمتها حوالي ١٢٦٠٦٣ ألف درهم حيث بلغت نسبة الانخفاض في صافي الكميات المستوردة نحو ٢٠,٨ ٪ بالقياس مع عام ١٩٨٧ م.

*صافي واردات الدولة من لحوم الدواجن للسنوات
١٩٨٦ م، ١٩٨٧ م، ١٩٨٨ م

السنة	البيان		الكمية/طن
	القيمة/ألف درهم	الكمية/طن	
١٩٨٦	٤٣٤٦٩	١٧٨٧٧٣	—
١٩٨٧	٤٠٩١٨	١٧٧٢٠١	٥,٩, -
١٩٨٨	٣٢٤١٦	١٢٦٠٦٣	٢٠,٨, -

المصدر/وزارة التخطيط/الادارة المركزية للإحصاء - احصاءات التجارة الخارجية.
* اجمالي الواردات - اعادة التصدير - الصادرات.

أما بالنسبة لصافي الواردات من البيض فقد بلغت نحو ١٤٥٧٥ طن قيمتها ٤٨١٨٥ ألف درهم عام ١٩٨٦ م ونحو ١٤٦٦٥ طن قيمتها ٤٥٦٧٣ ألف درهم عام ١٩٨٧ م وحوالي ١٤١٤٠ طن قيمتها ٤٥٦٧٣ ألف درهم عام ١٩٨٧ م وحوالي ١٤١٤٠ طن قيمتها الاجمالية حوالي ٤٧٤١٩ ألف درهم (لاحظ جدول رقم ٧).

صافي واردات الدولة من البيض للسنوات
١٩٨٦م، ١٩٨٧م، ١٩٨٨م

الكمية/طن

جدول رقم (٧)

القيمة/ألف درهم

القيمة	الكمية	اليان
		السنة
٤٨١٨٥	١٤٥٧٥	١٩٨٦م
٤٥٦٧٣	١٤٦٦٥	١٩٨٧م
٤٧٤١٩	١٤١٤٠	١٩٨٨م

المصدر السابق.

يلاحظ مما تقدم عدم حدوث تغيرات بارزة في صافي واردات الدولة من البيض خلال السنوات الثلاثة أعلاه إذ أن نسب التغير كانت بسيطة. ولكن عند مقارنة صافي الواردات خلال الفترة الثانية مع الفترة الأولى نجد أن ثمة انخفاض قد حصل في الكميات المستوردة من البيض كذلك الانخفاض الواضح في قيم الواردات.

دور الانتاج المحلي في بلوغ مرحلة الاكتفاء الذاتي:

بمقارنة البيانات الخاصة بالانتاج المحلي من لحوم الدواجن والبيض والبيانات الخاصة بصافي المستورد من هاتين السلعتين يتضح أن جزءا كبيرا من حاجة الاستهلاك يتم انتاجه محليا من خلال مزارع الدواجن الحديثة التي حققت تطورا واضحا من حيث الكمية والنوعية المنتجة التي حظيت بقبول المستهلك لما تميزت به من مواصفات جيدة من حيث نوعية المنتج وأسلوب التعبئة والعرض إذ يعبأ الدجاج بأكياس بلاستيكية وزنها وهي فارغة لا يتجاوز ٧ غرام ثم تتم عملية ايصالها الى الباعة بصناديق بلاستيكية، وقد أصبح للعديد من مزارع الدواجن بالدولة منافذ للبيع خاصة بها يتم من خلالها توصيل منتجاتها للمستهلك ومنها على سبيل المثال مزرعة دواجن رأس الخيمة والشركة

العربية للدواجن بالفجيرة (دجاج الوادي) وغيرها بالاضافة الى تجهيزاتها لكافة محلات السلع الغذائية المنتشرة، وكذلك بالنسبة للبيض فان الانتاج يسوق بالعادة بواسطة أطباق كارتونية قياس ٣٠×٣٠سم تتسع لثلاثين بيضة تعبأ هذه الاطباق بصناديق كارتونية يحتوي الوارد منها ١٢ طبقا، كما وأن بعض المزارع تسوق منتجاتها من البيض بواسطة اطباق بلاستيكية مغلقة تتسع لاثني عشرة بيضة أو ستة بيضات .

ومن المؤمل أن تستطيع هذه المزارع الحديثة من بلوغ مرحلة الاكتفاء الذاتي من لحوم الدواجن والبيض خلال السنوات القليلة القادمة وذلك باستطاعتها من كسب ميل المستهلكين وبتفوقها من حيث الجودة على السلع الاجنبية المماثلة المستوردة من مناشيء عديدة في العالم .

الاسعار والارقام القياسية للحوم الدواجن والبيض/ اسعار المفرق (المستهلك) :

بنظرة شاملة لاسعار المفرق لمادتي لحوم الدجاج والبيض خلال شهري يوليو وديسمبر من عام ١٩٨٩م كما هو موضح في الجدولين (٧،٨) تبين لنا أن المتوسط العام لسعر الكيلو غرام الواحد من الدجاج الطازج المحلي خلال شهر يوليو ١٩٨٩م (لاحظ جولة رقم ٧) قد بلغ ١١,٢٣ درهم حيث كان أعلى سعر لكيلو الدجاج الطازج في امانة ابوظبي وهو ١١,٧٥ درهم وكان ادنى سعر له في امانة الشارقة وهو ١٠,٥٠ درهم أما بالنسبة للدجاج المستورد المجمد فان المتوسط العام لسعر الكيلو غرام الواحد بلغ ٥,٤٥ درهم اذ تراوحت اسعاره بين ٥,٥٥ درهم كما هو عليه في امانة ابوظبي و ٥,٥٠ درهم في امارتي دبي وعجمان و ٥,٢٥ درهم في كل من امانة الشارقة وأم القيوين ورأس الخيمة والفجيرة .

يلاحظ مما تقدم الفرق الكبير بين متوسط سعر الكيلو الواحد من الدجاج الطازج المحلي ومثيله من الدجاج المجمد المستورد اذ شكل السعر الثاني نحو ٤٨,٥٪ من متوسط الكيلو الواحد من الدجاج الطازج .

أما بالنسبة لشهر ديسمبر من عام ١٩٨٩م يتضح عدم حدوث أي تغيير في المتوسط العام لسعر الكيلو غرام الواحد من الدجاج المحلي او المستوردة حيث حافظت الاسعار على معدلاتها (لاحظ جدول رقم ٧) .

اما بالنسبة لاسعار البيض فان متوسط عام طبقة (صحن البيض) الحاوي لثلاثين بيضة من الانتاج المحلي قد بلغ خلال شهر يوليو ١٩٨٩م حوالي ١٢,٣٦ درهم في دولة الامارات العربية المتحدة اذ كان اعلى سعر له في اماره ابوظبي وهو ١٣,٢٥ درهم واقل سعر للطبقة الواحدة في اماره الشارقة وهو ١١,٠٠ درهم بالنسبة للبيض المستورد فان متوسط عام سعر الطبقة خلال الشهر المذكور بلغ ٨,٤٧ درهم حيث تراوحت الاسعار بين ١٠,٠٠ درهم كما هو عليه في اماره ابوظبي وسبعة دراهم كما هو عليه في امارتي دبي ورأس الخيمة.

وبملاحظة بيانات الاسعار لشهر ديسمبر ١٩٨٩م يتضح لنا أن معدلاتها قد استقرت كما هو الحال في شهر يوليو من ذلك العام حيث حافظت على مستوياتها في كافة امارات الدولة.

متوسط اسعار المفرق لسلعتي الدجاج والبيض خلال شهر يوليو (تموز) ١٩٨٩م.

السعر بالدرهم		جدول رقم (٧)		البيان الامارة
بيض (٣٠ بيضة)		دجاج (كيلوغرام)		
مستورد	محلي	مجمد مستورد	طازج محلي	
١٠,٠٠	١٣,٢٥	٥,٥٥	١١,٧٥	ابوظبي
٧,٠٠	١٢,٠٠	٥,٥٠	١١,٠٠	دبي
٨,٠٠	١١,٠٠	٥,٢٥	١٠,٥٠	الشارقة
٧,٥٠	١٢,٢٥	٥,٥٠	١١,٠٠	عجمان
٨,٠٠	١٢,٢٥	٥,٢٥	١١,٠٠	أم القيوين
٧,٠٠	١٢,٠٠	٥,٢٥	١٠,٧٨	رأس الخيمة
٨,٠٠	١٢,٠٠	٥,٢٥	١١,٥٠	الفجيرة
٨,٤٧	١٢,٣٦	٥,٤٥	١١,٢٣	متوسط عام

المصدر/النشرة الشهرية للاسعار (تجزئة وجملة) يوليو ١٩٨٩م.
الادارة المركزية للاحصاء.

متوسط اسعار المفرق لسلمتي الدجاج والبيض خلال
شهر ديسمبر (كانون اول) ١٩٨٩م.

البيضان		دجاج (كيلوغرام)		السر بالدرهم
الامارة	بيض (٣٠ بيضة)	مجمد مستورد		مستورد
		مطازج محلي	محلي	
ابوظبي	١٠,٠٠	٥,٥٥	١٣,٢٥	١٠,٠٠
دبي	٧,٠٠	٥,٥٠	١٢,٠٠	٧,٠٠
الشارقة	٨,٠٠	٥,٢٥	١١,٠٠	٨,٠٠
عجمان	٧,٥٠	٥,٥٠	١٢,٢٥	٧,٥٠
أم القيوين	٨,٠٠	٥,٢٥	١٢,٢٥	٨,٠٠
رأس الخيمة	٧,٠٠	٥,٢٥	١٢,٠٠	٧,٠٠
الفجيرة	٨,٠٠	٥,٢٥	١٢,٠٠	٨,٠٠
متوسط عام	٨,٤٧	٥,٤٥	١٢,٣٦	٨,٤٧

المصدر/ النشرة الشهرية للاسعار (مخرجة وجملة) ديسمبر ١٩٨٩م.
الادارة المركزية للاحصاء.

ومن مراجعة متوسطات اسعار هاتين المادتين خلال السنوات ١٩٨١، ١٩٨٢، ١٩٨٣ ويناير من عام ١٩٨٤م يتضح لنا ان ثمة تراجعات قد حصلت في اسعار هاتين المادتين (لاحظ الجدول رقم ٩) اذ يتضح ان متوسط عام سعر كيلو الدجاج المحلي بلغ عام ١٩٨١م نحو ١٣,٧ درهم وفي عام ١٩٨٢م نحو ١٣,٨ درهم وفي عام ١٩٨٣م نحو ١٢,٤ درهم وفي يناير ١٩٨٤م نحو ١١,٩ درهم مقابل ١١,٢٣ درهم في شهر ديسمبر ١٩٨٩م، اما بالنسبة للدجاج المجمد المستورد فقد بلغ المتوسط العام لاسعاره عام ١٩٨١م نحو ٧ دراهم و٦,٧ درهم في عام ١٩٨٢م و٥,٨ درهم عام ١٩٨٣م و٥,٢ درهم في يناير عام ١٩٨١م مقابل ٥,٤٥ في ديسمبر ١٩٨٩م كما اسلفنا.

متوسط أسعار الفرق لادق الدجاج والبيض
(المحلية والمستوردة) حسب الامارات للسنوات 1981-1983

جدول رقم (٩)

السعر (بالدراهم)

الرمز	البيضة		رأس اجنية		أو القزوين		مجمدة		الطاردة		في		أوطى		الوحدة القياسية	تاريخ	المصدر
	متوسط	السعر	متوسط	السعر	متوسط	السعر	متوسط	السعر	متوسط	السعر	متوسط	السعر	متوسط	السعر			
١٣١١	١٤.٥	١٣.٦	١٣.٦	١٣.٦	١٣.٦	١٣.٦	١٣.٣	١٣.٣	١٣.٣	١٣.٣	١٣.٥	١٥.٣	١٥.٣	كغ	١٩٨١	دجاج طازج محلي	
٧٠٠	٧.٣	٧.٨	٧.٨	٧.٨	٧.٨	٧.٨	٧.٨	٧.٨	٧.٨	٧.٨	٧.٢	٧.٧	٧.٧	كغ		دجاج محمد مستورد	
٨٠٣	٨.٠	٨.٣	٨.٣	٨.٣	٨.٣	٨.٣	٨.٣	٨.٣	٨.٣	٨.٣	٨.٣	٨.٣	٨.٣	درون		بيض محلي	
١١٠٤	١١.١	١١.١	١١.١	١١.١	١١.١	١١.١	١١.٣	١١.٣	١١.٤	١١.٤	١١.٤	١١.٤	١١.٤	٣٠ بيضة		بيض مستورد	
١٣٠٨	١٤.٣	١٣.٩	١٣.٩	١٣.٩	١٣.٩	١٣.٩	١٤.٠	١٤.٠	١٣.٨	١٣.٨	١٣.٧	١٣.٩	١٣.٩	كغ	١٩٨١	دجاج طازج محلي	
٦٠٧	٦.٨	—	—	—	٧.١	٧.١	٦.٧	٦.٧	٦.٥	٦.٥	٧.١	٦.٧	٦.٧	كغ		دجاج محمد مستورد	
٨٠١	٨.١	٨.٣	٨.٣	٨.٣	٨.٣	٨.٣	٨.٠	٨.٠	٨.١	٨.١	٨.٠	٨.٠	٨.٠	درون	١٩٨٢	بيض محلي	
١١٠٦	١١.٥	١١.٥	١١.٥	١١.٥	١١.٥	١١.٥	١١.٣	١١.٣	١١.٧	١١.٧	١١.٦	١١.٦	١١.٦	٣٠ بيضة		بيض مستورد	
١٣٠٤	١٣.٣	١١.٩	١١.٩	١١.٩	١١.٨	١١.٨	١٣.٠	١٣.٠	١٣.٤	١٣.٤	١٣.٨	١٣.٨	١٣.٨	كغ		دجاج طازج محلي	
٥٠٨	٥.٠	٥.٠	٥.٤	٥.٤	٥.٨	٥.٨	٦.١	٦.١	٥.٩	٥.٩	٦.١	٥.١	٥.١	كغ		دجاج محمد مستورد	
٦٠٦	٦.٦	٦.٦	٦.١	٦.١	٦.٥	٦.٥	٧.٢	٧.٢	٦.٧	٦.٧	٦.٥	—	—	درون	١٩٨٤	بيض محلي	
١٠٠١	٩.٣	٩.٧	٩.٧	٩.٧	١٠.٣	١٠.٣	٩.٦	٩.٦	١٠.٧	١٠.٧	١١.٠	١١.٠	١١.٠	٣٠ بيضة		بيض مستورد	
١١٠٩	١١.٠	١١.٠	١١.٠	١١.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٥	١٢.٥	١٢.٥	كغ	١٩٨٤	دجاج طازج محلي	
٥٠٣	—	٥.٥	٥.٥	٥.٥	٥.٥	٥.٥	٥.٠	٥.٠	٥.٥	٥.٥	٥.٥	٥.٥	٥.٥	كغ		دجاج محمد مستورد	
٦٠٢	٦.٠	٦.٠	٦.٠	٦.٠	٦.٥	٦.٥	٦.٠	٦.٠	٦.٥	٦.٥	٦.٠	٦.٠	٦.٠	درون		بيض محلي	
١٠٠٤	١١.٠	١٢.٠	١٢.٠	١٢.٠	—	—	١١.٠	١١.٠	—	—	١١.٠	١١.٠	١١.٠	٣٠ بيضة		بيض مستورد	

المصدر/ ١٩٨١ المجموعة الاحصائية السنوية/ الادارة المركزية للاحصاء ١٩٨٢.

١٩٨٢ الثروة السنوية للاستهلاك/ الادارة المركزية للاحصاء ١٩٨٢.

١٩٨٣ نفس المصدر ١٩٨٣.

يناير ١٩٨٤ الثروة الشهرية للاستهلاك (الشهر يناير ١٩٨٤) الادارة المركزية للاحصاء.

اما بالنسبة للبيض المحلي فقد كان المتوسط العام لسعر الطبقة (٣٠ بيضة) عام ١٩٨١م نحو ٢٠,٧٥ درهم وفي عام ١٩٨٢م حوالي ٢١,٧٥ درهم وفي عام ١٩٨٣م حوالي ١٦,٥ درهم وفي يناير ١٩٨٤م حوالي ١٥,٥ درهم مقابل ١٢,٣٦ درهم في ديسمبر ١٩٨٩م اي بانخفاض واضح قياسا بالسنوات المذكورة وهذا يعزى الى انتشار المداجن المحلية وزيادة انتاج البيض بشكل متصاعد من خلالها مما يؤكد تزايد دور هذه المداجن في تحقيق الاكتفاء الذاتي من مادة البيض.

اما بالنسبة للبيض المستورد فان المعدلات العامة لسعر الطبقة الواحدة (٣٠ بيضة) كان على التوالي ١١,٢ درهم عام ١٩٨١م و ١١,٦ درهم عام ١٩٨٢م و ١٠,١ درهم عام ١٩٨٣م و ١٠,٤ درهم في يناير ١٩٨٩م مقابل ٨,٤٧ درهم في ديسمبر ١٩٨٩م مما يبين حدوث انخفاض مستمر في المتوسطات العامة لاسعار هذه السلعة.

الارقام القياسية لنفقة المعيشة للمادتي الدواجن الطازجة والمجمدة والبيض

بلغ الرقم القياسي للحوم الدجاج بأنواعها (حسب اسعار نفقة المعيشة) في امانة ابوظبي عامي ١٩٨٧م و ١٩٨٨م حوالي ٨٨,٣, ٨٦,٣ وبالنسبة للبيض ٦٥,٤, ٦٥,٦ على التوالي (على اساس ان اسعار ١٩٨٠م = ١٠٠) وفي امانة دبي بلغ هذا الرقم بالنسبة للحوم والدجاج حوالي ٨٢,٨, -٨٣, ٧٨,١, ٧٩,٢ على التوالي للسنوات ١٩٨٥ - ١٩٨٨م وبالنسبة للبيض بلغ الرقم القياسي ٦٩,٥, ٧٠,٥, ٧٢,٥, خلال تلك السنوات.

وفي الشارقة سجل هذا الرقم لمادة لحوم الدواجن نحو ٨٠,٥, ٨٠,٢, -٨٠, ٨١,٣ بالنسبة للسنوات المذكورة على التوالي.

وفيا يتعلق بزيادة البيض فقد بلغ هذا الرقم -٦٥, ٧٢,١, ٦٨,٩, -٧١, خلال تلك السنوات. وفي امانة رأس الخيمة نلاحظ ان الرقم القياسي لمادة لحوم الدواجن بلغت ٨٣,٧, ٨٠,٦, ٨١,٦, ٨٠,٥ على التوالي وللبيض ٦٨,٣, ٧٥,٨, ٨١,٨, ٦٨,٩ لنفس السنوات.

وما تقدم نجد أن اسعار هاتين السلعتين قد سجلت انخفاضا بشكل عام مقارنة بعام ١٩٨٠م خاصة بالنسبة للبيض فقد كانت الانخفاضات واضحة خلال السنوات

* بالنسبة لعامي ١٩٨٥م، ١٩٨٨م لا تتوفر البيانات.

١٩٨٥ - ١٩٨٨ مقارنة بسنة الاساس ١٩٨٠م في الامارات الاربعة المشار اليها. (راجع بيانات الجدول رقم (١٠)).

الأرقام القياسية للدواجن الطازجة والمجمدة والبيض لنفقة
المعيشة بدولة الامارات العربية المتحدة موزع حسب
امارات ابوظبي، دبي، الشارقة، رأس الخيمة

جدول رقم (١٠)
١٩٨٠م - ١٠٠

الأرقام القياسية				السلمة	السنة والبيان الامارة
١٩٨٨م	١٩٨٧م	١٩٨٦م	١٩٨٥م		
٨٦,٣	٨٨,٣	—	—	دجاج	ابوظبي
٦٥,٩	٦٥,٤	—	—	بيض	
٧٩,٢	٧٨,١	٨٣,٠	٨٢,٨	دجاج	دبي
٧٠,٥	٧٢,٥	٧٠,٥	٦٩,٥	بيض	
٨١,٣	٨٠,٠	٨٠,٢	٨٠,٥	دجاج	الشارقة
٧١,٠	٦٨,٩	٧٢,١	٦٥,٠	بيض	
٨٠,٥	٨١,٦	٨٠,٦	٨٣,٧	دجاج	رأس الخيمة
٦٨,٩	٨١,٨	٧٥,٨	٦٨,٣	بيض	

المصدر/ وزارة التخطيط - الادارة المركزية للاحصاء/ النشرة السنوية للأرقام القياسية للأسعار لسنة ١٩٨٨م.

الخلاصة والاستنتاج :

حاولنا من خلال هذا البحث الموجز تسليط الضوء على واقع الانتاج ومستوى النمو الحاصل خلال السنوات العشرة المحددة بين عامي ١٩٧٨م و١٩٨٨م في مزارع انتاج لحوم الدواجن والبيض بالدولة حيث يتبين لنا هذا الانتاج قد حقق تطورا كبيرا فاق التوقعات حيث بلغت نسبة الزيادة في انتاج لحوم الدواجن حوالي ١٦٤٤,٥٪ مقارنة بعام ١٩٧٨م. وبالنسبة للبيض نحو ٣٥٧,٤٪ وهذه النسب تشكل قفزة في تطور الانتاج المحلي مما يعكس الاهتمام البالغ في تنمية هذا القطاع وميل المستثمرين بالدولة الي توجيه جانب من قدراتهم المالية للاستثمار في مزارع حديثة ذات طاقات تصميمية وانتاجية واسعة مما ساعد الى حد كبير في بلوغ مرتبة متقدمة في الجهود الرامية

لتحقيق الاكتفاء الذاتي ومن المؤمل بلوغ هذه المرحلة خلال السنوات القادمة بمواصلة العمل على تطوير المزارع القائمة من خلال تحسين واقعها الانتاجي وتوفير الظروف الملائمة لها سواء بالاستفادة من التجارب العالمية في هذا المجال وتحديث المعدات والوسائل المستخدمة والاستعانة بالخبراء العرب في اعداد كوادر متقدمة متخصصة تتولى تسيير العمل في هذه المزارع، والموضوع الأهم في ذلك ايجاد مصادر محلية لعلف الدواجن اذ ان هذا يشكل فقرة هامة في حساب كلف الانتاج وذلك بتشجيع اقامة مصانع للعلف يمكن الاعتماد عليها في تغطية احتياجات هذه المزارع بكلف مقبولة. كما وان انتاج وسائل التعبئة والتغليف من الامور الهامة جدا في عملية تسويق وترويج المنتج المحلي وهذا يقتضي تهيئة تلك المستلزمات بايجاد مصانع متخصصة في هذا المجال.

وان العمل على اقامة مزارع حديثة كبيرة الانتاج والحد من اقامة المزارع الصغيرة ذات الامكانيات الفنية والتكنولوجية المحدودة يعتبر الاسلوب الأمثل في تنمية الانتاج وتلافي ما يمكن ان يتعرض له من ظروف غير ملائمة قد تعرض الوجبة بكاملها للهلاك وهذا ما يحدث في كثير من الاحيان بالنسبة للمزارع الصغيرة القائمة على أسس بدائية لم تراعى فيها الشروط الصحية.

وعلى كل حال فان هذا القطاع قد حقق نجاحات ملموسة شجعت العديد من رجال الاعمال الى التوجه نحوه سواء بتطوير المشاريع القائمة او في اقامة مشاريع جديدة ذات قدرات انتاجية عالية. وان مؤسسات الدولة قد هيئت وسائل الدعم والترشيد والرعاية الصحية لكل الراغبين في الاستثمار بهذا القطاع.

المصادر والمراجع /

- ١- الغذاء/ الكتاب السنوي الاحصائي للسنوات ١٩٨٢ ، ١٩٨٩ ، الاتحاد العربي للصناعات الغذائية.
- ٢- منظمة الاغذية والزراعة للامم المتحدة (الفاو)، التقرير الاقتصادي العربي الموحد ١٩٨٢ م - ١٩٨٧ م.
- ٣- وزارة الزراعة والثروة السمكية بدولة الامارات العربية المتحدة - قسم الاحصاء.
- ٤- وزارة الزراعة والثروة السمكية/ النشرة الاحصائية السنوية ١٩٨٠ ، ١٩٨١ ، ١٩٨٢ ، ١٩٨٣ م.
- ٥- وزارة التخطيط/ الادارة المركزية للاحصاء/ دائرة احصاءات التجارة الخارجية.
- ٦- وزارة التخطيط/ المجموعة الاحصائية السنوية للسنوات ١٩٨٢ ، ١٩٨٧ م
- ٧- النشرة السنوية للارقام القياسية للاسعار ١٩٨٢ ، ١٩٨٨ م/ وزارة التخطيط/ الادارة المركزية للاحصاء.
- ٨- النشرة السنوية للاسعار ١٩٨٢ م/ والشهرية يوليو، ديسمبر/ ١٩٨٩ م - الادارة المركزية للاحصاء.
- ٩- اضواء على واقع وآفاق منتجات الدواجن في الوطن العربي مع اشارة لدولة الامارات العربية المتحدة/ دراسة للسيد/ جواد عبدالكريم - مجلة غرفة تجارة وصناعة عجمان.

الدكتور / صادق الحسني

استقلال مراقب الحسابات

دراسة مقارنة وخاصة

في الكويت والامارات العربية المتحدة



طبيعة المشكلة :

تشارك الدول النامية والمتخلفة في كثير من الصفات، الا أنها تختلف فيما بينها اختلافاً واسعاً في الظروف الاقتصادية والاجتماعية والطبيعية، كما أن خصائص التخلف هذه لها طبيعة تشابكية تجعل من كل منها سبباً ونتيجة بنفس الوقت لغيرها من الخصائص، ويرجع سبب ذلك إلى تعقيد ظاهرة التخلف وتداخل العوامل الاجتماعية والاقتصادية والسياسية لدرجة يصعب معها احياناً الفصل بين ما هو سبب وما هو نتيجة وبين ما هو أساسي وما هو غير ذلك^(١).

وتواجه خطط التنمية بدول العالم الثالث مشكلة مزوجة يتمثل وجهها الأول في ندرة الموارد الاقتصادية في بعضها والعكس تخمة بهذه الموارد في بعضها الآخر في حين يتمثل وجهها الآخر في انخفاض الانتاجية وقصور الكفاءات الادارية القادرة على الاستغلال الأمثل لهذه الموارد بحيث توجه لرفاهية وسعادة الشعوب وتبديد هذه الموارد وتوجيهها أحياناً غير الوجهة الصحيحة. ولا شك أن الوجه الثاني للمشكلة (وهو القصور الاداري وعدم الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة) يلقى - ويحب أن يلقى - من كل الجهات والأطراف المعنية اهتماماً متزايداً وينبغي أن تصبح مسألة التخصيص الأمثل لهذه الموارد وعلى استخداماتها البديلة أمراً لا يحتمل التجربة أو الاجتهاد. ولعل مما يزيد من أهمية الأمر أن نظام المعلومات كأداة رئيسة من أدوات التخطيط في الدول النامية معيبة لدرجة يمكن القول أن فعالية نظام المعلومات وسلامته يحدد إلى حد كبير معدلات التنمية مما يجعل لنظم المعلومات عامة وللنظم الحاسوبية خاصة دوراً هاماً في تطور الدول النامية.

نشر في العدد الرابع والأربعين - السنة الحادية عشرة - أكتوبر ١٩٩٠م

ولو درسنا بامعان المشاكل الرئيسية لنظم المعلومات لامكن حصرها في مجالين هما:
- نقص في موثوقية مخرجات هذه النظم ذلك اما لقصور في تصميمها أو لقصور في اساليب جمع هذه البيانات وتحليلها أو لنقص في كفاءة من يتولون ادارتها وتشغيلها أو لقصور في طريقة وكيفية عرضها والافصاح عنها.

- افتقار هذه النظم لخاصية الشمول والتكامل وذلك اما بسبب ضعف او انعدام الصلة بين نظم المعلومات الادارية ونظم المعلومات المحاسبية أو بسبب انعدام الصلة أو التنسيق بين نظم المحاسبة على مستوى المشروعات أو على المستوى القومي .

وان أي مشروع خاص أو مختلط أو عام لا بد من أن يلتزم لتحقيق خطة يرتبط بها المسؤولون وتتخذ كهدف يتم على أساس متابعة النتائج والرقابة عليها، وعملية التخطيط على مستوى الوحدة الاقتصادية تتبأ بالمشاكل والصعوبات التي يحتمل أن تواجهها الادارة خلال السنوات القليلة المقبلة وعملية التخطيط تعتبر غير ذي فعالية مالم تنتهي الى التنبؤ بالصعوبات قبل أن تظهر والعمل على الرقابة منها، وتعتبر الخطط منطلقا للبحث عن حلول مستقبلية لمشاكل مقدرة مقدما وبالتالي حافزا للمنفذين على العمل المنظم الذي يقلل من تفاعل حدوث تلك المشاكل أو حدوثها بصفة منظمة.

وتزداد أهمية المعلومات المالية المتعلقة بالاستخدام الامثل للموارد في اشباع الحاجات غير المحدودة. ويتطلب امتلاك الموارد الاقتصادية حمايتها والحفاظ عليها من التبذير والضياع والفقر والتلاعب خاصة عندما يؤتمن شخص (أو اشخاص) غير صاحبها الاصلي عليها أو عندما يستثمر الافراد أموالهم في شركة يديرونها بأنفسهم اذ تعتمد القرارات الاقتصادية الهامة والخاصة بتوزيع الموارد الاقتصادية واستغلالها وحمايتها عادة على توفير المعلومات المالية وبالتالي يمكن القول أن المحاسبة هي نظام معلومات مفتوح Open Information System يتعامل مع البيئة بحيث يأخذ منها المعلومات ويعالجها ويوصلها الى مستخدميها بشكل قوائم مالية^(٢).

فالهدف من النظام اذن هو تزويد كافة مستخدمي البيانات بالمعلومات اللازمة لهم لاتخاذ قرارات رشيدة تحقق أفضل استخدام وتوزيع الموارد المتاحة التي يمتلكونها وعلى هذا الاساس فان قياس فعالية نظام المعلومات المحاسبية متوقف على مدى قدرته على مساعدة هذه الطوائف المستخدمة لمعلوماته على اتخاذ قراراتها.

ومن هنا أضحت الحاجة ماسة الى البيانات المالية المدققة وأضحى لها أهميتها الفعالة لكافة الاطراف المعنية، ويتركز دور البيانات المالية للمراجعة في توفير المعلومات

المالية السليمة والموثوق فيها التي يسترشد بها جميع متخذي القرارات في كل المجالات كتقدير التدفقات النقدية المتوقعة وتوزيعات الاسهم أو فوائد القروض أو الارباح الأخرى التي يهدف متخذ القرار للحصول عليها^(٣) وبالتالي فإن الهدف الاساسي من مراجعة البيانات المالية المجهزة ضمن مبادئ وفروض وسياسات معينة هو تمكين المراجع من التعبير عن رأي علمي وفني ومحيد عن تلك البيانات وبالتالي فإن رأي المراجع يسهم في توضيح مدى موثوقية هذه البيانات^(٤). وبالرغم من أن المراجع مسؤول عن رأيه والتعبير عنه الا أن مسؤولية اعداد وتجهيز هذه البيانات يقع على عاتق المنشأة نفسها وأن المراجعة لا تعفي الادارة عن مسؤولياتها. وتعتبر احتياجات هذه الطوائف من المعلومات التي تتضمنها القوائم المالية المدققة دالة لاحتياجاتهم في مجال القياس المحاسبي كما هي في مجال الافصاح.

وقد لوحظ في السنين الاخيرة كثرة الازمات المالية العامة والازمات التي تمر بها بعض الشركات بين الحين والآخر، بالإضافة الى الافلاسات الملحوظة لبعض الشركات في بعض الدول^(٥)، وبالإضافة الى الخسائر المتتالية التي تعاني منها بعض شركات القطاع العام والمختلط هنا وهناك، أصبح من الطبيعي أن تثار التساؤلات عما اذا كان من الممكن - للادارات أو المراجعين أو المحللين الماليين - التنبؤ بهذه الازمات والافلاسات قبل حدوثها واتخاذ الاجراءات الكفيلة بعدم تكرار حدوث ذلك مستقبلا وخاصة أنه من الامور الراسخة في الفكر المحاسبي المعاصر - والتي تم اقرارها من قبل هيئة وضع معايير المحاسبة المالية الامريكية FASB كما أوضحنا - عن أهمية وضع القوائم المالية المنشورة في مساعدة الطوائف المستفيدة في التقدير الكمي والزميني للتدفقات النقدية والارباح غير المؤكدة المتوقع تحققها في المستقبل بالإضافة الى مدى قابلية المنشأة على الاستمرار.

وقد اتضح بما لا يقبل الشك في مواقع متعددة عدم وجود ضوابط فعالة للافصاح والنشر للبيانات المالية المتعلقة بالقوائم المالية المنشورة مما أضفى ظلا كثيفا من الشكوك حول وجود دور للمراجعين في ازدياد ضراوة المضاربات بسوق الاوراق المالية - وبالتالي بأزمة المناخ^(٦).

وقبل ذلك عزت معظم الجهات^(٧) التي شاركت في تشخيص أسباب بعض الازمات المالية الى أن جزءا كبيرا يعود الى خلل في البيانات المالية المدققة نتج عن عدم مراعاة المحاسبين والمراجعين للمعايير والمبادئ المحاسبية ومعايير المراجعة مما أدى الى

تقليل الفائدة المرجوة منها بل أدى لتضليل المستخدمين^(٩)، كذلك ظهر بشكل واضح جلي التمييز بين مفهوم المركز المالي ومفهوم الحالة المالية للشركة، فالمركز المالي مجرد لمحة خاطفة أو صورة عاجلة عن موجودات الشركة والتزاماتها في لحظة سكون وهمية. أما الحالة المالية فمفهومها أوسع بكثير حيث تمثل المركز المالي للشركة بعد الاخذ بالاعتبار جميع الاحداث المتوقعة على مدار فترة زمنية محددة (سنة مثلا) والتي قد تؤدي الى تغييرات محتملة في قيم الموجودات والمطلوبات والتدفقات النقدية. وعلى ذلك فان مفهوم الحالة المالية ليس أكثر شمولا من المركز المالي فحسب بل وأكثر ديناميكية إذ يأخذ بنظر الاعتبار الاحداث المستقبلية وأثرها على فرص نموها واستمراريتها بالإضافة لآثارها على عناصر المركزي المالية.

وبالتالي فان المراجع بحكم قربه من ظروف وبيئة الشركة وبحكم تأهيله العلمي والعملية وبحكم معايير المراجعة المتعارف عليها - وربما التشريعات القائمة - يبقى ورغما عن جميع المعوقات الاخرى الاوفر حظا من غيره في استكشاف دلائل ومؤشرات الفشل المالي للشركة التي على حافة الافلاس.

هنا ظهر بشكل جلي أهمية حياد المراجع باعتباره يمثل العمود الفقري لعملية المراجعة وأهم سمات هذه المهنة. وتزداد أهمية خاصة في شركات الاموال.

ونظرا لان عددا من مراجعي الحسابات في دول المقارنة لم يؤدوا الواجبات الملقاة على عاتقهم وفق معايير المهنة ووفق التشريعات المنظمة على الرغم من أن تلك النصوص التي تحدد هذه المسؤولية جاءت عامة وغير محددة وبعضها مصاغ بتحفظ شديد فانهم يتحملون جزءا من المسؤولية عما حدث.

لذا يرى الباحث أن الحاجة ماسة لدراسة هذا الموضوع من جوانبه المختلفة خاصة في ظل الظروف المعاصرة التي تتطلب من المراجع أن يكون أكثر إيجابية تجاه التلاعب والاطعاء والغش وبالتالي تجاه حماية الاموال وحسن ادارتها وتوجيهها بما يخدم أهداف المشروعات والاسهام في دفع عجلة التنمية وليس مجرد الحرص على درء مسؤوليته عنها. كذلك ضرورة الاهتمام المتزايد لتطبيق أحدث وأفضل النظم الرقابية والتقييمية حفاظا على المال (العام والخاص) من الضياع أو الابتزاز أو الاختلاس أو سوء الاستخدام بل ولتحقيق أقصى وأفضل استغلال أمثل للموارد المالية والبشرية المتاحة.

الهدف من البحث :

يستهدف الباحث:

- ١- عرض الاتجاهات الحديثة في مجال استقلال المراجع الخارجي سواء بالنسبة للمنظمات المهنية أو التشريعات.
- ٢- محاولة وضع اطار ومضمون لحياذ المراجع الخارجي .
- ٣- استخلاص مظاهر الحياد في دول المقارنة من واقع التشريعات والتوصيات والدساتير المهنية فيها.
- ٤- اجراء دراسة مقارنة بين مظاهر الحياد في دول المقارنة لتحديد أوجه الشبه والاختلاف.
- ٥- تقويم استقلال المراجع الخارجي في دول المقارنة.
- ٦- دراسة أثر الاتجاهات المعاصرة في المراجعة (وخاصة المراجعة الادارية) على استقلال المراجع الخارجي وبدول المقارنة على وجه الخصوص.
- ٧- استنباط الفروض التي تقوم على أساسها مظاهر الاستقلال.
- ٨- اقتراح مجموعة من التوصيات تعمل على تحسين أوضاع الاستقلال تشريعياً وتنظيمياً وتنفيذياً.

تبويب البحث :

لتحقيق أهداف البحث ارتأى الباحث تبويب البحث على النحو التالي:-

القسم الأول - مفهوم حياذ المراجع وأهميته وتطوره :

المبحث الاول - المعايير وموقع الاستقلال بينها.

المبحث الثاني - مفهوم الحياد وأهميته.

المبحث الثالث - اثر شركات الاموال على تطور مفهوم الحياد وتزايد أهميته.

القسم الثاني : مظاهر (أركان) الاستقلال في ظل التشريعات المنظمة بدول المقارنة :

المبحث الاول - الاركان الموضوعية .

أولا - تعيين المراجع .

ثانيا - تحديد الاتعاب .

ثالثا - عدم تجديد تعيين المراجع .

رابعا - الانتهاء غير العادي لمدة عمل المراجع .

خامسا - حظر الجمع بين عمل المراجع وبعض الاعمال والوظائف .

سادسا - الخدمات الاستشارية .

سابعا - المصالح المالية .

المبحث الثاني - الصفات الشخصية والاخلاقية :

القسم الثالث - استقلال المراجع في ظل الاتجاهات المعاصرة :

الخلاصة والنتائج والتوصيات .

القسم الاول - مفهوم استقلال المراجع وأهميته وتطوره

المبحث الاول - المعايير وموقع معيار الاستقلال بينها.

الفرع الاول - مفهوم المعايير وأهميتها للمراجع وللأطراف المعنية.

المعيار هو كل ما يستخدم في القياس فقد يكون نموذجا أو مثالا موضوعا بواسطة السلطات المختصة أو نتيجة للعرف أو الاتفاق العام كأساس لما يجب اتباعه^(١١). وقد يتمثل في أحد الأشكال التالية:

وزن، حجم، محتويات محددة، قيمة معينة، طريقة للاداء... الخ.
وهذا النوع الأخير يطلق عليه معيار أداء، فمعيار الاداء اذن هو نموذج أو مثال أو طريقة أداء معينة موضوعة بواسطة سلطة مختصة أو نتيجة للعرف أو الاتفاق العام لما يجب اتباعه.

ان اعداد المعيار (أو اختياره) عملية هامة وضرورية وليست سهلة^(١٢) وينبغي بذل كل الجهد لجعله بأفضل صيغة ممكنة فلا ينبغي أن يكون متشددا مثبطا للهمم ولا متراخيا يدعو الى الكسل، وينبغي مراعاة النواحي السلوكية ايضا^(١٣)، وأن يكون الهدف منه الاسهام الفعال في تدعيم عملية الرقابة ورفع كفاءتها، ومن الناحية التطبيقية قد تواجهنا صعوبات اذ ان ما يعتبر تصرفا ذا كفاءة في ظل ظروف معينة قد لا يعتبر كذلك في ظل ظروف اخرى، كما انه قد يكون من سمات الكفاءة في دولة معينة استخدام تقنية متطورة ومقدمة بينما قد يبدو أكثر كفاءة استخدام الايدي العاملة في دولة اخرى.

وما دامت مهنة المراجعة الخارجية لا تختلف عن غيرها من المهن العريقة والمتقدمة الاخرى فالحاجة ماسة لقياس أداء الجهات الرقابية ووضع الضوابط اللازمة للتحكم بنوعية العمل الرقابي وتأهيل القائمين به والتحكم بمخرجات المراجعة وتخطيط كل ذلك والسيطرة على أية انحرافات فيه فينبغي أن يكون عمل المراجع محكوما بمعايير يجب على المعنيين الالتزام بها^(١٤) وبالضوابط الفنية التي تكفل المحافظة على المستوى الافضل للاداء المهني^(١٥).

ان وجود المعايير والتفيد بها يعتبر شرطا لضمان مستوى مقبول من العمل التدقيقي المهني^(١٥) وبالتالي فان غياب معايير المراجعة يعوق أداء المراجعة بمستوى من الكفاءة والفعالية التي يتطلع اليها الجميع^(١٦).

ان معايير المراجعة ضرورية ومهمة اذ أنها تحقق وظائف متعددة^(١٧) هي :

١- تعتبر تلك المعايير «النموذج» الذي يقتدي به المراجع في قيامه بواجباته المهنية .
٢- تعتبر تلك المعايير «أدوات اتصال» وتوضح لطبيعة متطلبات عملية المراجعة لكافة الاطراف المعنية .

٣- تعتبر تلك المعايير «وسيلة» لتقييم الاداء المهني للمراجع بعد أدائه واجباته وتقديمه للتقرير .

٤- تعتبر تلك المعايير ذات أهمية خاصة لمستخدمي القوائم المالية لانها^(١٨) توضح لهم الكيفية التي في ظلها تم بها الفحص والمستويات التي يتحملها ودرجة الاعتماد على ما ورد بتلك القوائم .

٥- ان معايير المراجعة تتحكم في نوعية «الحكم» الواجب اصداره من قبل المراجع والمتضمن في التقرير المصدر من قبله^(١٩) .

وبالتالي فان غياب معايير المراجعة أو عدم الالتزام الجاد بها يعوق تحقيق مستوى الكفاءة والفعالية اللتين يتطلع اليهما الجميع .

ويجدر أن ينبه الباحث الى أنه كي تصبح المعايير ناهج مرشدة للعمل وقياس سليم للاداء فانها يجب أن توضح الاهداف المطلوب أن تحققها وأساليب تحقيقها، وتعتبر قواعد عامة متفقا عليها وتمثل مقاييس لا يجوز مخالفتها .

ان معايير اداء المراجعة الخارجية تتفق مع المفهوم العام لمعايير الاداء المهني من حيث كونها مقاييس للاداء المهني توضع من قبل المنظمات المهنية أو نتيجة العرف المهني أو التشريع أو الاتفاق العام بين أعضاء المهنة .

وظهرت معايير المراجعة المقبولة المتعارف عليها GAAS أول ما ظهرت في الولايات المتحدة الامريكية حيث أوصى مجمع المحاسبين القانونيين الامريكى^(٢٠) بمجموعة من المعايير تقسم الى مجموعات ثلاثة^(٢١) هي :

مجموعة المعايير العامة : General Standards

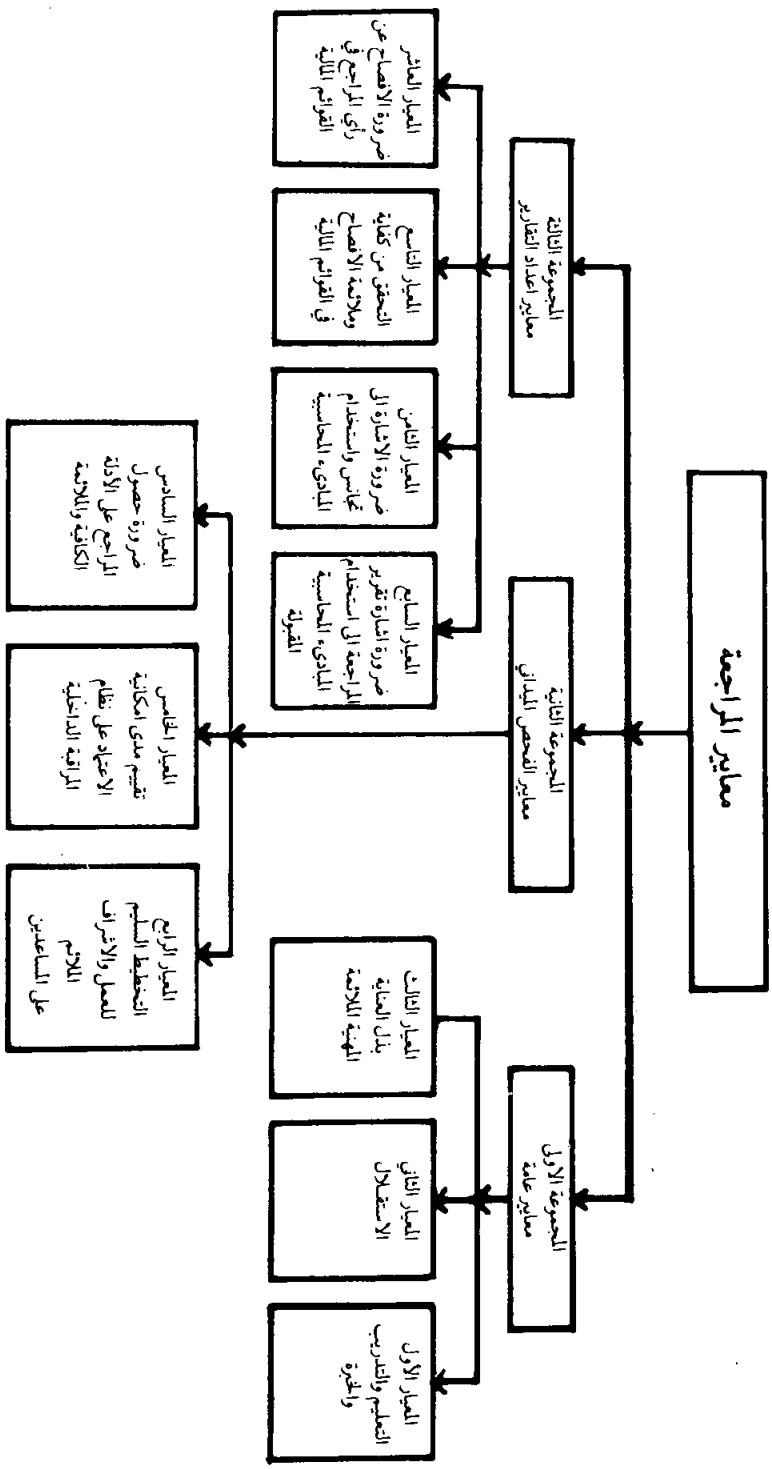
- ١- يجب أن يقوم بالفحص شخص أو اشخاص يتوفر لديهم قدر كاف من التأهيل العلمي والعدلي في المراجعة.
- ٢- يجب أن يتوفر لدى المراجع (أو المراجعين) «الاستقلال الذهني» في كل ما يتعلق بعملية المراجعة.
- ٣- يجب بذل «العناية المهنية المعقولة» في القيام بالفحص وفي اعداد التقرير.

مجموعة معايير أداء العمل الميداني : Standards of Field Work

- ١- يجب وضع خطة وافية للعمل والاشراف بما فيه الكفاية على أعمال المساعدين.
- ٢- يجب القيام بدراسة سليمة وتقييم دقيق لنظام الرقابة الداخلية المتبع فعلا حتى يمكن تحديد مدى الاعتماد عليه وبالتالي تحديد كمية الاختبارات التي تقتصر عليها اجراءات المراجعة.
- ٣- يجب الحصول على قدر واف وكاف من ادلة وقرائن الاثبات عن طريق المعاينة والاستفسارات والمصادقات كأساس سليم يستند عليه في التعبير عن الرأي في القوائم المالية موضع المراجعة.

مجموعة معايير اعداد التقرير : Standards of Reporting

- ١- يجب أن يوضح التقرير ما اذا كانت القوائم المالية قد أعدت وفقا لمبادئ المحاسبة المتعارف عليها.
 - ٢- يجب أن يوضح التقرير ما اذا كانت هذه المبادئ قد طبقت في الفترة الجارية على نفس الاسس الثابتة التي طبقت بها في الفترات السابقة.
 - ٣- تعتبر البيانات الواردة في القوائم معبرة تعبيراً كافياً عما تحويه هذه القوائم من معلومات، ما لم يرد في التقرير ما يشير الى خلاف ذلك.
 - ٤- يجب أن يتضمن التقرير ابداء الرأي عن القوائم المالية كوحدة أو ايضاح عدم تمكن المراقب من ابداء رأيه. وفي حالة عدم تمكن المراقب من ابداء رأيه الشامل يجب أن يتضمن التقرير أسباب ذلك. وفي جميع الاحوال يجب أن يشمل التقرير بيانا واضحا يبين طبيعة الفحص الذي قام به ودرجة المسؤولية التي يأخذها على عاتقه.
- والشكل التالي يوضح هذه المعايير:-



ان هذه المعايير لم تحقق الاهداف المرجوة منها اذ انها صيغت في عبارات غامضة نسيا أو عامة أو غير محددة مثل «قدر كاف من التأهيل العلمي والعملية» و«العناية المهنية المعقولة» و«خطة وافية للعمل» و«الإشراف بما فيه الكفاية على أعمال المساعدين» و«وجهة النظر المحايدة» مما يجعلنا نؤكد أنه على الرغم من أهمية هذه المعايير وأهمية الجهود البناءة التي بذلتها وتبذلها المنظمات المهنية المختصة الا ان الطريق ما زال طويلا ولا زلنا بحاجة ماسة الى معايير أكثر دقة ووضوحا^(٢٢) وتفصيلا.

كذلك ينبغي الإشارة الى انه لا يمكن التسليم بصفة مطلقة بإمكانية تطبيق تلك المعايير على جميع المجتمعات وفي كل الأوقات لاختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية والتقدم التكنولوجي كذلك لاختلاف المبادئ المحاسبية المتعارف عليها والصعوبات المتمثلة في وجود شركات متعددة الجنسية تستخدم المفاهيم والقواعد التي تطبقها كما تتباين الكوادر المحاسبية العاملة بهذه الشركات^(٢٣). اذ ان بعض معايير المراجعة (وخاصة معايير اعداد التقرير) ترتبط بشكل وثيق بوجود تلك المبادئ الامر الذي يستلزم تطويع هذه المعايير و«توطينها» بما يتلاءم مع ظروف مجتمعات دول المقارنة، وازضافة أية معايير اخرى يرى المختصون ضرورة الاخذ بها. وهذا يعني ضرورة اجراء البحث المستمر لبلورة وتحديد معالم المعايير الواجب الاخذ بها بدول المقارنة وبما يتلاءم مع ظروفها واحتياجاتها، وخاصة في ظل دفع عجلة التنمية وتفجير كل الطاقات الخلاقة للاسهام الجاد في تضيق الفجوة بين التقدم والتخلف والاستغلال الامثل للموارد المتاحة، وأثناء ذلك لا بد من الاستفادة من تجارب وخبرات الدول الاخرى، وهذا لا يعني التقليد والمحاكاة^(٢٤) اذ هما لا يفيدان المهنة ولا يخدمان تطورها ولا يسهمان في تقديم العون للاطراف المعنية وخاصة اذا ما تذكرنا أن «معايير المراجعة الدولية» نفسها قد تعرضت لضغوط وانتقادات من بعض الشركات الامريكية وبعض المعنيين^(٢٥) وبعض الكتاب الامريكيين^(٢٦).

ان هذا يعني أن لا نغفل ان هناك اتجاهين احدهما يدعو الى «التوطين» أو «المحلية» وآخر يتجه نحو «تدويل» قواعد المحاسبة والمراجعة^(٢٧) من خلال كثير من المنظمات والهيئات التالية والجهود مستمرة في تطوير وتدعيم معايير المراجعة ومبادئ المحاسبة^(٢٨):

- الاتحاد الدولي للمحاسبين

International Federation of Accountants (IFCA)

- لجنة القواعد المحاسبية الدولية

International Accounting Standards Committee (IASC)

- الاتحاد الاوربي للخبراء المحاسبين والاقتصاديين الماديين . UEC

- معهد المحاسبين القانونيين في انجلترا وويلز

Institute of Chartered Accountants, England and Wales. (ICAEW)

- معهد المحاسبين القانونيين في الولايات المتحدة

American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)

- معهد المحاسبين القانونيين في كندا CICA

- جمعية المحاسبة الامريكية

American Accounting Association (A.A.A.)

- مجلس معايير المحاسبة المالية الامريكي .

Financial Accounting Standards Board (FASB)

وفي جميع الاحوال تعتبر معايير المراجعة مجموعة متكاملة، عدم التقيد بأي منها يعتبر انتهاكا لميثاق شرف المهنة (في بعض الدول) وقواعد العمل داخل المهنة^(٢٩).
في رأي الباحث أن الحاجة ملحة لتحديد معايير المراجعة ومعايير المحاسبة الواجبة التطبيق ذلك ان استمرار الوضع القائم «غياب اعتماد المعايير الدولية، عدم توفير البديل الوطني المناسب» يؤدي الى ازدياد الوضع القائم سوءا.
ان وجود معايير المراجعة لا بد من أن يكون جزءا من كل اذ ينبغي أيضا توفر

قواعد للمحاسبة وقانون واضح يحدد كل الجوانب المرتبطة بها، وميثاق شرف المهنة وآدابها وسلوكها، وتنظيم نقابي نشط، ونشاط فعال من الاجهزة الحكومية الملقى على عاتقها تنفيذ القوانين، ووعي عام من الجمهور عامة ومن الاطراف المعنية خاصة.

في الكويت: يجب على العضو أن يلتزم باتباع المعايير والضوابط الفنية التي تكفل المحافظة على المستوى الافضل للمهنة^(٣٠) فقد أصدرت جمعية المحاسبين والمراجعين الكويتيين عام ١٩٨٠ ميثاق شرف المهنة تضمن بعض المعايير والاجراءات.

كذلك شكلت ادارة سوق الاوراق المالية لجنة ضمت ممثلين عن الجامعة ومكاتب المراجعة وبعض المعنيين أعدت مشروعا لقواعد واجراءات المراجعة الموحدة في ابريل ١٩٨٦.

في الامارات العربية المتحدة: لا زالت المطالبة من المهتمين بتنظيم مهنة المراجعة ورفع مستواها بضرورة اعداد المعايير اللازمة حيث تحلو القوانين القائمة^(٣١) من تحديد المعايير الواجبة التطبيق. وهذا خلل ينبغي تداركه.

في جمهورية مصر العربية: لا نجد معايير للمراجعة متعارفا عليها بالمعنى المقصود فيما عدا ما جاء في دستور مهنة المحاسبة والمراجعة الذي أصدرته نقابة المحاسبين والمراجعين المصرية في عام ١٩٥٨ - في الباب الاول منه تحت عنوان «الواجبات والحقوق المهنية».

الفرع الثاني - موقع الحياد بين المعايير

وضح مما سبق ان الاستقلال يعتبر أحد المعايير الثلاثة العامة (أما المعياران الاخران فهما التأهيل والعناية المعقولة) ولا صحة لما يقوله البعض^(٣٢) من أنها «خواص شخصية تتعلق بمؤهلات المحاسب القانوني المهنية. ان المؤهلات المهنية المطلوبة عبارة عن خليط من التعليم الاكاديمي والخبرة العملية» ذلك أن التأهيل العلمي والعملي هو أحد المعايير الثلاثة العامة.

ان المعايير العامة تحدد مدى صلاحية الشخص ليكون مراجعا حيث أن عدم استيفاء أي منها يعني عدم القدرة على فهم وتطبيق معايير العمل الميداني ومعايير اعداد وصياغة التقرير بالكفاءة والفاعلية المطلوبتين.

بعبارة أخرى أن المعايير الثلاثة العامة هي الحد الأدنى الواجب توفرها في الشخص الذي يتصدى لمهنة المراجعة.

يشكل الحياد العمود الفقري لعملية المراجعة ولرفعها وتطويرها، والدعامة الأساسية التي تقوم عليها حيث يجب أن يتوفر لمراقبة الحسابات الدعائم الثلاثة سابق الإشارة إليها ومن ضمنها وجهة النظر المستقلة في جميع المسائل المرتبطة بالمهمة الموكلة إليه^(٣٣). وإذا ما أرادت مهنة مراقبة الحسابات أن تحتفظ باحترام من يعتمدون عليها فإنه ينبغي أن تتمتع هذه المهنة بالاستقلال^(٣٤) الكامل، وصدق من وصف الاستقلال بأنه قلب عملية المراجعة^(٣٥) وإذا ما انعدم هذا الركن تصبح باقي معايير المراجعة غير ذات موضوع ويصبح من العبث التحقق من توفر أي من المعايير الأخرى^(٣٦)، وإذا ما أرادت مهنة المراجعة أن تكسب احترام الطوائف المعنية فإنه ينبغي أن تكون مستقلة وإن تظهر لهم دائماً على هذه الصورة^(٣٧).

المبحث الثاني - مفهوم الحياد وأهميته :

إن الباحث في مفهوم الحياد يتبين نظريتين مختلفتين هما^(٣٨): النظرية الذاتية: وتفسر الاستقلال بأنه مسألة ذهنية أو فكرية أعمق من أن يوضع لها مقاييس محددة أو معايير واضحة. إذ إن المعايير قد تتغير أو يطرأ عليها تعديلات ولكن الجوهر في حد ذاته لا يتغير. إن هذه النظرة لمفهوم الاستقلال - والتي تتجلى بأن يكون المراجع غير متحيز للإدارة أو لمجموعة معينة من الملاك أو أصحاب المصلحة - كانت هي المسيطرة والسائدة في أذهان المتهنين وتنادي بها بعض المنظمات المهنية، ولم تحاول هذه المنظمات إلى فترة ليست بعيدة أن تضع مقاييس محددة تحكم استقلال المراقب في كل تصرفاته بل كانت ترى أن الحياد سلوك مهني متعارف عليه، وأن من أهم واجبات المراجع مراعاة التمسك بهذا السلوك المهني المتعارف عليه.

بناء على هذا الرأي فإن استقلال المراجع معناه أن يكون أميناً نزيهاً صادقاً ويكشف عن كل الحقائق في تقريره الموجه للمالكين، لا يهاون ولا يجامل ولا يداري ولا يتأثر بمصلحة شخصية أو قرابة أو نفوذ، ولا يؤثر قراره ورأيه بنتيجة خصومه بل العكس يجب أن يبدي رأيه الفني العلمي الموضوعي عن اقتناع، وبعد أن تطمئن نفسه لما يتوصل إليه، وعليه أن لا يكتفم أو يحرف أو يزيّف ما يصل إلى علمه من وقائع أو مخالفات^(٣٩).

وقد أوردت لجنة قواعد المراجعة الدولية التابعة لاتحاد المحاسبين الدوليين بدليل المراجعة الثالث فقرة عن الاستقامة والموضوعية اللتين يتعين أن تتوفر في مراقب

الحسابات اذ «على المراجع أن يكون مستقيماً ونزيهاً ومخلصاً في ممارسته لعمله المهني بل ان البعض يعتبر بحق أن الاخلاص والنزاهة خاصتان متلازمتان مع الاستقلال، وان الاخلال بأي منهما يعني الاخلال بمبدأ الاستقلال»^(٤١)، ويجب أن يكون عادلاً وأن لا يسمح لقناعته أو تحيزه المسبق أن يتغلبا على موضوعيته»^(٤٢)، أي ضرورة ازالة او اختفاء أي أثر للتحيز في جميع المراحل وخاصة عند جمع أدلة الاثبات وعند ابداء الرأي الفني الموضوعي»^(٤٣) وهذا يعني الاعتماد على أدلة موضوعية وليس الاهواء الشخصية ينبغي توافرها اذ ان توفر هذه الاشتراطات هو الذي يسمح لنا بدرجة ثقة معينة في أن عملية المراجعة تتم من قبل عناصر تملك استقلالية كاملة عند ممارسة المهنة»^(٤٤).

النظرة الموضوعية: ان استقلال مراقب الحسابات - وفق هذه النظرة - قضية غير مرتبطة بشخصية المراقب وتفكيره الذهني، قضية موضوعية تحكمها الظروف والملابسات المحيطة بالمراقب نفسه أو مرتبطة بالعمل الموكل اليه، وبالتالي يجب أن لا ينظر الى استقلال المراقب على أنه مسألة ذهنية يترك الحكم فيها لتقدير المراقب نفسه وانما هي قضية موضوعية تحددها وتنظمها قواعد وأحكام وضوابط معينة، وان الاستقلال ينبغي أن يمتد الى كل ما يتعلق بعملية المراجعة حيث أن القاعدة العامة أن لا قيمة لتقرير المراجع ما لم يكن مستقلاً شكلاً وموضوعاً.

يبدو أن مبرر هذه النظرة هو أن الطبيعة البشرية قد تعودت الحكم على الاشياء بمظاهرها والظروف المحيطة بها وبالتالي فمن الاهمية بمكان وضع قواعد ايجابية وضوابط موضوعية تكون من ناحية سنداً للمراجع يحميه في تدعيم استقلاله، ومن ناحية أخرى تأكيداً للاطراف المعنية على مدى ما يتمتع به من حياد في الرأي، واستقلال في أداء المهمة الموكلة اليه.

الباحث يرى أن كلا من النظريتين قاصرة عن استيعاب مفهوم الاستقلال الكامل الشامل، فالصفات الشخصية للمراجع كالنزاهة والاستقامة والشرف والصدق كلها اخلاق نبيلة وصفات هامة، ولكنها لا بد من أن تحدّد بسياج يحميها ويحمي المراجع نفسه اذا ما سولت له نفسه الانحراف وتمنع الاطراف الاخرى (وخاصة الادارة) من أن تحرف المراجع عن حياده.

كذلك النظرة الموضوعية التي «تهمل الصفات الشخصية» و«تركز» على دعائم أو ضوابط ظاهرة في مجالات معينة و«توجه» الانظار صوب معايير معينة هي الاخرى لم يحالفها التوفيق اذ ان مهمة «مراقبة الحسابات» والابعاد المتطورة لها انما تتطلب الاهتمام

بكلا الجانبين «الصفات الشخصية» و«الدعائم الموضوعية» فتوفر صفات شخصية نبيلة لدى المراجع لا تكفي اذا لم يحصن بسياج قانوني منيع في مجالات معينة، كما ان توفر هذا السياج لا يحقق الغرض المطلوب ما لم يكن محصنا بقيم وأخلاقيات رفيعة تحصن المراقب وتحميه من الانزلاق.

ولا يتفق الباحث مع ما ذهب اليه بعض الكتاب^(٤٤) من ضرورة التركيز على ثلاثة جوانب للكشف عن مدى استقلال المراجع من عدمه وهي :

- أ - الاستقلال في مجال وضع برامج المراجعة
- ب - الاستقلال في مجال الفحص.
- ج - الاستقلال في مجال وضع التقرير.

ان استقلال المراجع لا يتأتى الا اذا كان المراجع يتحلى بمواصفات شخصية معينة، ويتمتع بشخصية مهنية متوازنة، بالاضافة الى اتباعه المعايير والاجراءات المتعارف عليها في المراجعة، والالتزام بمبادئ المحاسبة وفروضها، وبقواعد شرف المهنة. وعلى هذا فان استقلالية مراقب الحسابات ينبغي أن تكون استقلالية شكلية واستقلالية عقلية «ذهنية» واستقلالية موضوعية.

مع ملاحظة ان هذه الاستقلالية ينبغي أن تمتد الى جميع شركائه في المكتب، والى جميع العاملين الذين يشاركون في الاعمال الفنية المرتبطة بعملية المراجعة.

كما ينبغي أن يتجنب المراجع أي مظهر من المظاهر التي قد تؤدي الى الشك في استقلاله بالاضافة الى أن المهنة ككل ينبغي أن تبتعد عن أي شكل من الاشكال التي تحول دون استقلالها فاذا لم يثق مستخدموا تقارير المراجعين في استقلال المهنة واحترامها فان المراجع لن تتوافر له الظروف المواتية لخدمة المجتمع^(٤٥).

وينبغي الاشارة هنا الى أن الدراسات المقارنة لدراسات المهنة (في بعض الدول) والتشريعات المختلفة المرتبطة بها المتعرضة لاستقلال المراجع لم تتفق بعد على مفهوم واطار وعناصر الاستقلال^(٤٦)، وبما يزيد الامر تعقيدا ان الاطراف المعنية باستقلال المراجع متعددة ومختلفة الاهداف والاهتمامات ولكل منها مصالحها ونظرتها الخاصة نحو الاستقلال.

كما ينبغي الاشارة الى أن الدراسات الميدانية^(٤٧) التي أجريت في بعض الدول (ومن ضمنها الكويت) أظهرت أن لمراجع الحسابات دور في بعض الازمات

والانتكاسات من ذلك عدم تمسك بعضهم بقواعد شرف المهنة وقبولهم عمليات المراجعة عن طريق المناقصات وعدم الالتزام بمعايير المراجعة المتعارف عليها ساعد على ذلك ضعف الرقابة الحكومية على مكاتب المراجعة وعدم وجود هيئة مهنية قوية ذات سلطة على الاعضاء .

المبحث الثالث : أثر شركات الاموال على تطور مفهوم الحياد وتزايد أهميته .

قبل قيام الثورة الصناعية كان حجم المشروعات صغيرا وعدد عملياتها محدودا وكان الشكل التنظيمي الغالب لها هو المشروعات الفردية وشركات الاشخاص . وفي ظل هذه المنشآت كانت الملكية لا تنفصل كثيرا عن الادارة ان لم تكن متحدة معها في شخص واحد او مجموعة أشخاص، وبالتالي فان مراقب الحسابات كان ملجأ هذا الشخص المالك (أو هؤلاء الاشخاص المالك) لاستشارته في قضايا محدودة أو لفحص عمليات معينة أو فحص كل العمليات التي تباشرها المنشأة حسب الاحوال^(٤٨) .

وبالتالي لم تكن للمراجعة دورها الاساسي والحساس والهام وبالتالي فان حياد المراجع وان كان مطلوبا الا انه كان يتمثل في التقييم الموضوعي والعاقل للاعمال التي تتم مراجعتها دون أي تأثير بأي ضغوط قد يتعرض لها (بشكل أو بآخر) من قبل الاشخاص الذين يراجع أعمالهم . وبالنظر لان السلطات التي يتمتع بها هؤلاء الاشخاص كانت ضعيفة في الغالب فقد كاد الحياد أن يكون متوافرا، وبالتالي لم تكن هناك حاجة ملحة لتقنيته ووضع الضوابط الاساسية لحياته ووضع معالمة .

وبظهور الثورة الصناعية ونموها حيث أضحت المنشآت الصناعية بحاجة ماسة الى أموال ضخمة ولصعوبة تدبير هذه الاموال من عدد قليل من الافراد فقد ظهرت الحاجة الماسة لتكوين شركات الاموال وخاصة الشركات المساهمة لتتمكن من تدبير الاموال اللازمة حيث ان هذه الشركات هي أنسب الوسائل لتجميع الاموال الطائلة من عدد كبير من الافراد والمنشآت الذين يمكنهم المساهمة بمبالغ صغيرة يؤدي تجميعها الى توفر رأس المال الكبير المطلوب .

ومما تتميز به الشركات المساهمة انفصال الملكية عن الادارة، وبالمسؤولية المحدودة للمساهمين . لقد تعذر على هؤلاء المالكين ان يديروا منشآتهم بأنفسهم الامر الذي أدى الى اختيارهم لعدد من كبار الملاك يتولون مهام مجلس الادارة حيث يتولى التخطيط والرقابة بتفويض من المساهمين، ويبقى للمساهمين حق ابداء الراي أثناء حضورهم

اجتماعات الجمعية العمومية، مما يعني أن المساهمين لهم حق الرقابة والاشراف. وتقرر كل ذلك بالقوانين والاعراف الا أنه. من حيث امكانية التطبيق وسبل مباشرة هذه الحقوق محدود جدا حيث يستحيل أحيانا امكانية قيام عشرات الالوف (أو مئات الالوف) من المساهمين بمباشرة حقوقهم في الرقابة والاشراف والمتابعة.

كذلك فان ظروف هؤلاء المساهمين وثقافتهم وتأهيلهم العلمي والعملية قد يجعل من المستحيل عليهم القيام بهذه المهام.

وعلى هذا افتقرت الادارة عن الملكية ولم يعد (كما كان سابقا في المؤسسات الاقتصادية الصغيرة) مالكو المؤسسات يقومون بادارتها بل أصبحت ادارة المنشأة مختارة من قبل أشخاص قد يكونون جزءا من مالكي الشركة يحملهم أسهمها أو قد لا يكونون سوى موظفين وبالتالي ظهرت الحاجة الى فئة (التكنوقراط) وأصبح جمهور حاملي الاسهم لا يعرفون دقائق الامور ويحكمون على نتائج اعمال شركتهم من خلال التقارير المالية المنشورة. ومن هنا ظهرت الحاجة الماسة والملحة الى الاستعانة بادارة مهنية لها من الكفاءة والتأهيل العلمي والعملية ما يمكنها من فحص مصادر هذه القوائم وطمأنة المساهمين فتكونت مهنة مراقبة الحسابات (خلال تطور الثورة الصناعية) لتقدم للمالكي الاسهم كل عام تقريرا سنويا عن حسابات المنشآت ونتائج أعمالها عن فترة مالية معينة ومراكز أموالها كما في تاريخ معين، أي أصبح مراجعو الحسابات وكلاء لحاملي الاسهم يراقبون لهم سير الامور في المنشآت التي يساهمون فيها.

في بداية الامر كان المساهمون يختارون مساهما أو مجموعة مساهمين من بينهم للقيام بمهمة المراجعة ولو لم يكن محاسبا متخصصا، وكان هذا المراجع في الغالب غير متخصص لندرة عدد المحاسبين (المراجعين) في تلك الفترة.

وقد صاحب هذا التطور تطورات في مجالات متعددة من المعرفة منها بروز الادارة العلمية Scientifitic Management كمنهج منظم لعلاج المشكلات الادارية والتنظيمية والتمويلية في القطاع الصناعي. وكما استجابت المحاسبة لهذا التطور بيزوغ ميدان المحاسبة الادارية كمجال لتطوير وظائف انتاج المعلومات للاستخدامات الادارية المتعلقة بعمليات اتخاذ القرارات وما صاحب ذلك من نمو العديد من الاساليب المحاسبية لتلك الاستخدامات.

وبمرور الايام ظهرت على المساهمين بوادر الادراك بصعوبة قيامهم بمهمة مراجع الحسابات لعدم تخصصهم وتأهيلهم العلمي والعملية ولعدم تفرغهم، وبالتالي لجأوا الى

أشخاص متخصصين مؤهلين. وبدأت التشريعات في دول عديدة تتجاوب مع هذا الاتجاه وتشرط تأهلا علميا وعمليا وافيا فيمن يعين مراقبا للحسابات، وأصبح المساهمون يلجأون الى أحد هؤلاء المتخصصين اما بحكم القانون أو من منطلق رغبتهم وحرصهم في الالتجاء الى المتخصصين.

كما بدأ الاهتمام بتوفير الحياض والبحث عن مقوماته حتى لا يخضع المراجع لأي تأثير يؤثر في أمانته وموضوعيته وأدائه. ولا زال هذا الموضوع يشغل بال الباحثين والطوائف المعنية بالقوائم المالية المدققة والمنظمات المهنية خاصة في ظل تزايد مهيات مراجع الحسابات وتعدد واجباته والجهات المستفيدة من خدماته حيث توسعت بمرور الزمن وتطور الاقتصاديات وتعقيد وتوسع الانتاج وضخامة رؤوس الأموال المستثمرة وتكوين الشركات المتعددة الجنسية.

وبذلك نجد أن تزايد شركات الاموال وتوسعها وما يترتب على ذلك من انفصال الملكية عن الادارة وتحكم فئة قليلة في مجالس الادارات وبالتالي التحكم بأموال غيرهم من المساهمين كذلك ظهور مؤسسات عملاقة تحتاج الى التمويل الخارجي المكمل لرأس المال المملوك، وقد أدى ذلك الى تطور هام وحساس ويمثل قفزة هامة ونوعية في مفهوم الحياض وتطور مفهومه ثم تزايد أهميته، فقد أضحي الملاك غير قادرين على التعرف على مدى صحة وسلامة ودقة القوائم المالية لتعذر امكانية قيامهم بمراجعة مصادر تلك المعلومات وكيفية وأسس اعدادها وبالتالي التجأوا الى الشخص الفني المحايد الموضوعي «مراجع الحسابات» لتحديد مدى موثوقية المعلومات المنشورة، هذا بالإضافة الى أنه في هذه المرحلة برزت أهمية التدقيق المستقل حيث حل الطرف الثالث^(٤٩) محل مالكي المشروع بوصفه مستفيدا رئيسيا من المراجعة^(٥٠) وبالتالي أضحي على المراجع أن لا يحرص عمله وتفكيره واهتماماته لحماية من وكله وانما لحماية هؤلاء الاخرين الذين يتأثرون بتقريره وبالقوائم المالية التي يبدي رأيه فيها^(٥١).

وقد أثبتت الدراسات الميدانية (في بعض دول المقارنة) أن أحد أسباب أزمة المناخ عدم وجود بيانات مالية منشورة كافية حيث أن القرارات الوزارية لم تعالج مشكلة الافصاح في القوائم المالية والبيانات التي يجب أن تمثل الحد الأدنى^(٥٢) وتفاوت البيانات التي توفرها الشركات المساهمة لمساهميها من شركة لاخرى^(٥٣).

كذلك بازدياد النشاط الحكومي وتدخل الدولة في كافة مرافق الحياة الاقتصادية والاجتماعية وبالتالي زيادة الانفاق الحكومي وتنوعه أضحت الحاجة ماسة للجوء الى

المراجعة أو الرقابة المالية للمحافظة على المال العام (سواء في الوحدات الحكومية أو القطاع العام أو القطاع المختلط^(٥٤)) والعمل على توفير المعلومات التي تساعد في التأكد من ان الاموال العامة التي استخدمت في الاغراض المخصصة لها قد أنفقت بطريقة فعالة واقتصادية^(٥٥).

وعليه يمكن القول أن تطور حياد المراجع ارتبط بمفهوم وتطور الوحدة المحاسبية الذي مرّ بالمراحل التالية^(٥٦):

أ - الملكية المشتركة ب - الشخصية المعنوية ج - المشروع مجموعة نشاط اقتصادي جماعي وبذلك فان الحياد يعتبر الاساس لحماية الاموال العامة والخاصة وحسن استغلالها وادارتها الادارة السليمة الكفوءة ولحماية الفئات الاخرى المهتمة بالمعلومات المحاسبية المنشورة.

كذلك ظهر اتجاه «نظرية الوكالة» الذي يحرص على التعرف على المشاكل الناتجة عن المصالح المتعارضة بين الفئات المختلفة المرتبطة بالمنظمة ومنها^(٥٧):

- تعارض مصلحة حملة الاسهم مع مصلحة حملة السندات .
- تعارض مصلحة حملة الاسهم مع الادارة العليا .
- تعارض مصلحة حملة الاسهم مع مراقب الحسابات .

كما أن القضية ازدادت تعقيدا في ظل الانخفاض المستمر لقيمة وحدة النقد (كنتيجة للتضخم) مما أضحت المطالبة بتغيير النظرة الى الموضوعية في القياس ذلك أن نجاح الاعمال في نظر البعض يتوقف على صدق التقارير وصدق التقارير يتوقف بصفة أساسية على صدق المحاسبة وصدق المحاسبة يتوقف الى حد كبير على صدق وحدة النقد (الدولار) وهذا الاخير كاذب لانه يقول شيئا ويعني شيئا آخر^(٥٨).

كذلك أصبح المراجع يقدم خدمات أخرى كتأكيده من عدم وقوع مخالفات لاحكام القوانين والانظمة والتعليمات (التي تصدرها الدولة) او قوانين المشاة نفسها.

وبذلك فان حياد المراجع أضحي ضرورة اجتماعية لحماية كل الفئات المعنية وحاولت التشريعات المختلفة^(٥٩) والمنظمات المهنية التدخل لوضع الضوابط لحماية هذا الحياد.

مما سبق يتضح أنه حدث تغيير جوهري تجاه المراجعة كمهنة من حيث مفاهيمها وأدواتها وأهدافها ومع التغيير في المفاهيم والادوات حدث تغير مماثل في التقارير وفي

واجبات ومسؤوليات المراجع سواء تجاه العميل أو الغير أو المجتمع . ويمكن عن طريق متابعة دراسة تطور تاريخ المراجعة تحليل وتفسير التغييرات التي حدثت في مفاهيم وأدوات وأهداف المراجعة والتغييرات في واجبات ومسؤوليات المراجعين^(١١).

ويتنبأ البعض بأن هذا التطور سيستمر، وأن المراجع في القرن الحادي والعشرين سيتجه نحو مراجعة الكفاءة والاقتصاد والفعالية وإلى أن مجال مراجعة العمليات في منشآت الأعمال سيزداد أهمية^(١٢)، وأن المستقبل يعطي المراجع فرصة هامة ليرتاد هذه المجالات الجديدة فإذا ما تردد وتوقع فيؤدي نفس مهامه التقليدية فقد تضيع أهميته في المجتمع^(١٣).

ويؤيد الباحث ما ذهب إليه البعض^(١٤) من ضرورة شعور المتهن للمراجعة بأن عليه مسؤولية تجاه المجتمع الذي يعمل فيه ويعتبر هذا الشعور من المقومات الأساسية للعمل المهني حيث يترتب عليه توجيه الأداء المهني لخدمة المجتمع ككل وليس لخدمة العميل فقط وهذا الشعور يدفعه بأهمية وخطورة الدور الذي يؤديه الأمر الذي يترتب عليه بذل كل الجهد من أجل انجاز مهمته على الوجه الاكمل والصحيح .

القسم الثاني - مظاهر (أركان) الاستقلال في ظل التشريعات المنظمة في دول المقارنة

مقدمة: ان التشريعات المنظمة لمظاهر استقلال المراجع في دول المقارنة هي:

١- المملكة المتحدة: ينظم هذه المظاهر قانون الشركات العام ١٩٨٥ .
وقد سبقه قوانين متعددة في عام ١٩٤٨ والتعديلات عليه أعوام ١٩٦٧ و ١٩٧٦ و ١٩٨٠ و ١٩٨١ . وأخيرا تقرر دمجها في قانون واحد صدر عام ١٩٨٥ وبدأ سريانه منذ منتصف العام نفسه ولا يشمل القانون الجديد تغييرات أساسية فيما يتعلق بمظاهر الحياد .

٢- الكويت: ينظم هذه المظاهر القانون رقم ١٥ لسنة ١٩٦٠ في شأن الشركات ، والقانون رقم ٥ لسنة ١٩٨١ الذي حل محل القانون رقم ٦ لسنة ١٩٦٢ المعدل بالقانون رقم ٣ لسنة ١٩٦٥ .

٣- الامارات العربية المتحدة: ينظم هذه المظاهر القانون رقم ٩ لسنة ١٩٧٥ وقانون الشركات رقم ٨ لسنة ١٩٨٤ .

وسيتناول الباحث كيفية تناول هذه التشريعات المنظمة لمظاهر وأركان الحياد (الموضوعية) فقط .

بالإضافة الى أن الباحث قد يتناول جوانب معينة من الحياد في دول أخرى كالعراق والمملكة العربية السعودية ومصر .

المبحث الاول: الاركان الموضوعية للاستقلال

أولا - تعيين مراقب الحسابات

ان القاعدة العامة لتعيين المراجع هي أن يتم التعيين من قبل أعلى هيئة بالمنشأة أو أن المالكين هم الذين يعينونه .

ان هذه القاعدة مطبقة في دول المقارنة ويكون التعيين عادة لمدة سنة وهو تعيين دوري سنوي^(٦٤).

١- في الامارات العربية المتحدة^(٦٥)، تعين الجمعية العمومية للمساهمين المراقب لمدة سنة قابلة للتجديد ولا يجوز تفويض مجلس الادارة في ذلك.

٢- في المملكة المتحدة^(٦٦): تعين الجمعية العمومية للمساهمين المراقب لمدة سنة.

٣- في الكويت^(٦٧): تعين الجمعية العمومية للمساهمين المراقب لمدة سنة مالية. والفرق بين هذه الحالة وسابقتها اختلاف شكلي اذ من الناحية العملية يمكن اعتبارها نفس المدة بصورة أساسية (الا في بعض الحالات الاستثنائية). أما التعيين لأول مرة عند تأسيس الشركة.

ففي المملكة المتحدة: يعين المؤسسون المراقب قبل أول اجتماع للجمعية العامة.

وفي الكويت: يتم تعيين المراقب الاول من قبل الجمعية التأسيسية.

في الامارات العربية المتحدة يجوز تعيين المراقب الاول من قبل المؤسسين الى حين انعقاد أول جمعية عمومية.

أما في حالة خلو منصب المراقب خلوا عارضا أي خلوه قبل انتهاء المدة المحددة له نتيجة الاستقالة أو المرض أو الوفاة أو أية حالة أخرى يتعذر وجود المراجع لمباشرة عمله، يكون الامر على النحو التالي:

أ - في المملكة المتحدة: يجيز المشرع لمجلس الادارة تعيين مراقب لحين اجتماع الجمعية العمومية للمساهمين دون تعيين مراقب حسابات ففي هذه الحالة يجوز لوزير التجارة أن يتولى تعيين مراقب لحسابات الشركة.

ب - في الامارات العربية المتحدة: سكت المشرع عن معالجة هذه الحالة. وينبغي تدارك الأمر.

ج - في الكويت: لم يتناول القانون معالجة هذه الحالة كذلك.

ولكن اذا حكم على المراقب بعقوبة الوقف عن مزاوله المهنة ولم يكن للشركة مراقب حسابات آخر ولم يكن قد حل ميعاد اجتماع الجمعية العمومية أجاز المشرع للشركة أن تستصدر أمرا من من رئيس المحكمة الكلية تعيين مراقب حسابات بدلا من المراقب الموقوف^(٦٨) وفي هذه الحالة لا يحق للمراقب الموقوف أن يباشر أعماله بعد انتهاء فترة الوقف الا بعد أن تقر الجمعية العمومية حسابات الشركة ما لم تكن الشركة قد استغنت عن خدماته^(٦٩).

نخلص الى القول أن القاعدة الاساسية هي أن تعيين المراجع يتم عن طريق الجمعية العمومية، وفي حالات استثنائية مثل حالة المراقب الاول أو الخلو العرضي حيث الضرورة تقتضي وجود مراقب حسابات فان تشريعات دول المقارنة اتجه بعضها الى أن يتولى مجلس الادارة تعيين المراقب بصفة مؤقتة ولفترة قصيرة حتى يمكن أن يتم اجتماع الجمعية العمومية وقيامها بمهمتها في هذا المجال. بينما البعض الاخر (الكويت) فان المشرع قد سكت، وكان حرياً به أن يوضح موقفه.

ثانياً : تحديد أتعاب مراقب الحسابات :

ان تحديد الاتعاب من ضمن القضايا المؤثرة في استقلاله، ولضمان أقصى تدعيم ممكن لاستقلال المراجع فان الضرورة تستلزم أن نناقش موضوع تحديد الاتعاب من ناحيتين:

أولاهما: سلطة تحديد الاتعاب.

ثانيهما: كيفية تحديد الاتعاب أو الاسس التي في ضوئها تحدد الاتعاب.

بالنسبة للنقطة الاولى فان القاعدة الاساسية المطبقة في دول المقارنة هي كما يلي:

أ - في المملكة المتحدة^(٧١): ان السلطة التي تعين المراقب هي نفسها تحدد أتعابه، ففي الحالات العادية (أي التعيين الدوري) تحدد الجمعية العمومية للمساهمين أتعابه، بينما في الحالات التي يعين المراقب بواسطة مجلس الادارة أو وزارة التجارة فان هذه الجهات هي التي تحدد الاتعاب.

ب - في الامارات العربية المتحدة^(٧٢): ان الجمعية العمومية التي تعين المراجع هي نفسها تحدد أتعابه. وحسنا فعل المشرع حين منع الجمعية العمومية من التنازل عن هذا الواجب بتفويض مجلس الادارة.

ج - في الكويت^(٧٣): ان المشرع سبق أن اتجه نفس الاتجاه السابق.

أما بصدد تحديد الاتعاب فلا بد أن يراعى عدم الربط بين مقدار الاتعاب بنتائج الاعمال. أي أنه لا يجوز تحديد الاتعاب المهنية على أساس نسبة مئوية من قيمة الاعمال التي يقوم بها المراجع ما لم تكن هذه النسبة محدودة بموجب حكم قضائي أو بناء على أمر أو قرار من احدى السلطات العامة^(٧٤).

ومن العوامل التي تؤثر على مقدار الاتعاب التي تحددها الجمعية العمومية أو التي يقبل بها المراجع نفسه ما يلي:

- أ - مدى الخبرة المطلوبة.
- ب - مدى مسؤولية المراجع بخصوصها.
- ج - عدد العملاء بالنسبة للمكتب وطبيعة أعمالهم.
- د - فترة انجاز العملية اذ قد يكون المراقب مستعدا لتقاضي أتعاب قليلة اذا كانت المراجعة المطلوبة سيتم انجازها في فترة الركود بالمكتب.
- هـ - عدد الساعات المطلوبة لانجاز العمل.
- و - قيمة الخدمات من وجهة نظر العميل.

وحسنا فعل المشرع المصري عندما وضع حدا أقصى لاتعاب المراجع بواسطة الجمعية العمومية للمساهمين في حالة تفويض مجلس الادارة في تحديد أتعابه. وهنا ينبغي ملاحظة أن مجلس الادارة لا يستطيع التأثير على المراقب عن طريق «اغرائه» ب «رفع أتعابه» ولكن بدون شك يستطيع التأثير عليه بالاتجاه المعاكس عن طريق «تخفيض الاتعاب».

- ويكاد يكون مستقرا أن الحالات التالية تعتبر اخلايا بأداب المهنة وسلوكياتها:
- ١- اذا منح المراجع بطرق مباشرة أو غير مباشرة عمولة أو سمسة أو حصة من أتعابه لشخص نظير الحصول على عملية أو أكثر من أعمال المهنة.
 - ٢- اذا حاول الحصول على عمل من أعمال المهنة بطريقة تتنافى مع كرامتها كالدخول في مناقصات على الاتعاب.
 - ٣- اذا عرض المراجع أو قبل أتعابا عن عمل يقوم به مراجع آخر وكانت هذه الاتعاب تقل بدرجة ملحوظة عن أتعاب هذا الزميل دون أن يكون سببا معقولا.

ثالثا: الانتهاء غير العادي لمدة عمل المراجع :

كما سبق القول أن المراجع يعين عادة لمدة محددة هي «سنة» وبانتهاء المدة يعتبر عمله قد انتهى. ولكن في بعض الاوقات تنتهي مدة عمل المراجعة قبل الوقت المحدد لها.

وقد اهتمت بعض التشريعات بمعالجة هذه الحالة وبصفة خاصة اذا ما قام الشك بأن انتهاء العمل قد يرجع الى مخالفات اكتشفها المراجع، وهنا وضعت بعض التشريعات ضمانات تكفل للمساهمين تعرفهم على الاوضاع الحقيقية وبنفس الوقت تكفل للمراقب بيان رأيه تحريريا أو شفويا.

ان الانتهاء غير العادي لمدة عمل المراجع يتخذ حالات متعددة منها:
أ - حالات انتهاء مدة عمل المراجع قبل موعدها المحدد من دون أن يرافق ذلك شك بوجود مخالفات أدت لهذا الانتهاء كما في حالات وفاة المراقب أو مرضه مرضا يمنعه من العمل.

ويعتبر خلو منصب المراجع في هذه الحالات خلوا عارضا يستلزم إعادة شغله طبقا للقواعد المحددة عند «تعيين المراقب» التي وضعناها في «أولا».
ب - حالات انتهاء المدة قبل موعدها المحدد في ظل شك بوجود مخالفات سببت هذا الانتهاء وفي الغالب تشمل حالتين:

أولاهما: استقالة المراجع. ثانيهما: عزل المراجع.
في المملكة المتحدة: يطلب المشرع من المراقب عند استقالته أن يرسل اخطارا الى الشركة بذلك مع ضرورة بيان أنه توجد مخالفات مسببة لهذه الاستقالة تقتضي اطلاق الجمعية العامة للمساهمين (والدائنين) عليها أو معرفتهم لها. وعلى الشركة أن ترسل صورة من خطاب المراقب الى مسجل الشركات خلال أسبوعين من تاريخ استلامه.
أما اذا كانت استقالة المراقب تتضمن مخالفات تستوجب معرفة المساهمين بها فان واجب الشركة ارسال صورة من الاخطار الى جميع المساهمين.
وللمراجع الحق في طلب اجتماع غير عادي للجمعية العمومية لمناقشة الملاحظات الواردة بخطابه^(٧٤).

في الكويت: لم يتناول المشرع هذه الحالة بالمعالجة، ويمكن أن تطبق عليها قواعد الخلو العارض العادية.

في الامارات العربية المتحدة: كذلك المشرع لم يتناول هذه الحالة بالمعالجة.
أما حالة عزل المراقب فانه ينبغي التنبيه الى أن العزل يعتبر من القضايا الخطيرة وتستوجب اهتماما كبيرا اذ قد يكون العزل بسبب عدم الكفاءة أو الالهام أو قد يكون للتخلص منه بعد اكتشافه مخالفات جسيمة.

وحسنا فعلت كثير من التشريعات بمعالجة هذه الحالة بحرص بحيث أعطت

المراجع الحق كاملا في ايضاح وجهة نظره بكل الوسائل المتاحة أمام المساهمين.
أ - في المملكة المتحدة^(٧٥): ألزم المشرع الشركة الراغبة بعزل المراقب أن ترسل له اخطارا. وللمراقب أن يبين وجهة نظره تحريريا في خطاب ترسله للشركة. وعلى الشركة أن ترسل صورة عن هذا الخطاب الى أعضاء الجمعية العمومية للمساهمين بفترة كافية من اجتماعهم، وللمراقب المطلوب عزله حضور الاجتماع وبيان تفاصيل وجهة نظره للمساهمين كما له الحق في الحصول على صورة من جميع المكاتبات المتعلقة بهذا الموضوع.

ب - الكويت: لم يوضح المشرع اجراءات عزل المراقب، وبالتالي لم يفصح ما اذا كان من حق مجلس الادارة عزل المراقب. ولكن من الامور المعروفة حق الجمعية العامة للمساهمين عزل المراقب لان من يملك سلطة التعيين يملك سلطة العزل بنفس الوقت. ولكن لا يكون العزل هنا الا عن طريق جمعية عامة غير عادية تجتمع بدعوة من مجلس الادارة أو بناء على طلب كتابي موجه الى مجلس الادارة من عدد من المساهمين يحملون ما لا يقل عن ربع أسهم الشركة ويجب (في هذه الحالة) أن يدعو مجلس الادارة الجمعية العامة للمساهمين للاجتماع بصفة غير عادية خلال شهر من تاريخ وصول الطلب اليه^(٧٦).

رابعاً: عدم تجديد تعيين المراجع :

كما سبق أن وضحنا أن المراقب يعين عادة لمدة سنة. وفي كثير من الاحيان يتم التجديد باعتبار أن هذا الاسلوب أفضل للمنشأة وللمراقب، اذ بانتهاء مدة عمل المراقب كما يجوز تجديد تعيينه يجوز تعيين غيره ليحل محله.
وعملية تجديد التعيين من عدمها لها خطورتها ولكونها قد تستخدمها الادارة سلاحا لارهاب المراقب أو اغرائه. فقد يكون عدم التجديد وسيلة للتخلص من المراقب لكشفه مخالفات تود طمسها أو لعدم تمثيه مع رغبات الادارة في توجهاتها وسياساتها، قد يكون بسبب بعض الاساليب غير الاخلاقية المنافية لأداب المهنة سلكها زميل له. كل ذلك وغيره قد يؤثر على التجديد أو عدمه أبلغ التأثير وبالتالي قد يؤثر على استقلاله ونزاهته ولذا فقد حرصت كثير من التشريعات على وضع بعض الضوابط لمعالجتها.

أ - في المملكة المتحدة: اذا ما قررت الشركة تعيين مراقب جديد غير المراقب المنتهية خدمته فعليها ان تعد اخطارا للمساهمين وترسل صورة منه الى كل من المراقب الذي انتهت مدته والمراقب المقترح تعيينه. وللمراقب السابق الحق في تقديم مذكرة كتابية يوضح فيها موقفه وعلى ادارة الشركة توزيعها على المساهمين قبل الاجتماع بفترة كافية، واذا ما تعذر الذي جرى تغييره حق حضور اجتماع الجمعية العمومية للمساهمين ومناقشة الموضوع.

وقد أصدر مجمع المحاسبين القانونيين بانجلترا وويلز سنة ١٩٦٨ فيما يتعلق بهذا الموضوع التوصيات التالية^(٧٧).

على العضو (المراجع) قبل أن يوافق على تعيينه - فيما عدا حالة عدم وجود مراقب سابق الاتصال بالمراقب السابق بعد الحصول على موافقة العميل المتوقع فاذا رفض العميل الموافقة فعلى العضو الانسحاب وعدم الموافقة على التعيين. أما اذا قبل العميل فعلى المراجع المقترح تعيينه الاتصال كتابة بالمراقب السابق والحصول منه على المعلومات التي تمكنه من تحديد موقفه بقبول التعيين أو رفضه. وعلى المراقب الذي انتهت مدته أن يطلب من العميل الموافقة على أن يكتب الى المراقب المطلوب تعيينه فاذا رفض العميل فعلى المراجع السابق أن يحظر المراقب (المراد تعيينه) بذلك وينصحه بعدم قبول العرض. أما اذا وافق العميل فعلى المراقب السابق تزويد زميله بكل المعلومات التي تمكنه من تحديد موقفه من العرض بالقبول أو الرفض.

في الكويت : لم يتناول المشرع الكويتي مناقشة هذا الموضوع.

ولكن ميثاق شرف المهنة تضمن ما يلي:

أن لا يجوز للعضو أن يسعى الى جلب عملاء عضو آخر للاستعانة به في تقديم خدمات اليهم من نفس الخدمات التي يقدمها اليهم ذلك العضو^(٧٨).

ب - يجب على العضو في حالة ترشيحه من قبل عميل جديد كان عميلا لغيره أن يستفسر كتابة من مراقب الحسابات السابق بعد الاستئذان من عميله اذا كان لديه اعتراضات متعلقة بهذا العمل تشكل مخالفة لقواعد هذا الميثاق، وعلى مراقب الحسابات السابق أن يرد بعد الاستئذان من العميل على هذا الاستفسار. واذا لم يوافق هذا العميل على قيامه بذلك فعليه أن يمتنع عن تقديم أية خدمات اليه^(٧٩).

في الامارات العربية المتحدة: لم يحدد المشرع موقفه من هذا الموضوع.

كما أن جمعية التجار والالاقتصاديين لم تتمكن الى الان من اقرار مشروع ميثاق شرف المهنة .

خامساً - حظر الجمع بين عمل المراجع وبعض الأعمال والوظائف :

من الامور التي استقر عليها الرأي فكرة منع المراجع من قيامه أو توليه بعض الوظائف والاعمال في المنشآت التي يراجعها خلاف عمله كمراقب اذ ان توليه أية وظيفة تحت أي ظرف يعرضه ولا شك لضغوط مادية ومعنوية قد تؤثر (بشكل أو بآخر) على حياده فمن الطبيعي أن لا يعمل المراجع مديرا أو مستشارا أو رئيس قسم بالشركة التي يراجع حساباتها لانه في هذه الحالة اما ان يراجع عملا قام به بنفسه أو عملا قام به أحد رؤسائه، كذلك فان مثل هذا العمل قد يكون وسيلة غير مباشرة لرشوة المراجع بدفع مبالغ له خلاف أتعابه كمراقب، أي ينبغي عدم وجود مصلحة شخصية أو مالية بالشركة التي يقوم بمراجعتها، وقد تتخذ المصلحة أشكالا متعددة أخرى منها أنه أحد المسؤولين بالشركة كان يعمل بمكتب المراجعة منذ مدة معينة أو أن المراجع له صلة قرابة بأحد المسؤولين بالشركة أو أنه يمتلك أسهم أو سندات بهذه الشركة.

وفي كل هذه الحالات لا يصبح المراقب محايدا أو على الاقل يصبح حياده موضع شك، وبالتالي فلا يجوز للمراجع الجمع بين مهنته وأية مهنة أخرى. وقد حظرت كثير من المنظمات المهنية (ومنها مجمع المحاسبين القانونيين الامريكى) على العضو الممارس مزاوله أي عمل تجاري أو مالي أو أي عمل آخر من شأنه أن يؤثر على موضوعية خدماته المهنية.

وقد نهجت التشريعات في دول المقارنة النحو التالي:

في المملكة المتحدة: لا يجوز تعيين أي من الاشخاص التاليين مراقبا للحسابات في الشركة^(٨٠):

أ - موظف أو مدير يعمل بالشركة.

ب - أي شخص يعمل في خدمة موظف أو مدير بالشركة أو أي شريك له.

في الكويت: لا يجوز لمراقب الحسابات أن يكون رئيسا لمجلس ادارة الشركة المساهمة أو عضوا منتدبا فيها أو عضوا بمجلس الادارة أو موظفا فيها^(٨١).

كذلك لا يجوز أن يكون المراقب شريكا في الشركة أو قائما بأي عمل اداري فيها أو شريكا أو موظفا لدى أحد ممن ذكروا أعلاه، أو قريبا حتى الدرجة الرابعة لمن يشرف على ادارة الشركة وحساباتها^(٨٢).

كذلك نص قانون الشركات الكويتي^(٨٣) على عدم جواز اشتغال المراجع بأية مهنة تتعارض مع مهنة مراقبة الحسابات، كذلك حرم^(٨٤) على المراجع أن يجمع بين مهنته والاشتراك في تأسيس الشركة أو عضوية مجلس ادارتها أو الاشتغال بصفة دائمة بأي عمل فني أو اداري أو استشاري فيها.

كذلك منعت جمعية المحاسبين والمراجعين أعضائها من الجمع بين مهنة مراقبة الحسابات وأية مهنة أخرى تتعارض مع عملية المراجعة^(٨٥) كما لم تجز للعضو أن يسمح لاحد شركائه أو ممثليه أو موظفيه القيام بتقديم خدمات للعملاء لا يجوز للعضو أو مؤسسته تقديمها^(٨٦).

في الامارات العربية المتحدة: لا يجوز الجمع بين عمل المراجع^(٨٧) وبين:-

أ - الاشتراك في تأسيس الشركة

أو ب - عضوية مجلس ادارتها.

أو ج - الاشتغال بأي عمل فني أو اداري أو استشاري فيها.

كما لا يصح أن يكون^(٨٨):

أ - شريكا.

أو ب - وكيلا لاحد مؤسسي الشركة.

أو ج - وكيلا لاحد أعضاء مجلس الادارة.

أو د - وكيلا لاحد أقرباء عضو مجلس الادارة الى الدرجة الرابعة.

وهذا الاتجاه أخذت به كثير من التشريعات العربية^(٨٩).

كذلك ألزم المشرع في دولة الامارات^(٩٠) عدم قيام المراجع بأي عمل أو نشاط ذي صبغة تجارية الا بعد الحصول على ترخيص بذلك من السلطة المختصة.

وهذا موقف غير موفق حيث أن المشرع لم يمنع المراجع وإنما ألزمه أخذ الاذن

من السلطة المختصة وكان الاخرى حظر قيام المراجع بأي عمل ذي صبغة تجارية^(٩١).

وحسنا ما فعلته جمعية التجار والمراجعين والاقتصاديين حينما اقترحت دستورا للسلوك

المهني تضمن عدم جواز الجمع بين عمل مراقب الحسابات والاشتراك في تأسيس الشركة

أو عضوية مجلس الادارة أو الاشتغال بأي عمل فني أو اداري أو استشاري فيها وأن

لا يكون شريكا أو وكيلًا لـاحد مؤسسي الشركة أو لـاحد أعضاء مجلس الإدارة^(٩٢). كما حظر على العضو أن يجمع بين مهنته وبين التجارة أو أية مهنة أخرى تتعارض معها^(٩٣).

كذلك حظرت على المراجع أن يعد الحسابات ويراقبها بنفس الوقت^(٩٤).

سادساً - الخدمات الاستشارية :

ان الخدمات الاستشارية هي خدمات مهنية يقوم بها اشخاص مؤهلون علميا وعمليا لتقديم المشورة والمساعدة على اساس مهني وذلك عن طريق تحديد المشاكل واقتراح الحلول الخاصة بالتخطيط والتنظيم والرقابة، فالمستشار يعطي الاستشارة دون الدخول في اتخاذ القرارات أو ادارة أعمال العميل، أي أن مهمته تنحصر في البحث وجمع البيانات والمعلومات وتحليل البدائل^(٩٥).

ولقد ازداد الطلب في الآونة الأخيرة على الخدمات الاستشارية وبذلك زاد عدد الجهات التي تقوم بهذا النوع من الخدمة لتتنوع مع التطور الاجتماعي والاقتصادي.

ومن الخدمات الاستشارية التي تباشرها مكاتب المحاسبة والمراجعة ما يلي :-
تصميم النظم المحاسبية ووضع الاجراءات، تصميم نظم التكاليف، التحليل المالي، دراسات الجدوى، دراسة السوق، دورات تدريبية، تخطيط ومراقبة المخزون، الموازنات التخطيطية، دراسات نظم الكمبيوتر.

ان هناك في بيئة دول المقارنة سوقا للخدمات الاستشارية.
من أهم مشاكل التطبيق العملي المرتبطة بالاستقلال هي مدى تأثير ذلك الاستقلال بقيام المراجع ببعض الخدمات والاستشارات الادارية والمالية للمنشأة التي يقوم بمراجعتها.

ان ذلك قد يجعل الغير (أو أي مراقب عادي للامور) يشك في حياده.
لجنة أخلاقيات المهنة التابعة لمجمع المحاسبين القانونيين الامريكى^(٩٦) رأت ان القيام بتلك الخدمات لا يؤثر نظريا على استقلال المراجع طالما أنه لا يتخذ القرارات ولا يفقد الحكم الموضوعي على القوائم المالية. وقد أثار هذا الرأي نقاشا حادا حيث أيدها البعض^(٩٧) بحجة أن المراجع يقصر خدماته على مجرد النصح ولا يساهم في عملية اتخاذ

القرارات وبالتالي فان استقلاله لا يمس، بينما رأى فريق آخر^(٩٨)، أن اللجنة لم يحالفها التوفيق حيث ليس من السهل الفصل بين ابداء النصح وبين عملية اتخاذ القرار وان هاتين الواقعتين متلازمتان في العملية الادارية مما يخلق مصالح مشتركة بين المراجع والمنشأة.

ان موضوع الخدمات الاستشارية يظهر المصالح المتعارضة بين المراجع والمنشأة، فمن ناحية ترغب الاخيرة «الادارة والملاك» الحصول على تقرير مراجعة دون تحفظات (لما تحدثه هذه التحفظات من آثار سيئة على سمعة المنشأة وعلى أسعار أسهمها بالسوق خاصة)، وهنا نجد اتحاد في المصالح بين الادارة والمالكين في مواجهة المراجع. ومن ناحية أخرى يعتمد المالكون على المراجع لتقييم أداء ادارة منشأتهم وهنا نجد أن الملاك في ناحية والادارة في ناحية أخرى فالادارة تريد أن تحصل على تقرير مراجعة في صالحها لكن الملاك يريدون تقريراً صادقا أميناً يوصلهم الى حقيقة أمر منشأتهم^(٩٩).

ولأهمية الموضوع أيضا تدخل مجمع المحاسبين الامريكى ومنع أعضائه من القيام ببعض الخدمات التالية (خلاف المراجعة) للشركة التي يتولى مراجعتها^(١٠٠) وهي:- تشغيل المديرين، استفتاءات الرأي العام، الخدمات الاكتوارية لشركات التأمين، خدمات الانفصال والاندماج.

ان النقاش حول موضوع الخدمات الاستشارية التي تقدمها مكاتب المحاسبة والمراجعة الى عملائها ومدى تأثير ذلك على استقلاليتها^(١٠١) ما زال محتدماً.

ان معظم هذه الدراسات لم تتوصل الى جواب قاطع حول مدى تأثير هذه الخدمات على استقلالية المراجع عندما تكون الخدمات الاستشارية مقدمة لعميل من عملاء مكتب المراجعة.

والباحث يرى أن النتائج التي توصل اليها بعض الباحثين^(١٠٢) عن وجود تعارض بين مراجعة حسابات العميل وتقديم خدمات استشارية له في نفس الوقت منطقية وعملية وذلك للأسباب التالية:

١- عندما تقوم مكاتب المحاسبة والمراجعة بتقديم هذه الخدمات - بنفس الوقت الذي تتم فيه المراجعة - قد يؤدي بها الى التحيز بحيث يصبح من الصعب البقاء على استقلاليتها.

٢- قد تتطور العلاقة الى أن يصبح المكتب معتمدا على نجاح العميل لتكوين سمعة لنفسه .

٣- وقد يتحول المكتب الى أن يكون هو صاحب القرار، وبالتالي يصبح المكتب المراجع يقوم بمراجعة قراراته .

٤- بل قد تتطور العلاقة بين الطرفين الى علاقة وثيقة غير عادية تؤثر بالتالي على استقلاليته كمراجع .

في دول المقارنة:

في المملكة المتحدة: لم يحظر القانون البريطاني قيام المراجع بتقديم بعض الخدمات خلاف المراجعة لنفس الشركة ولكن اذا ترتب على ذلك زيادة درجة اعتماد المراجع على الاتعاب التي يحصل عليها من العميل فانه سيؤدي الى وضع مختلف .
عام ١٩٧٩ أصدر مجمع المحاسبين القانونيين في انجلترا وويلز^(١٠٣) توصيات ارشادية عن السلوك المهني تسمح فيها للمراجع القيام بخدمات خلاف المراجعة ولكن بشرط أن لا تمتد الى الحد الذي يتولى المراجع اتخاذ القرارات .

في الكويت: منع المشرع المراقب من مزاوله خدمات خلاف المراجعة حتى لو كانت هذه الخدمات لمنشأة أخرى لا يراجع حساباتها .

كذلك منع المشرع^(١٠٤) المراقب أن يشتغل بأية مهنة تتعارض مع مهنة مراقبة الحسابات وبوجه خاص القيام بالاعمال التالية:-

- الاعمال الاستشارية والخبرة غير المحاسبية .
- اعمال الترويج لتأسيس الشركات .
- مسك الدفاتر واعداد القوائم المالية .
- اعمال الدعاية لمكتبه أو أن يسعى للحصول على عمل عن طريق مخل بكرامة المهنة .

وهنا يجدر الاشارة الى أن استقلال مراجع الحسابات في الكويت^(١٠٥) موضع شك اذ ان بعض المراجعين يقدمون خدمات استشارية للشركات التي يراجعون حساباتها، ومما يعزز هذه الاتهامات الموجهة اليهم تسرهم على الاوضاع والمخالفات المالية التي وقعت في كثير من الشركات المقفلة والتي أسهمت في أزمة سوق الاوراق المالية (أزمة المناخ) . ولا شك أن مجلس ادارة الشركة ما كان ليقدّم على تجاوزاته وانحرافاته لو كان

يعلم أن مكتب المراجعة الذي يراجع حسابات الشركة لن يتغاضى أو يتستر عليه^(١٠٦). في الامارات العربية المتحدة: حظر المشرع^(١٠٧) على المراجع «الاشتغال بأي عمل فني أو اداري أو استشاري» في المنشأة التي يراجعها. أما القانون رقم ٩ لسنة ١٩٧٥ فلم يشر الى شيء حول هذا الجانب. وحسناً ما فعلته جمعية التجار والاقصاديين حينما اقترحت دستوراً للسلوك المهني تضمن عدم جواز الجمع بين مراجعة حسابات الشركة والاشتراك في تأسيسها أو عضوية مجلس الادارة أو الاشتغال بأي عمل فني أو اداري أو استشاري فيها^(١٠٨). كما أوصت بعدم الجواز لمزاولة المهنة أن يعدد الحسابات ويراجعها بنفس الوقت^(١٠٩).

سابعاً - المصالح المالية :

إن العلاقات المالية بين المراجع والمنشأة التي يراجعها - وتكون مظهراً للصراع الداخلي بين المصالح المادية للمراجع وبين الاحترام المهني - أضحت موضع اهتمام المنشآت والمراقبين ومنظمتهم، وبدأت الاخيرة تصدر توصيات بعضها يتطلب أن لا يكون المراقب مالكا لأية أسهم في شركة يراجع حساباتها وكذلك أن لا تمثل الاتعاب التي يتقاضاها من العميل نسبة كبيرة من أتعابه الاجمالية. ويرى مجمع المحاسبين القانونيين الامريكى ان استقلالية المراقب تتأثر بكونه صاحب مصلحة مالية مباشرة (استشارات) في العميل بغض النظر عن مدى مادية هذه المصلحة سواء أكان العميل منشأة فردية أو شركة أشخاص أو شركة أموال، كما تتأثر بوجود مصالح مادية مباشرة لزوجته أو لأولاده القصر أو أقاربه الذين يتولى الانفاق عليهم في عميل يقوم هو بمراجعة حساباته. ولكن يرى المجمع نفسه أن استقلالية المراقب لا تتأثر بكونه صاحب مصلحة مالية غير مباشرة في العميل بشرط أن تمثل قيمة هذه المصلحة المباشرة (وغير المباشرة) نسبة غير مادية لمجموع ثروته. كذلك لا تتأثر استقلالية المراقب بوجود مصالح مالية مباشرة لوالده أو لوالدته أو اخوانه أو اخواته البالغين في عميل يقوم هو بمراجعة حساباته اذا كانت قيمة مصلحة كل منهم تمثل نسبة غير مادية بالنسبة لمجموع الثروة الشخصية.

وبالتالي يمكن القول أن استقلالية المراقب لا تتأثر بوجود مصالح مالية مباشرة في العميل لأقربائه البعيدين إلا إذا كانت هناك مصالح مالية مشتركة بين المراجع وبين هؤلاء الأقرباء البعيدين.

في دول المقارنة نجد أن :

في المملكة المتحدة : لم يتطرق القانون لهذا الوضع.

ولكن مجمع المحاسبين القانونيين بانجلترا وويلز بين عام ١٩٧٩ ما يلي^(١١١) ضمن توصيات السلوك المهني :-

١- أن لا تزيد الاتعاب التي يحصل عليها المراجع من عميل واحد عن ١٥٪ من الإيرادات الاجمالية لمكتب المراجع في سنة معينة.

٢- لا يصح أن يقترض المراجع من العميل والعكس بالعكس.

٣- لا يجوز أن تكون للمراقب مصلحة مادية جوهرية في الشركة التي يتولى مراجعة حساباتها فلا يجوز أن يمتلك أسهما فيها إلا استثناء وينبغي في هذه الحالة ايضاح الملكية صراحة في القوائم المالية أو تقريره أو تقرير مجلس الادارة المنشور.

في الكويت : لم يوضح قانون مزاوله المهنة موقفا.

ولكن ميثاق شرف المهنة بين بأنه لا يجوز لمراقب الحسابات أو زوجته أو أولاده الحصول على أية مميزات من عملائه خلال تأديته عملا لهم سواء كان ذلك في صورة قرض ضمان دين أو أية صورة أخرى^(١١٢).

كذلك تضمن الميثاق عدم السماح للعضو ابداء رأيه في البيانات المحاسبية لأية مؤسسة اذا كان له أو لاحد أقربائه (حتى الدرجة الرابعة) لمؤسسة أخرى يشترك فيها العضو أو يعمل بها مصلحة مادية جوهرية حالية أو مستقبلية.

كما نصت قواعد واجراءات المراجعة بسوق الاوراق المالية بأنه على المحاسب القانوني أن يبتعد عن كل المؤثرات والعوامل التي قد توحى بعدم حياده كأن تكون له حصة مالية ذات أثر مادي في الشركة التي يتولى تدقيق حساباتها^(١١٣).

في الامارات العربية المتحدة : تضمن دستور السلوك المهني للمحاسبين والمراجعين (المقترح) عدم الجواز لمزاوول المهنة أن يحصل هو أو أقربائه حتى الدرجة الثانية من الجهة التي يراقب حساباتها على ميزات خاصة بشروط تختلف عما تمنحه للغير^(١١٤).

كما ألزم من قيّد اسمه في سجل المحاسبين والمراجعين أن لا يبدي رأيا على البيانات المحاسبية لأية مؤسسة اذا كان يمتلك أو مفوضا لامتلاك منفعة مالية في تلك

المؤسسة أو اذا كان أحد أفراد عائلته حتى الدرجة الرابعة يملك أو مفوضا بامتلاك منفعة مالية وجوهريّة الآ اذا أفصح في تقريره عن وجود مثل هذه المنفعة .

المبحث الثاني: الصفات الاخلاقية الشخصية:

وضح الباحث جناحي الحياد الصفات الشخصية والاركان الموضوعية. وان قوة أية مهنة انها تتوقف على كفاءة المشتغلين بها علميا وعمليا وحرصهم الدقيق على الالتزام بقواعدها وآدابها، واذا ما كانت هذه الحقائق لازمة بالنسبة للمهن الحرة كلها فانها بالنسبة لمهن المراجعة ألزم وأخطر نظرا لحدائتها وخطورة دور القائمين بها وتنوع الخدمات التي يؤدونها واتصال هذه الخدمات الوثيق بالاوضاع الاقتصادية والاجتماعية والمالية^(١١٤) وتنوع وتعدد الجهات ذات الصلة بمخرجات مهنة المراجعة، ويمكن القول أن مراقب الحسابات المثبت على تقرير المراجعة يعتبر بالنسبة لمعظم مستخدمي البيانات المالية المدققة دالة جودة الخدمات التي يقدمها مكتب التدقيق في مجال فحص البيانات المالية^(١١٥).

وقد ازدادت حساسية مستخدمي البيانات المالية المنشورة في دولة الكويت مثلا تجاه اسم مراقب الحسابات بعد حدوث أزمة سوق الاوراق المالية (المناخ) وما رافقها من لوم وجّه الى بعض مكاتب مراقبة الحسابات^(١١٦) بسبب مخالفات مهنية ارتكبتها قبل حدوث الازمة.

وتتلخص الصفات الاخلاقية المطلوبة في المراجع^(١١٧) ب:

الأمانة، الشرف، الكياسة، الصدق.

نتناول هذه الصفات على التوالي:

أولاً - الأمانة : ان النزاهة والأمانة من الصفات التي يجب على المراجع أن يتحلّى بها حتى يثق غيره في طبيعة ونوعية الخدمات التي يؤديها.

ان مفهوم النزاهة من المفاهيم التي يتعذر (أو يصعب) تعريفها تعريفاً دقيقاً واضحاً واذا كان ذلك ممكن نظريا فانه من الناحية العملية قد يصعب أو يستحيل، فعلى سبيل المثال ان ارتكاب المراجع لمخالفة معينة قد تفسر على أنها عدم نزاهة أو قد تفسر على أنها خطأ غير مقصود^(١١٨).

وتتمثل الامانة فيما يلي :-

أ - لا يقبل القيام بعملية المراجعة ما لم يكن لديه الاستعداد الكافي فنيا وعلميا وعمليا، واذا ما قبل المراجع القيام بالمهمة وجب عليه أن يؤدي عمله وفق معيار «العناية المعقولة» وحسب الاصول المرعية.

ب - أن يكون أميناً على اسرار المنشأة^(١١٩)، وأن لا يصرح بأي من هذه المعلومات دون تحويل محدد الا اذا كان هناك أمر قانوني أو قضائي^(١٢٠).

ويمكن القول أن المراقب يعتبر مخلاً بالامانة المهنية اذا:-

١- لم يكشف عن حقيقة مادية علمها أثناء أدائه واجبه ولا تفصح عنها الاوراق التي يشهد بصحتها.

٢- اذا لم يذكر في تقريره ما علمه من تحريف وتمويه في الاوراق.

٣- اذا اكتفى بالاشارة بتقريره الى قيام شخص أو اشخاص بجرد الاصول (وتقويمها) في وقت توفرت فيه شكوك في نوايا هؤلاء الاشخاص ولم يتم بتحقيق هذه الاصول أو يورد بشأنها الملاحظات الكافية.

ثانياً - الشرف : ويتمثل بأشكال وصيغ منها :-

١- أن يكون سيد نفسه لا يخضع لسلطان الآ لسلطان واجبه وضميره، وله شخصيته الذاتية التي تجعله لا يتأثر بالآخرين، الامر الذي يجعله دائماً يؤدي واجبه رغم أي ضغط أو اكراه، أو اغراء، ورغم أي تعارض بين واجباته المهنية وبين مصالحه الخاصة.

ب - يجب أن يكون نزيهاً لا تأخذه في الحق لومة لائم، يراعي مصالح جميع الأطراف المهنية بتقريره.

ثالثاً - الكياسة - الاتزان - : ومن مظاهر ذلك أن المراجع:

أ - يجب أن يتصرف (هو ومساعدوه) بشكل لائق مع جميع موظفي المنشأة التي يراجع فيها فلا يتعالى عليهم بل من الضروري أن يكون التواضع والمعاملة الطيبة ديدنهم. ومن مظاهر تجلي ذلك طريقة التحدث والوقت المناسب وكيفية صياغة الاستفسارات.

ب - يجب أن يكون واقعياً يقدر ظروف المنشأة الذاتية والخارجية وظروف عمل كل موظف.

أما الصفات الشخصية للمراجع فهي التي تلتصق به وتتمتن بالخبرة والدراية التي يكتسبها في حياته العامة والمهنية^(١٢١) ومنها:-

- أ - أن يكون دقيقاً في عمله الى أبعد حد فلا يرفض ولا يعتمد أية عملية إلا بعد أن تطمئن نفسه وبعد أن يستخدم كل الوسائل العلمية والعملية المتاحة والمتلائمة.
- ب - أن يكون قادراً على تحديد موقفه ازاء مختلف الظروف والملابسات والوقائع فلا يصح أن يخرج عن نطاق اختصاصه أثناء قيامه بالعمل أو عند ابداء الرأي في التقرير.
- ج - أن يكون حذراً في كل تصرفاته وأعماله ومقدراً للمسؤولية الملقاة على عاتقه.
- د - أن يكون متواضعاً علمياً فيدرك أنه مهما أوتي من العلم والخبرة فإنه فوق كل ذي علم عليم.

وبالتالي فعليه أن لا يتحرج من الاستفسار عن أية معلومة يجهلها من أي شخص مهما صغر أو علا مكانه في المنشأة.

هـ - أن تكون له الجرأة والقدرة على ابراز الحقائق كاملة، لذا يجب أن لا يتردد في طرح الاسئلة التي يراها ضرورية لاداء عمله وكما يجب أن يصوغ الاسئلة بشكل يصبح من السهل تفهمها وتقبلها من قبل الطرف الآخر، كما يجب أن تكون الاسئلة بشكل لا يؤدي الى اثاره الموظف أو جرح شعوره^(١٢٢).

في الكويت: نص قانون مزاولة مهنة مراقبة الحسابات رقم ٥ لسنة ١٩٨١ على أن يكون المراجع حسن السمعة غير محكوم عليه بعقوبة جنائية أو جريمة مخلة بالشرف والامانة، أو محكوماً عليه تأديبياً في جرم يخل بشرف المهنة ما لم يكن قد ردّ اليه اعتباره أو مضت عليه ثلاث سنوات من تاريخ الحكم عليه نهائياً في الجرم التأديبي^(١٢٣).

كذلك تضمن ميثاق شرف المهنة الزام العضو بأن يسلك في حياته الخاصة سلوكاً لا ينتقص من كرامته أو كرامة المهنة^(١٢٤) وإذا ما حكم عليه في جنائية أو جريمة مخلة بالشرف والامانة أو أشهر افلاسه تسقط عنه العضوية^(١٢٥).

كما تعتبر البيانات والمعلومات التي يحصل عليها العضو أثناء وبسبب أدائه لعمله سرا لا يجوز البوح به أو استخدامه لمنفعته الذاتية إلا اذا سمح له العميل بذلك، أو صدر به حكم قضائي^(١٢٦).

كما أوجبت قواعد واجراءات المراجعة الموحدة (المقترحة) على المراجع الالتزام بمبدأ سرية المعلومات وأن لا ييوج بأي من المعلومات التي اكتسبها أثناء تأديته لعمله الى طرف آخر دون الاستئذان من العميل مع عدم الاخلال بمبدأ الافصاح الكامل^(١٣٧) واستنتت من ذلك وجود واجب قانوني يفرض عليه عدم التقيد بهذا المبدأ^(١٣٨).
الباحث يأمل الانتهاء من دراسة هذه القواعد والاجراءات تمهيدا لاصدارها نظرا للحاجة الماسة اليها.

في الامارات العربية المتحدة: الزم المشرع أن يكون المراقب كامل الاهلية المدنية، محمود السيرة وحسن السمعة^(١٣٩)، وأن لا يكون قد سبق الحكم عليه بعقوبة جنائية أو بعقوبة مقيدة للحرية في جريمة مخلة بالشرف أو الامانة ما لم يكن قد ردّ اليه اعتباره أو صدر عفو عنه وفقا للقانون^(١٤٠).

وطبيعي أن يقع ضمن الفقرة الثانية الاحكام التأديبية التي تصدرها السلطة المختصة في قضايا تمس نزاهة وشرف واخلاق المهنة، ومدى التزامه بالقوانين النافذة.
كما ألزم المشرع أن يحافظ مراقب الحسابات على أسرار الشركة ولا يجوز أن يذيع الى المساهمين في غير الجمعية العمومية أو الى غيرهم ما وقف عليه من أسرار الشركة بسبب قيامه بعمله والآ حق عزله ومطالبته بالتعويض^(١٤١)، أي أن المشرع حظر على المراقب افشاء أسرار الشركة بأية صيغة ولاي كان الآ في حالة واحدة هي عند اجتماع الجمعية العمومية.

كما نص دستور السلوك المهني للمحاسبين والمراجعين المقترح عدم السماح لمراقب الحسابات أن ييوج بأية معلومات أو بيانات يحصل عليها من خلال عمله، أو أن يستخدم تلك المعلومات أو البيانات لمصلحته الشخصية أو لمصلحة أي طرف آخر الآ بإذن مسبق من عميله أو استنادا الى إلزام قانوني أو قضائي^(١٤٢).

كما اقترحت عدم السماح لمراقب الحسابات أن يطلع المساهمين بما وقف عليه من أسرار الشركة بسبب قيامه بعمله الآ في الجمعية العمومية^(١٤٣).

كما سمحت أحكام دستور السلوك المهني أيضا للمراجع أن يفشي أسرار المنشأة التي اطلع عليها أثناء ممارسته العمل اذا كان من شأن ذلك الكشف عن جرم جنائي أو منع ارتكابه^(١٤٤).

ويؤكد الباحث مرة أخرى على ضرورة الاسراع باصدار هذا الدستور للحاجة الماسة اليه.

القسم الثالث - استقلال المراجع في ظل الاتجاهات المعاصرة :

لقد تغيرت في السنين الاخيرة أوضاع المراجعة والمراجعين تغيرا هائلا ومتنوعا شمل مجالات متعددة^(١٣٥) منها، الهدف من المراجعة، نطاق المراجعة، تأهيل المراجع العلمي والعملية، آفاق ومجالات المراجعة، مسؤوليات المراجع، أساليب عمل المراجع، الصلة بين المراجعة الداخلية والمراجعة الخارجية.

ويتنبأ بعض العلماء بأن هذا التطور سيستمر وان المراجعة تتجه الان صوب مراجعة الاقتصاد والكفاءة والفعالية^(١٣٦)، وأن المستقبل مضيء ويعطي فرصة ليرتاد مراقب الحسابات هذه الافاق الجديدة واذا ما تردد وتوقع يؤدي نفس عمله دون تطور ومسايرة للاتجاهات المعاصرة فقد يفقد أهميته وهيبته في المجتمع^(١٣٧).

ولعل ما يبعث الامل أن معظم المجمعيات المهنية(للمحاسبة والمراجعة) في بعض الدول المتقدمة قد استجابت لهذه التحديات فأخضعت معايير المحاسبة التي تحكم اعداد القوائم المالية المنشورة ومعايير المراجعة المتبعة في فحصها لاعادة النظر فحذفت منها ما تقادم وأضاف اليها ما تتطلبه احتياجات العصر وأصدرت معايير جديدة للمراجعة قصدت منها توسيع نطاق عملية المراجعة لتشمل أبعادا وآفاقا جديدة (كانت خارج نطاق مسؤولية مراقب الحسابات حسب المعايير التقليدية) وتغطي المعايير الجديدة معظم عوامل ومسببات افلاس الشركات المساهمة مثل :-

- تقويم قدرة المنشأة على الاستمرار.
- الكشف عن حالات الغش والتدليس.
- التنبؤات والتوقعات المالية.
- المراجعة الادارية.
- المراجعة الاجتماعية.

والملاحظ أن معظم مراقبي الحسابات في الدول العربية لم يعطو المعايير المستحدثة والاتجاهات المعاصرة العناية المطلوبة، كما أن الجهات المسؤولة عن مهنة مراقبة الحسابات

هي الاخرى لم تساير الواقع الجديد وبالتالي لم تلزمهم بالتقيد بها، كما لم تقم باصدار التشريعات اللازمة لتنظيم المهنة في ضوء الوضع الجديد^(١٣٨).
والباحث لا يتناول هنا كل الاتجاهات المعاصرة وانما فقط «المراجعة الادارية»
وبالقدر اللازم المرتبط باستقلال المراجع الخارجي.

المراجعة الادارية: اهتم المحاسبون والمراجعون ومنظمتهم المهنية بالمراجعة الادارية اهتماما بالغا واستخدمت مدلولات متعددة للتعبير عن مفهومها ووظيفتها^(١٣٩) مثل: «المراجعة الادارية، مراجعة العمليات، مراجعة النظم، المراجعة الوظيفية، مراجعة الادارة، مراجعة الاداء، رقابة الاداء، مراجعة الاهداف، مراجعة الفاعلية، المراجعة التشغيلية، المراجعة الاجرائية».

وكلها تعني فحص أعمال الادارة والتأكد من سلامة الاهداف والسياسات والموازنات والاجراءات ومراكز المسؤولية وسلطاتها ومسؤولياتها ونظم اتصالاتها، كما تختص بسلامة التنفيذ، وعلى هذا فهي فحص موضوعي للاداء المالي وأداء العمليات في هيئة برنامج أو نشاط أو وظيفة ولتوجيه هذا الأداء نحو تحقيق كفاءة واقتصاد وفعالية أكبر^(١٤٠) بعبارة أخرى أنها مراجعة منتظمة وتقييم لمشروع أو وحدة من وحداته تتم بهدف تحديد ما اذا كان المشروع يزاول نشاطه بكفاية وتتضمن بحثا منظما عن المشاكل التي تتعلق بكفاية الاداء في المنشأة وبالتالي فالمراجعة الادارية هي بحق فحص EXamined وتحليل Analysis وتقييم Appraised منتظم للاداء الكلي للادارة^(١٤١).

وعليه فان توصيات المراجع الاداري تؤدي الى زيادة الكفاءة الادارية^(١٤٢) وتوفير مساهلة عامة أكثر ملاءمة^(١٤٣) وهو بقيامه بهذا الفحص المنتظم قادر على رؤية المشروع كوحدة متكاملة ويستطيع ابداء الرأي الفني العلمي المتخصص.
وينبغي ترسيخ المفاهيم التالية في أذهان كل الأطراف المعنية عند مناقشة صلة المراجعة الادارية باستقلال المراجع.

- ١- ان رقابة الاداء التي يتم القيام بها هي رقابة تقويمية وليست تحقيقية.
- ٢- ان هذه الرقابة تركز على الجانب الموضوعي في تحليلها ولا تنطلق من نتائج مفترضة مسبقا كما انها ليست مقررة لانتقاد شخص معين أو قسم معين.
- ٣- ان تقارير الرقابة يجب أن تكون متوازنة بمعنى تحديد الجوانب الايجابية التي تحقق فيها النجاح فضلا عن تحديد تلك الجوانب التي لم يصل فيها الاداء الى الحدود المتوقعة منه.

٤- ان جميع الملاحظات المكتشفة والنتائج والتوصيات يجب أن تستند الى حقائق موثقة لا الى مظاهر أو افتراضات^(١٤٤).

٥- أن يتم التعامل مع أهداف وسياسات... الخ قابلة للقياس.
ان الخلاف الذي حصل ولا زال قائما فيما اذا كانت المراجعة الادارية يمكن أن تكون امتدادا طبيعيا لوظيفة المراجعة الداخلية أم لوظيفة مراقبة الحسابات أم انها ينبغي أن تكون نظاما قائما بذاته.

فأصحاب الرأي الأول يرون أن المراجع الداخلي يقوم بمراجعة النواحي المالية وعند قيامه بمراجعة الاعمال ومراجعة تفويض السلطات والتصديق على المعلومات اللازمة لاغراض اتخاذ القرارات فانه يؤدي مراجعة ادارية وهذا التطور في المراجعة الداخلية انها يدل على انها ليست ثابتة بطبيعتها ولذا تعتبر المراجعة الادارية (في نظر هؤلاء) جزءا متطورا في الاطار العام للمراجعة الداخلية^(١٤٥) وقد بدأ هذا الاتجاه منذ عام ١٩٤٧ حين نص معهد المراجعين الداخليين الامريكى على ضرورة قيام المراجعين الداخليين بمراجعة الاحداث المالية والمحاسبية وأيضا الاحداث والعمليات ذات الطبيعة التشغيلية^(١٤٦).

ان المشكلة الاساسية هنا هي مدى توفر الاستقلال في المراجع الخارجي اذا ما قام بعملية المراجعة الادارية. ان المشكلة في نظر البعض تتمثل في انه يبدأ بقواعد أقل من تلك التي تحكم أداء المراجعة المالية التقليدية وعليه أن يقيس في ميدان تقل فيه الدقة وتنقص فيه المستويات الثابتة^(١٤٧) ولهذا فان الحكم المهني في القياس الصحيح يصبح أكثر أهمية وضرورة للمحافظة على ثقة كل الاطراف المعنية في نزاهة ومقدرة واستقلال المراجع.

ان مشكلة استقلال المراجع تظهر بوضوح عند تقييم الاجراءات والنظم والاهداف وتقديم التقرير بشأنها فهل يستطيع المراجع تقديم الاقتراحات لتحسين الاجراءات واعطاء توصيات بما يجب أن يتم؟ اذا كان الامر كذلك فهل يمكن أو يعقل أن يراجع المراجع عما سبق أن اقترحه من اجراءات ونظم؟
وعلى العكس من ذلك هل يمكن أن يراجع المراجع اجراءات ونظم دون أن يقدم توصية بالتغيير اذا رأى ضرورة لذلك.

يعتقد كثير من المراجعين أن المراجعة الادارية هي احدى المجالات الجديدة والهامة للمراجعين في المستقبل القريب بسبب زيادة العمليات المعقدة واحلال النظم

الالية والشعور المتزايد بأن المراجعة المالية بشكلها التقليدي ليست كافية لمواجهة احتياجات الاطراف المعنية والمجتمع بالذات . واذا ما أردنا بحق التوجه نحو هذه الافاق الجديدة فان الباحث يؤيد ما ذهب اليه بعض الباحثين من أنه ينبغي أن يتوافر الاختصاص القانوني أو الغطاء التشريعي^(١٤٨) كتشريعات الشركات ومزاولة المهنة والتنظيات النقابية.

على الجانب الاخر يرى البعض عدم قيام المراجعين بمدِّ أعمالهم لمجالات تؤثر على استقلالهم أو تحتاج الى تأهيل وكفاءة تزيد عن الكفاءة والتأهيل المطلوبين حاليا أو تؤثر على العلاقات بين المراجع والطوائف المعنية .
ويبدو أن هؤلاء المشائمين أو المتشككين يفكرون في معالجة الامور بأسلوب تقليدي للقياس والموضوعية^(١٤٩).

وبعكس ما يذهب اليه بعض الباحثين^(١٥٠) من أن المراجعة الادارية هي احدى أهم المجالات للخدمات الاستشارية فان الباحث يرى أنه عند مناقشة صلة المراجعة الادارية بالاستقلال لا بد من التفرقة بين موضوعين كل منهما مستقل عن الآخر.

الأول - تقديم الخدمات الاستشارية ومن ضمنها الاستشارات الادارية .

الثاني - القيام بالمراجعة الادارية .

لقد سبق للباحث أن ناقش الجوانب المتعددة للموضوع واستقر الرأي على عدم صحة وعدم جواز قيام المراجع بتقديم الاستشارات الادارية للمنشأة التي يتولى مراجعتها مهما كانت الظروف، بل وعدم تقديم مثل هذه الخدمات الى نفس العميل (اذا ما تركه) الا بعد سنوات متعددة من تركه .

أما المجال الثاني - المراجعة الادارية - فان جواز قيام المراجع بهذه المهمة الجديدة أمر لا غبار عليه ولا يتعارض مع استقلاليته وانما يستلزم تأهילה علميا عاليا عن الجوانب الجديدة التي يتطلبها تنفيذ هذه المهمة يجمع بين الاساليب التقليدية والاساليب المستحدثة والمتطورة.

وحسنا ما جاء باعلان «لبياء» عام ١٩٧٧ من ضرورة الحاجة الملحة الى أنواع من الرقابة تتجه بكليتها نحو الاهتمام بمراقبة كافة العمليات والملاءمة والتوفير والفعالية . ان الرقابة الفعالة على الاداء مدعمة بأنظمة مراقبة داخلية سليمة متطورة، وأنظمة تكاليف متكاملة سوف تحقق الامال المرجوة منها، مع ملاحظة أن تحديد نطاق رقابة الاداء يعتمد على مدى الاختصاصات القانونية المقررة^(١٥١) وعلى الظروف المحيطة

بيئات الرقابة المالية وبالجهات المشمولة برقابة الاداء.

الخلاصة والتوصيات والتائج :

١- ان واقع مهنة مراقبة الحسابات في بعض دول المقارنة (الكويت، الامارات العربية المتحدة) مؤلم وتشوبه كثير من الشوائب والمعوقات منها:

- أ - عدم تجانس المجتمع المحاسبي .
- ب - عدم وجود معايير محلية وبنفس الوقت غياب الاتفاق على اعتماد المعايير الدولية .
- ج - ضعف (أو) انعدام رقابة الاجهزة المعنية بالدولة .
- د - ضعف أو انعدام سلطة المنظمات المهنية للمحاسبة والمراجعة .

٢- بصفة عامة من المفترض أن يكون الهدف العام لاي تنظيم لمهنة المحاسبة والمراجعة (عند اصدار التشريعات والدراسات والتوصيات ثم مراقبة تنفيذها) هو تحقيق أكبر قدر من الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية، وحماية المال (العام والخاص) وتحقيق أقصى قدر من الموثوقية والمصدقية في القوائم المالية .

٣- ان الخلاف لا زال قائما بين المعنيين على صفة المراقب هل هو مندوب للمساهمين أم مندوب للمجتمع، وبالتالي فالضرورة لازمة للاتفاق على صفته لتأثير ذلك على كثير من المفاهيم والواجبات والاطراف المرتبطة بالمراقب (ذلك أن النظرة السائدة للمراقب الان أنه ممثل ووكيل عن المساهمين) فاذا ما أريد أن يكون المراقب ممثلا للمجتمع وحاميا له فلا بد من اجراء تغيير جذري في كثير من المفاهيم والتشريعات ودراسات المهنة .

ان الوضع القائم متأرجح بين منعه من تأدية أية واجبات نحو المجتمع وبين تأدية دور محدود جدا . ولا بد من القيام بدراسات ميدانية علمية وعملية واسعة تشارك فيها كل الاطراف المعنية وفق منهجية علمية محددة .

٤- في ظل قيام التجمعات العربية، ومنها مجلس التعاون الخليجي - أضحت الحاجة ماسة وملحة لتحديد معايير المراجعة ومعايير المحاسبة الواجبة التطبيق (ومنها معيار استقلال مراقب الحسابات) ذلك أن استمرار الوضع القائم «غياب اعتماد المعايير الدولية وعدم توفر البديل الوطني المناسب» يؤدي الى مشاكل متعددة منها زيادة عدم المصدقية بالقوائم المالية المشورة .

٥- قد يبدو أن ليست هناك علاقة وطيدة بين استقلال المراجع الخارجي واستقلال المراجع الداخلي، ولكن الحقيقة ليست هكذا، إذ كلما كان المراجع الداخلي متمتعاً بقدر واف من الاستقلال (شكلاً وموضوعاً) كلما كان لذلك اثره الايجابي على تعاونه مع المراجع الخارجي والعكس صحيح. ان درجة استقلال المراجع الداخلي لها تأثير على مدى قدرته على توفير أدلة الاثبات المطلوبة لانجاز عمل مراقب الحسابات. وعلى هذا فان الارتفاع بمستوى استقلال المراجع الداخلي وتدعيمه يسهمان بتوفير الموضوعية في الفحص من جانب مراقب الحسابات بعيداً عن أي تحيز.

٦- قصور المراجعة الخارجية - بمفهومها الحالي وفي ظل التشريعات القائمة وأنظمة مزاوله المهنة - عن تلبية الرغبات الجديدة لمستخدميها في تقييم كفاءة ادارة المنشآت وقدراتها ثم ظهور اتجاهات جديدة لتوسيع آفاق ومجالات مراقبة الحسابات لتحقيق هذه الاهداف. والباحث يرى امكانية قيام مراقب الحسابات بكل المهام الجديدة ولكن في ظل توفر شروط متعددة منها:-

أ - توفير الغطاء القانوني باصدار التعديل اللازم.

ب - توفير التأهيل العلمي والعملية الاضافي في الافاق الجديدة (بالاضافة للمحاسبة والمراجعة) كادارة الاعمال والقانون والهندسة. ان ضرورة هذه التخصصات لا يعني أن المراجع نفسه ينبغي أن يكون مؤهلاً بها جميعاً وانما ينبغي أن تتوفر في مكتب المراجعة بشكل كاف يمكنه من أدائه المهام الجديدة.

ج - اعادة النظر بأوضاعها وتنظيماتها ودراساتها واعطاء دفعة قوية للمنظمات المهنية لتأخذ دورها العلمي الرائد البناء في رفع مستوى المهنة وحمايتها وتنمية أعضائها.

د - الزام الجهات الرسمية بالقيام بدورها البناء في التأكد من تنفيذ القوانين والأنظمة ثم فرض العقوبات على المنحرفين والمخالفين بشكل عادل وموضوعي.

٧- ضرورة اعادة النظر بقانوني مزاوله مهنة المراجعة رقم ٥ لسنة ١٩٨١ و٩ لسنة ١٩٧٦ في الكويت والامارات العربية المتحدة (على التوالي) وصياغة قوانين جديدة تتضمن المبادئ والمعايير والقواعد الفنية والعلمية وبالشكل الذي يساير الاتجاهات المعاصرة التي تمت مناقشة بعضها في هذا البحث.

٨ - الاسراع باصدار ميثاق شرف المهنة بدولة الامارات العربية المتحدة.

٩- عدم كفاية الدور الرقابي على مهنة المراجعة في الكويت والامارات العربية المتحدة،

كذلك عدم كفاية التشريعات القائمة المنظمة، وليس هناك أي دور واضح لجمعيات المحاسبة والمراجعة في هذين البلدين في مساعدة مكاتب المراجعة بتأدية عملها بشكل سليم أو تلعب دورا في تحديد العقاب للمكاتب التي أساءت وتسيء للمهنة أو تلعب دورا مهما وفاعلا في تحديد المعايير والسياسات وآداب السلوك المهني.

١٠- تحديد طبيعة وأنواع المساءلة تحديدا واضحا - وخاصة عما يصدر عن المراجع وبعده عن الاستقلال - وجعل ذلك من اختصاص السلطة الرقابية الحكومية والمنظمات المهنية، بعبارة أخرى أن يناط بالوزارة المعنية وجمعيات المراجعين أمر انزال العقوبات التأديبية المناسبة.

١١- ضرورة تحديد العلاقة بين مكاتب المراجعة والعملاء في صيغ عقود يجب أن يتوفر فيها عناصر معينة تحدد حقوق وواجبات كل طرف.

١٢- حظر السماح لغير المؤهلين والمستوفين للشروط الشكلية والموضوعية بمزاولة المهنة مهما كانت الظروف.

١٣- حين النظر الى مسؤولية مراقب الحسابات في دولتي الكويت والامارات العربية المتحدة يتبين أن هذه المسؤولية تحتل مكانة متواضعة كما أن دور المراقب في حياة الوحدات الاقتصادية محدودة جدا ويقل كثيرا عن الدور الذي كان متوقعا له. وعلى هذا فلا يتلاءم الدور الحالي للمراجع ومسؤولياته مع الاحتياجات الفعلية للمجتمع فضلا عن الدور المأمول لمسؤوليته المرتقبة ومن ثم يجب تطوير هذه المسؤولية وهذا الدور حتى يمكن الاسهام في الوفاء باحتياجات المجتمع.

(١) صادق محمد حسين الحسيني «المنهج العلمي للتقييم المحاسبي للمشروعات الجديدة لخطة التنمية القومية في العراق» - رسالة دكتوراه في المحاسبة - كلية التجارة - جامعة القاهرة - ١٩٧٨ - ص ٧

(٢) M. Glautier and Underdown, "Accounting and Practice" (London: Pitman Publishing Ltd., 1984, P. 13

(٣) Financial Accounting Standards Board, Statement of Financial Accounting Concepts No. 1 "Objective of Financial Reporting by Business Enterprises" 1978, para 37.

(٤) دليل المراجعة الدولي الثالث - ص ٢٤٤

(٥) المرجع السابق - ص ٢٤٥

(٦) الافلاس من وجهة النظر القانونية هو وقوع الشركة في حالة اعسار وعدم المقدرة على سداد الالتزامات ثم تبدأ الاجراءات القانونية لاثبات توقف الشركة عن دفع تلك الديون مما ينتهي بها الى اشهار افلاسها وتصفيتها، وهذا يعني فشل الشركة مالياً.

والفشل لا يعني الافلاس فحسب بل يعني أيضاً قضية أخرى لا تقل خطورة عن الافلاس وهي توالي خسائر الشركة وعدم تحققها عائداً مناسباً.

وعلى هذا اذا كان الفشل قد يعني الافلاس وبالتالي تصفية الشركة في ظل الاقتصاد الحر (أو بالنسبة لشركات القطاع الخاص) الا أنه بالنسبة للاقتصاديات المخططة يعني تحمل الاقتصاد الوطني خسائر هذه الشركة مما قد يؤدي بشكل مباشر الى زيادة معاناة افراد الشعب.

والافلاس بالنسبة لشركات القطاع العام قد لا يقع من الناحية القانونية الا اننا يجب أن ننظر الى الموضوع نظرة أوسع، فالشركة التي لا تحقق أرباحاً (يستثنى من ذلك الشركات التي تخطط الدولة لها الخسارة لظروف سياسية أو اجتماعية أو انسانية) أو التي تتوالى خسائرها هي شركات فاشلة لا تقل خطورة عن الشركات المفلسة.

د. سمير شعراوي جمعة «التنبؤ بافلاس الشركات باستخدام النسب المالية وأهمية تطبيقها في جمهورية مصر العربية» مجلة التكاليف - الجمعية العربية للتكاليف - السنة ١٣ - العدد ٣ سبتمبر ١٩٨٢ - القاهرة - ص ٥٤-٧٠

(٧) Malallah, Bader M., "The Development of Accounting and Financial Reporting Practices in a Developing Country: The Study of Kuwait, Ph.D. Dissertation, University of Wales, Institute of Science and Technology, pp. 83-84.

نقلاً عن:

د. هشام حسبو واستخدام النسب المحاسبية في التنبؤ بالازمات المالية بنموذج كمي مقترح لسوق الأوراق المالية بدولة الكويت - مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية - السنة ١٣ - العدد ٥٢ - الكويت - ١٩٨٧ - ص ٥٣.

(٨) د. محمد عطية مطر «الاهمية النسبية للبيانات المالية المدققة الصادرة عن الشركات المساهمة بدولة

- الكويت كمصدر للمعلومات لمستخدمي قرارات الاستثمار وقرارات الاقراض «مجلة دراسات - الجامعة الاردنية - المجلد ١٥ - العدد ٢ - عمان - شباط ١٩٨٨ - ص ٢٨ .
- (٩) مثلاً: أظهر بيان الارباح والخسائر لبعض الشركات عدم التفرقة بين الارباح العادية والارباح غير العادية وتراوحت نسبة الايرادات العرضية الى صافي الربح من ٢١٪ الى ٣٩٢٪ ولا شك أن هذه الطريقة تؤدي الى الاخفاء المتعمد لرقم الربح الناتج عن العمليات الجارية والذي يجب أن يتخذ الاساس لتقييم أداؤها ومدى تحققها للاهداف المرجوة منها.
- د. صادق البسام، د. سعيد مفيد دويان «التقارير المحاسبية المنشورة للشركات الكويتية وحدود استخدامها للاغراض الحكومية» مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية - المجلد ١٠ - العدد ٤٠ - الكويت - اكتوبر ١٩٨٤ - ص ٢٩ .
- The Encyclopaedia Britanica Vol. 21, Chicago, 1965 (١٠)

- (١١) جورج أندريو «مدى الحاجة الى الرقابة المالية على المشاريع العامة في الدول النامية» مجلة الرقابة المالية - مجموعة العمل للاجهزة العليا للرقابة والمحاسبة في الدول العربية - السنة ٢ - العدد ١ - تونس - يونيو ١٩٨٣ - ص ١٨ .
- (١٢) ديوان المحاسبة بدولة الكويت «تحديث أساليب الرقابة المالية» مجلة الرقابة المالية - مجموعة العمل للاجهزة العليا للرقابة والمحاسبة في الدول العربية - السنة ١ - العدد - تونس اكتوبر ١٩٨٢ - ص ٥ .
- (١٣) سوق الاوراق المالية بدولة الكويت «قواعد واجراءات المراجعة الموحدة» الكويت - ابريل ٨٦ - ص ١
- (١٤) ميثاق شرف المهنة لجمعية المحاسبين والمراجعين الكويتية - المادة ٩ - الكويت ١٩٨٠ -
- (١٥) سوق الاوراق المالية «قواعد واجراءات المراجعة الموحدة» مرجع سابق - ص ٢ .
- (١٦) ارنست ووثي «تنظيم مهنة المحاسبة والمراجعة في دولة الامارات العربية المتحدة» ندوة تنظيم مهنة المحاسبة والمراجعة بدولة الامارات العربية المتحدة - العين ١٩٨٥ م .
- (١٧) أنظر مثلاً:
- د. عبدالمنعم محمود عبدالمنعم «المقومات الاساسية للرقابة الخارجية على حسابات المؤسسات والشركات» مجلة المحاسبة والادارة والتأمين - كلية التجارة - جامعة القاهرة - السنة ٢ - العدد ٢ - ١٩٦٣ - ص ١١ .
- د. ابراهيم أحمد الصعدي «معايير المراجعة الملائمة لتنظيم الممارسة المهنية بدولة الامارات العربية المتحدة» مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية - المجلد ١٣ - العدد ٥٢ - الكويت - ١٩٨٧ - ص ١٦٧ .
- د. أحمد نور «مراجعة الحسابات» مؤسسة شباب الجامعة - الاسكندرية - مصر ١٩٨٧ - ص ٢٢
- (١٨) د. ابراهيم أحمد الصعدي - مرجع سابق - ص ١٦٧-١٦٨ .
- (١٩) قواعد واجراءات المراجعة الموحدة - مرجع سابق - ص ٢
- American Institute of Certified Public Accountants, Committee on Auditing Procedures, Generally Accepted Auditing Standards, N.Y., 1954. (٢٠)
- (٢١) في المملكة المتحدة أصدر مجمع المحاسبين القانونيين في انجلترا وويلز في ابريل ١٩٨٠ معايير

المراجعة. كما أصدر القواعد المرشدة لهذه المعايير وتتضمن ثلاثة مجالات هي: معايير التنفيذ، تقرير المراجعة، التحفظات في تقارير المراجعة.

أنظر: ICAEW Auditing and Reporting, The full text of all U.K. Auditing Standards and guideline and the Statements on auditing extent at June 1981, p. 52.

نقلا عن: د. حسن محمد حسن أبو زيد «العلاقة بين حجم المنشأة وحجم مكتب المراجعة وبين كفاءة عملية المراجعة» مجلة المال والتجارة - السنة ١٦ - العدد ١٨٠ - القاهرة ١٩٨٤ - ص ١٢-٦.

Edward Stamp and Maurice Moonity "International Auditing Standards" (٢٢)
Prentice Hall Inc., London, 1979, p. 49.

(٢٣) د. كوثر عبد الفتاح الابجي «مسؤولية مراقب الحسابات في دولة الامارات - دراسة نظرية وميدانية من مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية - جامعة الكويت - السنة ١٣ - العدد ٥١ - ١٩٨٧ - ص ٢٦٤.

(٢٤) د. احمد نور - مرجع سابق - ص ٦٣٣

Stephenie Miller, "International Accounting - Users Beware!" (٢٥)
Management Accounting, August, 1984, pp. 57-65.

El-Hicks, "Standards for the Attest Function" (٢٦) أنظر مثلا:
The journal of Accountancy, August, 1974, pp. 39-45.

(٢٧) طلال أبو غزالة «مدلول البيانات المحاسبية لرجل الاعمال» «مجلة المحاسب القانوني العربي» السنة ١- العدد ٣ - لندن - فبراير شباط ١٩٨٦ - ص ١٧.

(٢٨) تمكن اتحاد المحاسبين الدولي من اصدار «ادلة التدقيق الدولية» حيث بلغت حتى نهاية فبراير ١٩٨٩ سبعة وعشرين دليلا بالاضافة لاصداره «الاصول المحاسبية الدولية».

(٢٩) «قواعد واجراءات المراجعة الموحدة» - سوق الاوراق المالية بدولة الكويت - مرجع سابق - ص ٢

(٣٠) المادة ٩ من ميثاق شرف المهنة لجمعية المحاسبين والمراجعين الكويتيين.

(٣١) قانون رقم ٩ لسنة ١٩٧٦ وقانون الشركات رقم ٨ لسنة ١٩٨٤.

(٣٢) الفقرة ١ صفحة ٥ من قواعد واجراءات المراجعة الموحدة بسوق الاوراق المالية بدولة الكويت - مرجع سابق.

In all matters relating to the assignment and in dependence in mental attitude (٣٣)
is to be maintained "Generally Accepted Auditing Standards" American Institute of Certified Public Accountants, N.Y. 1954.

Schulte Jr. "Comptability of Auditing and Management Services" (٣٤)
The Journal of Accountancy, Dec. 1964, pp. 29-32.

(٣٥) د. محمود السيد الناغي «حياد مراقب الحسابات بين النظرية والتطبيق» المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة - جامعة عين شمس - القاهرة - ١٩٨٢ - ص ٥٨٥.

(٣٦) د. أحمد نور - مرجع سابق، ص ٤٢

Schulte Jr., op. cit. (٣٧)

Abudel Moneim Mahmoud, "A Study of the Nature and Development of Audit- (٣٨)
ing Standards in U.S.A." Ph.D. Thesis, 1958, pp. 176-183

مشار اليه في:

د. عبدالمنعم محمود د. عيسى أبو طبل «المراجعة وأصولها العلمية والعملية» دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٦٧ - ص ٨٥
دستور مهنة المحاسبة والمراجعة في جمهورية مصر - ١٩٥٨ المادة ٨ من الباب الاول، والمادة ١٤ من الباب الثاني.

International Auditing Guidelines of the International Federation of Accountants, 1958. (٣٩)

(٤٠) قواعد واجراءات المراجعة الموحدة لسوق الاوراق المالية بدولة الكويت - مرجع سابق - ص ٦

International Auditing of the International Federation of Accountants, op. cit. (٤١)

- قواعد واجراءات المراجعة الموحدة لسوق الاوراق المالية بدولة الكويت - مرجع سابق - ص ٥.

(٤٢) المرجع السابق - ص ٦

Stephen E., "Ethics in the Accounting Profession",
John Willy and Sons, Inc., 1978, p. 152.

(٤٣) عزيز الحافظ «ملاحظات حول قانون تنظيم مهنة المحاسبة والمراجعة بدولة الامارات العربية المتحدة» ندوة تنظيم مهنة المحاسبة والمراجعة - العين - ١٩٨٥.

H.A. Sharaf and R.K. Mautz "An Operational Concept of Independence" (٤٤)
The Journal of Accountancy, April 1960, pp. 41-54.

R.K. Mautz and H.A. Sharaf "The Philosophy of Auditing, American Accounting Association, 1961.

نقلا عن: د. أحمد نور - مرجع سابق - ص ٤٦

(٤٥) د. أحمد نور - مرجع سابق - ص ٤٧-٤٨

Edward Stamp and Maurice Moonity "International Auditing Standards" (٤٦)
Prentice-Hall Inc., London, 1979, p. 49.

(٤٧) انظر مثلاً: د. محمد علي حسن «بحث ميداني عن مهنة المراجعة ومدى استيفائها لمتطلبات التقدم الاقتصادي بدولة الكويت «جمعية المحاسبين والمراجعين الكويتية» - ١٩٨٤ - ص ١٥٨-١٦٤.

د. علي محمود عبدالرحيم، حيدر حسن الجمعة «السياسات المحاسبية وأزمة سوق المناخ» مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية - السنة ١٥ - العدد ٦٠ - الكويت - ١٩٨٩ - ص ٤١-٤٥

(٤٨) د. حلمي محمود نمر «التطور الاقتصادي وأثره على الفكر المحاسبي» مجلة المحاسبة والادارة والتأمين - كلية التجارة بجامعة القاهرة - السنة الاولى - العدد الاول - ١٩٦٣

(٤٩) هناك العديد من الاطراف أصبحت معنية بدرجة أو بأخرى بتقرير المراجع وبالتالي تمهما المعلومات المحاسبية في اتخاذ القرارات الخاصة بها. ويمكن تقسيم هذه الاطراف بشكل عام الى ثلاث مجموعات هي:

١- المجموعة الاولى: وتضم ادارة المنشأة على كافة المستويات وهي: مجلس الادارة، المديرين، رؤساء الاقسام المشرفون.

٢- المجموعة الثانية: وتضم مستخدمي القرارات خارج الوحدة والذين لهم مصالح مباشرة فيها وتشمل: المستثمرين الحاليين والمرتبقيين، المقرضين الحاليين والمرتبقيين، النقابات العمالية، العمال،

الجهات الحكومية في ظل الاقتصاديات المخططة كالسلطات المركزية والمحلية والسلطات المسؤولة عن التخطيط والسلطات المالية والنقدية.

٣- المجموعة الثالثة: وتضم الفئات التي لها مصالح غير مباشرة في الوحدة مثل بورصات الاوراق المالية، الجهات الضريبية، مراكز البحث العلمي والجامعات، المستهلكون، والجمهور عامة. (٥٠) طلال أبو غزالة

مجلة المحاسب القانوني العربي - السنة ١ - العدد ١ - لندن - فبراير ١٩٨٦ - ص ١٦-١٧ (٥١) أنظر مثلا:

صبيح جابر الطحان «اصول التدقيق الحديث» الجزء الاول - بغداد - ١٩٧٥ - ص ٥٧ (٥٢) د. علي محمود عبدالرحيم، حيدر حسن الجمعة - مرجع سابق - ص ٢٣. (٥٣) د. شعيب عبدالله شعيب ونبيل قمحاوي «اشهار المعلومات وتحليلها والمؤسسات المتخصصة» مؤتمر تطوير سوق الاسهم في الكويت - غرفة تجارة وصناعة الكويت - ص ٣١٦

(٥٤) Edward M. Klasny and James M. Williams, "Tracking Current Government Standards", The Journal of Accountancy, July 1982, pp. 60-72.

(٥٥) Naim Dahmash "Public Auditing Development in the Arab States", A Comparative Study, The International Journal of Accounting, Vol. 18, 1982, pp. 89-114.

(٥٦) د. حلمي محمود نمر «نظرية المحاسبة المالية» دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٧٣ - ص ٣٢-٤٦ (٥٧) د. زكريا الصادق «نحو استخدام نظرية تكلفة الوكالة في تطوير نظرية المحاسبة» المجلة العلمية لكلية التجارة - جامعة طنطا - السنة ٤ - العدد ٢ - طنطا بجمهورية مصر - ١٩٨٤ - ص ١١٤-١٤٣. نقلا عن:-

د. محمود السيد الناغي «دراسات في نظرية المحاسبة» طبعة ١ - دار القلم - دبي بالامارات العربية المتحدة - ١٩٨٩ - ص ٤٥.

(٥٨) د. محمد نصر الهوارى «دراسات في المراجعة مع عرض لبعض جوانب النظرية المحاسبية» ج ١ - مكتبة غريب - القاهرة - بلا تاريخ للنشر - ص ٨٣.

(٥٩) كتشريعات الضرائب والشركات واسواق الاوراق المالية.

(٦٠) د. حسن محمد حسين ابو زيد - مرجع سابق - ص ٢٢٧

(٦١) Staats E.B., "Auditing as we enter the 21st Century - What Challenges will have to be Met", Auditing A Journal of Practice and Theory, Vol. No. 1, 1981.

(٦٢) Burton, J.C. and Fairfield, Patricia, Auditing Evaluation in Changing Environment, Auditing - A Journal of Practice and Theory, Vol. 1, No. 2, Winter 1982.

(٦٣) د. محمد عطية البديوي «مهنة الرقابة على الحسابات في المملكة العربية السعودية» المجلة العلمية لتجارة الازهر - العدد ٦ - القاهرة - ١٩٨٣ - ص ١٦٩

(٦٤) بعض الدول كالمملكة العربية السعودية شذت عن ذلك حيث نصت المادة ١٣٠ من نظام الشركات السعودي على تعيين «الجمعية العمومية العادية مراقب حسابات أو أكثر من بين المراقبين المصرح لهم بالعمل في المملكة وتحدد مكافأتهم ومدة عملهم».

(٦٥) المادة ١٤٤ من القانون رقم ٨ لسنة ١٩٨٤.

(٦٦) المادتان ٣٨٤، ٣٨٥ من قانون الشركات لعام ١٩٨٥.

- (٦٧) المادتان ٩٠ و١٦١ من القانون رقم ٥ لسنة ١٩٦٠ وتعديلاته.
- (٦٨) المادة ٢٤ من القانون رقم ٥ لسنة ١٩٨١.
- (٦٩) المرجع السابق.
- (٧٠) المادة ٣٨٥ من قانون الشركات لعام ١٩٨٥.
- (٧١) المادة ١٤٤ من قانون الشركات رقم ٨ لسنة ١٩٨٤.
- (٧٢) المادة ١٦١ من قانون الشركات رقم ١٥ لسنة ١٩٦٠.
- (٧٣) انظر المادة ٢٠ من ميثاق شرف المهنة لجمعية المحاسبين والمراجعين الكويتية.
- (٧٤) المادتان ٣٩٠ و٧١٣ من قانون الشركات البريطاني لعام ١٩٨٥.
- (٧٥) —————
- (٧٦) المادتان ١٥٩ و١٦٠ من قانون الشركات الكويتي.
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales: Statement E2: (٧٧)
Changes in Professional Appointment, London, 1968.

- (٧٨) —————
- (٧٩) المادة ٢٤ من ميثاق شرف المهنة بجمعية المحاسبين والمراجعين الكويتية.
- (٨٠) المادة ٣٨٩ من قانون الشركات البريطاني لعام ١٩٨٥.
- (٨١) المادة ١٨ من قانون مزاولة مهنة مراقبة الحسابات رقم ٥ لسنة ١٩٨١.
- (٨٢) المادة ١٩ من قانون مزاولة مهنة مراقبة الحسابات رقم ٥ لسنة ١٩٨١.
- (٨٣) المادة ٢٠ من قانون مزاولة مهنة مراقبة الحسابات رقم ٥ لسنة ١٩٨١.
- (٨٤) المادة ١٦٢ من قانون الشركات.
- (٨٥) المادة ٦ من ميثاق شرف المهنة لجمعية المحاسبين والمراجعين الكويتية.
- (٨٦) المادة ٧ من ميثاق شرف المهنة لجمعية المحاسبين والمراجعين الكويتية.
- (٨٧) المادة ١٤٥ من قانون الشركات رقم ٨ لسنة ١٩٨٤.
- (٨٨) المرجع السابق.
- (٨٩) انظر مثلا المادة ٢٢ من نظام الشركات السعودي.
- (٩٠) المادة ١٥ من القانون رقم ٩ لسنة ١٩٧٥.
- (٩١) كما فعلت بعض التشريعات العربية مثلا المادة ٢١ من قانون الشركات السعودي.
- (٩٢) المادة ١١ من دستور السلوك المهني «ندوة تنظيم مهنة المحاسبة والمراجعة بدولة الامارات - العين - ١٩٨٥».
- (٩٣) المادة ١٢ - المرجع السابق. (٩٤) المادة ١٤ - المرجع السابق.

- Arthur A. Schulte Jr., "Management Services: A Challenge to Audit Independence? The Accounting Review, October 1965, p. 723 (٩٥)
- American Institute of Certified Public Accountants, Ethics Committee, (٩٦)
Opinion No. 12 on Independence.
- I.L. Carey and W.O. Doherty, "The Concept of Independence Review and (٩٧)
Restatement", The Journal of Accountancy, January 1966, pp. 38-48.

R.K. Mautz and H.A. Sharaf, "The Philosophy of Auditing" (٩٨)
American Accounting Association, 1961.

٩٩) د. أحمد نور - مرجع سابق - ص ٦٠

American Institute of Certified Public Accountants, SEC Practice Section, (١٠٠)
Division of CAP Firms, Peer Review, N.Y. AICPA, 1981, pp. 1-9

Public Oversight Board Report, Scope of Service by C.P.A. Firms,
N.Y. AICPA, 1979.

Bailey, A.P., Preston, R. and Whimston, W.B. Non Audit Service: Some New (١٠١)
Evidence" Auditing - A Journal of Practice and Theory, Vol. 1, No. 1,
Summer 1981.

Pany, K. and Reckers, P.M.J. Non Audit Services and Auditor Independence -
Accounting Problem" Auditing - A Journal of Theory and Practice,
Vol. 3, No. 2, Spring 1984.

Randolph A. Shockley, "Perceptions of Auditors Independence: An Empirical (١٠٢)
Analysis" The Accounting Review, Oct. 1981, pp. 781-788.

نقلا عن :-

د. شعيب عبدالله شعيب «الاستشارات الادارية» جمعية المحاسبين والمراجعين الكويتية - ١٩٨٤
- ص ٢٢

Patton, R.J. and Nuckols J. "Competance and Independence: The Issue of
Management Services" The Louisiana Certified Public Accountants, Feb.
1970.

(١٠٣)

Institute of Chartered Accountants in England and Wales:
"Guide to Professional Ethics", London: Institute 1979.

(١٠٤) المادة ٢٠ من قانون مزاوله مهنة المحاسبة والمراجعة رقم ٥ لسنة ١٩٨١ .

(١٠٥) د. صادق البسام، د. سعيد مفيد دويان «التقارير المحاسبية المنشورة للشركات الكويتية وحدود
استخدامها للأغراض الحكومية» - مرجع سابق - ص ٢٩-٣٠
(١٠٦) المرجع السابق.

(١٠٧) المادة ١٤٥ الفقرة ٢ - من قانون الشركات رقم ٨ لسنة ١٩٨٤ .

(١٠٨) المادة ١١ من دستور السلوك المهني للمحاسبين والمراجعين في الكويت .

(١٠٩) المادة ١٤ من دستور السلوك المهني للمحاسبين والمراجعين في الكويت .

Institute of Certified Accountants in England and Wales: (١١٠)
"Guide to Professional Ethics," op. cit. pp. 194-195.

(١١١) المادة ٨ من ميثاق شرف مهنة المحاسبة والمراجعة الكويتي .

(١١٢) قواعد واجراءات المراجعة الموحدة لسوق الاوراق المالية - مرجع سابق - ص ٧

(١١٣) المادة ١٣ من دستور السلوك المهني (المقترح) بدولة الامارات .

(١١٤) د. عبدالمنعم محمود، د. عيسى أبو طبل - مرجع سابق - ص ١٠٦ - ١٢٧ .

(١١٥) د. محمد عطية مطر - مرجع سابق - ص ٤٧

- (١١٦) المرجع السابق.
- (١١٧) مشروع النظام الاسترشادي الموحد لمزاولة مهنة مراقبة الحسابات - مادة ١٥ - لدول الخليج - ١٩٩٠.
- د. سمير أو غابة - «دراسات حديثة في المراجعة» دار القلم - دبي - الامارات العربية المتحدة بلا سنة نشر - ص
- (١١٨) د. محمد وجدي شركس «الاطار والاساسيات في المراجعة» ذات السلاسل - الكويت - ١٩٨٧ ص ١٢٩.
- (١١٩) انظر مثلاً: دليل المراجعة الدولي الثالث.
- (١٢٠) المرجع السابق.
- (١٢١) د. صادق الحسني ومحددات التحليل المالي في دول الخليج والجزيرة العربية، مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية - المجلد - العدد ٦٣ - الكويت ١٩٩٠ -
- (١٢٢) صبيح جابر الطحان - مرجع سابق - ص ٤٣
- (١٢٣) المادة — من القانون رقم ٥ لسنة ١٩٨١.
- (١٢٤) المادة ٤ من ميثاق شرف المهنة لجمعية المحاسبين والمراجعين الكويتية.
- (١٢٥) المرجع السابق.
- (١٢٦) المادة ٤ من ميثاق شرف المهنة لجمعية المحاسبين والمراجعين الكويتية.
- (١٢٧) قواعد واجراءات المراجعة الموحدة - سوق الاوراق المالية - مرجع سابق - ص ٩
- (١٢٨) المرجع السابق.
- (١٢٩) المادة ٤، من القانون رقم ٩ لسنة ١٩٧٥.
- (١٣٠) المرجع السابق.
- (١٣١) المادة ١٤٩ من قانون الشركات رقم ٨ لسنة ١٩٨٤.
- (١٣٢) المادة ١٩.
- (١٣٣) المادة ٢٠
- (١٣٤) المادة ١٨

Staats E.B., "Auditing as we enter the 21st Century: What new Challenges will (١٣٥) have to be Met? Auditing - A Journal of Practice and Theory: Vol. 1, No. 1, Summer 1981.

- طلال ابو غزالة - مرجع سابق - ص

Burton, J.C. and Fairfield, Patricia: "Auditing Evaluation in a Changing Enviro- (١٣٦) ment", Auditing - A Journal of Practice and Theory, Vol. 1, No. 2, Winter 1982.

(١٣٧) أنظر مثلاً:-

- طلال أبو غزالة - مرجع سابق - ص

د. حسن محمد حسين أبو زيد «أبعاد جديدة في تطوير مهنة المراجعة» مجلة المحاسبة والادارة والتأمين - كلية التجارة بجامعة القاهرة - السنة ١٨ - العدد ٢٦-١٩٧٩ - ص ٢٢٩-٢٣٠.

(١٣٨) باستثناء ما اصدرته وزارة التجارة السعودية بتاريخ ١٤٠٦/٦/٢٥هـ من معايير خاصة بمهنة المراجعة تضمنت تحميلاً للمراجع مسؤولية تقويم مدى قدرة المنشأة على الاستمرار.

- (١٣٩) أنظر مثلاً:-
 د. محمود شوقي عطالله «دراسات وبحوث في المراجعة» دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٧٧/١٩٧٨ - ص ٢٣.
- د. عبدالرحمن محمود عليان «المراجعة الادارية - المفهوم والمبادئ» مجلة التكاليف - الجمعية العربية للتكاليف - السنة ١١ - العدد ٣ - القاهرة - سبتمبر ١٩٨٢ - ص ١٤٢
 (١٤٠) «رقابة الاداء» فصل من تقرير الامم المتحدة عام ١٩٧٧ بعنوان:
- Handbook on Government Auditing in Developing Countries, pp. 35-44.
- ترجمة د. طارق السطفي - مجلة الرقابة المالية - السنة ٥ - العدد ٢ - تونس - ديسمبر ١٩٨٦ - ص ١٠
- (١٤١) تعريف المعهد الامريكى للإدارة A.I.M. كذلك:
- Cook, J.W. and Winble, G.M. "Auditing Philosophy and Technique", U.S.A. Boston, Houghton Miffliss Co., 1976, p. 257.
- Norgaard C.T. "Operation Auditing: A Part of Control Process", Management Accounting, March 1972, pp. 25-28.
- نقلًا عن: د. محمود شوقي عطالله مرجع سابق - ص ٢٤.
 (١٤٣) جون ج. جلين «تطوير رقابة الاداء في استراليا» مجلة الرقابة المالية - السنة ٧ - العدد ٢ - تونس - ١٩٨٨ - ص ١٣
 (١٤٤) «رقابة الاداء» مرجع سابق - ص ١١.
- (١٤٥) Morse E.H., Jr., "Performance and Operational Auditing" The Journal of Accountancy, June 1971, pp. 45-46.
- نقلًا عن د. محمود شوقي عطالله - مرجع سابق - ص ٤٥
- (١٤٦) Statement of The Responsibilities of the internal auditor, N.Y., The Institute of Internal Auditors, Inc., 1947.
- (١٤٧) د. محمود شوقي عطالله - مرجع يهابق - ص ٤٦.
 (١٤٨) «اعلان طوكيو بشأن مبادئ المسألة العامة» ترجمة أ. د. طارق الساطي - مجلة الرقابة المالية - السنة ٤ - العدد ٢ - تونس - ١٩٨٥ - ص ١١.
 (١٤٩) د. محمود شوقي عطالله - مرجع سابق - ص ٥١.
 (١٥٠) د. عبدالرحمن محمود عليان - مرجع سابق - ص ١٤٠.
 (١٥١) «بيان سدي بشأن رقابة الاداء والرقابة المالية على المشروعات العامة ونوعية الرقابة المالية» ترجمة أ. د. طارق الساطي - مجلة الرقابة المالية - السنة ٧ - العدد ١ - تونس - يونيو ١٩٨٨ - ص ١٤.

الدكتور/ سيد نميري

التنمية الصناعية

في دولة الامارات العربية المتحدة

المقدمة

تعتبر الصناعة من الدعائم الأساسية لاحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة ذلك لما يمكن به خلق لفرص جديدة للعمل وتنويع لمصادر الدخل وزيادة للدخل القومي في أي مجتمع من المجتمعات. وبالإضافة إلى هذا تؤدي عملية التصنيع إلى زيادة حقيقية في قيمة الموارد الطبيعية الموجودة في المجتمع، ولعل أسعار النفط الخام عند مقارنتها بأسعار المنتجات البترولية خير شاهد على ذلك. ونظراً للدور البارز الذي تلعبه الصناعة في التنمية الاقتصادية أثبتت الدراسات الاقتصادية وجود علاقة طردية قوية بين درجة تصنيع الدول - مقياساً بنصيب الفرد من الناتج الصناعي أو بمساهمة الناتج الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي أو بنسبة الصادرات الصناعية إلى إجمالي الصادرات - ومدى مرحلة التطور الاقتصادي التي وصلت إليه.

ومن الطبيعي أن تهدف دولة الامارات العربية المتحدة إلى تدعيم مستوى الدخل القومي وتنويع مجالاته وتقليل الاعتماد الكبير على قطاع النفط عن طريق بناء قاعدة صناعية صلبة. ويهدف هذا البحث إلى استكشاف اتجاهات النمو الصناعي ومؤشرات في دولة الامارات وخصائص الهيكل الصناعي وتحديد معوقات التصنيع وتقييم سياسة الدولة في تشجيع التنمية الصناعية.

ويقع هذا البحث في ثلاث فصول رئيسية حيث يتم في الفصل الاول دراسة أهمية الصناعة في الاقتصاد القومي عن طريق تحليل نمو المؤشرات الصناعية الهامة. وفي الفصل الثاني يتم شرح وتحليل خصائص الصناعة عن طريق دراسة هيكل الصناعة التحويلية بدولة الامارات واستكشاف اتجاهاته. اما الفصل الثالث فيتعرض بالتقييم لسياسة الدولة في تشجيع الصناعة ولاستراتيجية التنمية الصناعية في دولة الامارات العربية المتحدة.

نشر في العدد السابع والأربعين - السنة الثانية عشر - يوليو ١٩٩١م

الفصل الأول

أهمية الصناعة في الإقتصاد القومي

من المؤشرات المستخدمة في تحديد أهمية أي قطاع اقتصادي مدى مساهمة هذا القطاع في الناتج المحلي الاجمالي ونسبة عدد العاملين في هذا القطاع لإجمالي عدد العاملين في الدولة ونسبة حجم رأس المال الثابت المستثمر في هذا القطاع لإجمالي رأس المال الثابت، وكلما كانت نسبة مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي وفي تشغيل العاملين وفي إجمالي رأس المال الثابت كبيرة كلما يعني ذلك تطور الإقتصاد القومي لتلك الدولة.

وبالنظر للجدول رقم (١) عن بعض المؤشرات الاقتصادية الهامة لقطاع الصناعة التحويلية في دولة الامارات يتضح ضعف الأهمية النسبية لقطاع الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الاجمالي (القيمة المضافة) خلال الفترة ١٩٧٥-١٩٨٥. ففي عام ١٩٧٥ كان نصيب الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الاجمالي محدوداً جداً ولم يتعد ١٪ ولكن نتيجة للتطور الكبير الذي حدث في قطاع الصناعة التحويلية فقد ارتفع نصيبه في الناتج المحلي الاجمالي إلى ٣,٨٪ في عام ١٩٨٠ ثم إلى ٩,٣٪ في عام ١٩٨٥. وإذا ما تم مقارنة نصيب قطاع الصناعة مع نصيب قطاع النفط تبرز الحقيقة الواضحة بأن قطاع النفط ما زال هو القطاع المهيمن على باقي القطاعات الاقتصادية. حيث بلغ نصيب قطاع النفط في الناتج المحلي الاجمالي نحو ٦٨٪ في عام ١٩٧٥ ثم انخفض إلى ٦٣,٣٪ في عام ١٩٨٠ وإلى ٣٣٪ في عام ١٩٨٥. وهذا مؤشر واضح على إختلال الهيكل الإنتاجي في دولة الامارات حيث يحتل قطاع النفط الأهمية الكبرى في الإقتصاد القومي بينما تمثل القطاعات الإنتاجية الأخرى كالصناعة والزراعة (نصيبها لم يتعد ١٪ في عام ١٩٨٥) أهمية ضئيلة في الإقتصاد القومي.

جدول رقم (١)

بعض المؤشرات العامة لقطاع الصناعة التحويلية في دولة الإمارات (مليارات درهم / استمار ١٩٨٠)

	١٩٨٥		١٩٨٠		١٩٧٥		البيان
	معدل النمو السنوي	القيمة المدة	معدل النمو السنوي %	القيمة المدة	معدل النمو السنوي %	القيمة المدة	
عدد المؤسسات الصناعية	١٧	٩٣٢٠	٣.٨	٤١٩١	-	٤٢٣	عدد المؤسسات الصناعية
قيمة الإنتاج	٢٢	١٨٨١١	٥.١	٦٩٠٠	١.٩	١١٦٤	قيمة الإنتاج
إجمالي تكوين رأس المال الثابت	-	٩٩٣٩	٣٠	٩٩٨٣	١٩.٥	٣.١٣	إجمالي تكوين رأس المال الثابت
عدد الشغلين	٦.٣	٦١٥٣٤	٧.٢	٤٧٥٧٣	٥.٩	١٧٢٠٥	عدد الشغلين
	٣٣		٦٣.٣		٦٧.٥		قطاع النفط (القيمة المضافة)

المصدر:

- ١- وزارة التخطيط، التطورات الاقتصادية والاجتماعية في دولة الإمارات العربية المتحدة للسنوات ١٩٧٥-١٩٨٣، أبو ظبي ١٩٨٧
- ٢- وزارة التخطيط، المساهمات القومية لدولة الإمارات العربية المتحدة ١٩٧٣-١٩٨٤، أبو ظبي ١٩٨٥.
- ٣- وزارة المالية والصناعة، الدليل الصناعي، أبو ظبي ١٩٨٨.
- ٤- وزارة التخطيط: الخطة الخمسية الأولى، ١٩٨١-١٩٨٥، أبو ظبي ١٩٨٢.

وعلى الرغم من الأهمية النسبية الضئيلة لقطاع الصناعة في الاقتصاد القومي إلا أنه حدث تطور ملموس في هذا القطاع خلال الفترة ١٩٧٥-١٩٨٥ حيث زادت مساهمته في الناتج المحلي الاجمالي بشكل كبير من ٠,٩٪ (١٩٧٥) إلى ٣,٨٪ (١٩٨٥) ثم إلى ٩,٣٪ (١٩٨٥). كما ازدادت نسبة مساهمة قطاع الصناعة في تشغيل العمالة من ٥,٩٪ في عام ١٩٧٥ إلى ٧,٢٪ في عام ١٩٨٥ ثم انخفضت إلى ٦,٣٪ في عام ١٩٨٥. كما ازداد نصيب قطاع الصناعة في إجمالي الاستثمارات من ١٩,٥٪ في عام ١٩٧٥ إلى ٣٠٪ في عام ١٩٨٥ مما يؤكد على اهتمام الدولة في تركيز الاستثمارات على تطور الصناعة.

١-١ معدلات النمو الصناعي

ويتضح من الجدول رقم(١) النمو السريع الذي حدث في قطاع الصناعة التحويلية من خلال نمو القيمة المضافة وحجم الاستثمار والعمالة خلال الفترة ١٩٧٥-١٩٨٥. ولكن يتضح جلياً بأن هذا التطور كان أسرع في الفترة الأولى (١٩٧٥-١٩٨٥) منه في الفترة الثانية (١٩٨٥-١٩٨٥) ويلاحظ أن كل المؤشرات الرئيسية قد ارتفعت بصورة كبيرة خلال الفترة الأولى حيث كان معدل النمو السنوي للقيمة المضافة ٥٤,٨٪ ولقيمة الانتاج ٤٣٪ وإجمالي تكوين رأس المال الثابت ٢٧٪ وعدد العاملين ١٨٪. وهناك عدة عوامل أدت إلى هذا النمو المرتفع في المؤشرات الاقتصادية أهمها التوسع في قطاع التشييد والبناء وفي هياكل البنية الأساسية والنمو السكاني ونمو الإيرادات النفطية وتركيز الحكومة على تطوير الصناعة النفطية والكيماوية.^(١) أما التطور المتواضع في نمو العمالة (١٨٪) فيعزى إلى تركيز الدولة على الصناعات كثيفة رأس المال.

أما في الفترة الثانية (١٩٨٥-١٩٨٥) فقد حدث تباطؤ في معدلات النمو الصناعي بالمقارنة للفترة السابقة حيث انخفضت معدلات النمو السنوية للقيمة المضافة من ٥٤,٨٪ إلى ١٧٪ ولقيمة الانتاج من ٤٣٪ إلى ٢٢٪. أما بالنسبة للتكوين الرأسمالي الثابت فقد انخفض حجمه في عام ١٩٨٥ بالمقارنة لعام ١٩٨٥. وقد حدث هذا

(1) Dr. Fatima Al Shamsi: Industrial Development in the Arab Gulf: Policies & Experience in the U.A.E., Unpublished Ph.d. Thesis, University of Exeter, U.K., 1990, P. 188.

الانخفاض في نمو المؤشرات الصناعية نتيجة عدة أسباب أهمها استكمال مشروعات البنية الأساسية وانخفاض الإيرادات النفطية مما أدى إلى ترشيد الانفاق وإيقاف تنفيذ العديد من المشروعات الصناعية.

وبالإشارة إلى التوزيع الجغرافي للصناعة فمن البديهي أن يتم التركيز في الاستثمارات الصناعية في الإمارات الغنيتين بالنفط (إمارة أبوظبي وإمارة دبي) حيث تحتفظان بأكثر نسبة من التركيز الصناعي حسب البيانات المتعلقة بالاستثمارات الصناعية والعمالة والقيمة المضافة نتيجة لتركيز الصناعات النفطية والكبوتية في الإمارات. ونلاحظ بأن ٣٩٪ من القيمة المضافة الصناعية في ١٩٨١ تتركز في إمارة أبوظبي و٣٠٪ منها في إمارة دبي و١٩٪ منها في إمارة الشارقة و٣،٨٪ في إمارة رأس الخيمة، فيما لاتتعدى نسبة القيمة المضافة من إجمالي القيمة المضافة الصناعية ٣،٦٪ في باقي الإمارات^(١)

٢-١ الأهمية النسبية لفروع الصناعة

حدث تطور هام أيضاً في الأهمية النسبية لفروع الصناعة بين عام ١٩٧٥ وعام ١٩٨٥ كما يتضح من الجدول رقم (٢). ويلاحظ بأنه في عام ١٩٧٥ كانت المرتبة الأولى تحتلها «الصناعات الأخرى» والتي تشمل الصناعات الصغيرة التي تخدم السوق المحلي كالمواد الغذائية والمنتجات الخشبية والورق والطباعة التي كانت نقطة البداية للتطور الصناعي وبمجهود ومبادرات القطاع الخاص. وتلك الصناعات ساهمت بأكثر نصيب من القيمة المضافة في عام ١٩٧٥ (٦٦،٨٪) بينما كان نصيب الصناعات النفطية والكبوتية في القيمة المضافة الإجمالية لقطاع الصناعة ٨٪ فقط ونصيب منتجات خامات التعدين غير المعدنية ٦،١٠٪ فقط.

وحدث تغير هيكلي بارز في قطاع الصناعة التحويلية منذ عام ١٩٧٩-١٩٨٠ عندما بدأت الدولة تدرك أهمية تنظيم شؤون الصناعة (قانون تنظيم الصناعة) وأن تساهم مباشرة في إنشاء الصناعات كبيرة الحجم وكثيفة رأس المال والتي لا يستطيع القطاع الخاص لوحده القيام بها.

ونتيجة للاستثمارات الكبيرة للحكومي أبوظبي ودبي في الصناعات المستندة على

(1) OP. Cit., P. 191

النفط والغاز الطبيعي كصناعة التكرير والغاز المسيل والبترو كيمياويات والألمنيوم منذ بداية عام ١٩٨٠ فقد تغير الهيكل الصناعي للدولة واحتلت الصناعات الكيماوية والمشتقات النفطية المرتبة الأولى من الأهمية من حيث القيمة المضافة في عام ١٩٨٠ (٥١,٨٪ من القيمة المضافة الاجمالية في الصناعة) وفي عام ١٩٨٥ (٦٨,٣٪) يليها في ذلك صناعات منتجات التعدين غير المعدنية (١٩,٩٪ من القيمة المضافة عام ١٩٨٠) ثم الصناعات المعدنية الأساسية (جدول رقم ٢).

جدول رقم (٧)

الأهمية النسبية للتبوع الرئيسية لمناطق المصناعات التحويلية في إجمالي القيمة المضافة خلال الفترة ٧٥ - ١٩٨٥

ترتيب الأهمية	١٩٨٥		١٩٨٠		١٩٧٥		البيان
	القيمة المضافة %	ترتيب الأهمية	القيمة المضافة %	ترتيب الأهمية	القيمة المضافة %	ترتيب الأهمية	
١	٦٨,٣	١	٥١,٨	٤	٠,٨	١	١- المصناعات الكيماوية والصناعات النسيجية
٢	٠,٨٧	٣	١٩,٩	٣	١٠,٦	٢	٢- صناعة منتجات خامات الحديد غير الحديدية
٤	٠,٩	٤	٠,٣	٢	١٤,٦	٣	٣- المصناعات المعدنية الأساسية
٢	١,٥	٢	٢٢,٠	١	٦٩,٨	٤	٤- المصناعات الأخرى
	١٠٠		١٠٠		١٠٠		المجموع

احتسبت النسب من واقع البيانات في المصادر التالية:

- ١- وزارة التخطيط، الخطة الخمسية الأولى ٨١ - ١٩٨٥، أبو ظبي ١٩٨٢
- ٢- وزارة التخطيط، الحسابات الترقية لدولة الإمارات العربية المتحدة، ٧٣ - ١٩٨٤، أبو ظبي ١٩٨٥
- ٣- وزارة المالية والصناعة، الدليل الصناعي، أبو ظبي ١٩٨٨.

الفصل الثاني

هيكل الصناعة التحويلية

يتميز الهيكل الصناعي في دولة الامارات بوجود نوعين من الصناعات. النوع الأول يشمل الصناعات ذات التوجه للسوق المحلي بغرض احلال الواردات والنوع الثاني يشمل الصناعات ذات التوجه للتصدير. والقسم الأول من الصناعات يتميز بالصناعات الصغيرة والتي يقوم بها القطاع الخاص أساساً بغرض مقابلة السوق المحلي كصناعة المواد الغذائية والمنتجات الخشبية ومنتجات الورق والطباعة ومنتجات مواد البناء كالطابوق والجير والبلاط. وتمتاز تلك الصناعات بأن حاجتها إلى الاستثمارات قليلة مما حدا بالقطاع الخاص القيام بها ونظراً لعدم وجود سلطة مركزية للترخيص للمشروعات الصناعية الجديدة فقد أدى إلى ظهور ازدواجية في بعض المنشآت الصناعية القائمة بين الامارات أو حتى في الامارة الواحدة. وقد قامت غالبية تلك الصناعات إبان فترة الإزدهار النفطي (١٩٧٤-١٩٨٠) نتيجة الزيادة الحادة في الطلب على منتجاتها ولكن بدأت تلك الصناعات منذ عام ١٩٨٠ تواجه المصاعب نتيجة انخفاض الانفاق الحكومي وتدهور صناعة التشييد والبناء خلال فترة الكساد والتي أدت إلى تباطؤ الطلب المحلي الأمر الذي أدى إلى أن تعمل تلك المنشآت بأقل من طاقتها الانتاجية.

وأما القسم الثاني من الصناعات فيتميز بالصناعات كبيرة الحجم وكثيفة رأس المال وذات التوجه للسوق الخارجي والتي تقوم باستغلال موارد النفط والغاز الطبيعي مستفيدة من الميزة النسبية للدولة في ذلك. وقد حدث تطور سريع في إنتاج تلك الصناعات بعد عام ١٩٧٩ وصدور قانون تنظيم الصناعة وما صاحبه من اهتمام الدولة في المساهمة مباشرة في الصناعة. وهذه الصناعات أنشئت بغرض تصدير منتجاتها للخارج مستفيدة من مزايا توفر المواد الخام النفطية الرخيصة والطاقة والغاز الطبيعي مستخدمة الكثافة

السكانية والتكنولوجيا المتطورة. ولكن تلك الصناعات - أيضاً بدأت تواجه بعض المصاعب منذ بداية فترة الركود الإقتصادي الذي حدث نتيجة تدهور سوق النفط في بداية الثمانينات وما صاحبه من تدهور في عائداته ومن انخفاض في الغاز المصاحب للنفط نتيجة انخفاض إنتاج النفط.

أما الخصائص الرئيسية لهيكل الصناعة التحويلية في دولة الامارات فيمكن تحليلها بالنظر إلى الجدول رقم (٣) على النحو التالي:-

١-٢ صناعة المواد الغذائية

كان الهدف من قيام هذه الصناعة هو خلق قدر من سبب من الاكتفاء الذاتي في المواد الغذائية ولكن تطورها تحده عدم توفر المواد الخام الزراعية المحلية نتيجة لعدم أهمية القطاع الزراعي الذي تحده العوامل الطبيعية كقلة الأرض الصالحة للزراعة وندرة المياه العذبة. ولهذا فإن هذه الصناعة تلعب دوراً ثانوياً في اقتصاديات الدولة وهي في بداية مرحلة تطورها وتعتمد إلى حد كبير على المواد الخام المستوردة، وأهم منتجاتها هي الطحين والألبان والمياه الغازية والمعدنية والخبز والأسماك المعلبة وزيت الطعام. (١) وبسبب ضآلة الإنتاج المحلي فإن الدولة تعتمد على الواردات لسد الاحتياجات من السلع الغذائية بشكل كبير.

ونظراً للإستثمارات الكبيرة في هذا الفرع من الصناعة فقد حدث نمو سريع له حيث تطورت القيمة المضافة من ٧٦ مليون درهم في عام ١٩٧٥ إلى ٢٤١ مليون درهم في عام ١٩٨٠ ثم ارتفعت إلى ٣٨٣ مليون درهم في عام ١٩٨٥ ولكن مساهمتها في إجمالي القيمة المضافة قد انخفضت من ١٦٪ إلى ٥,٨٪ وإلى ٤٪ في الأعوام الثلاثة ١٩٧٥ و ١٩٨٠ و ١٩٨٥ على التوالي الأمر الذي أدى إلى تغير ترتيب أهميتها. وبعد أن كانت تحتل المرتبة الأولى من حيث الأهمية في عام ١٩٧٥ أصبح ترتيبها الرابع في عام ١٩٨٠ وانخفض إلى المرتبة الخامسة في عام ١٩٨٥ وذلك نتيجة لازدياد أهمية الصناعات النفطية والكياوية منذ ١٩٨٠.

٢-٢ صناعة المنسوجات والملابس والجلود.

هذه الصناعة تعتبر صناعة حديثة يرجع قيامها في دولة الامارات إلى ما بعد عام

(١) ملامح الاقتصاد الصناعي في دولة الامارات، منظمة الخليج للاستشارات الصناعية قطر ١٩٨٤ صفحة ٧٨.

جدول رقم (٣)
الأهمية النسبية لتوزيع الصناعة (القيمة المضافة) خلال الأعوام ١٩٧٥، ١٩٨٠، ١٩٨٥.

ترتيب الأهمية	١٩٨٥		١٩٨٠		١٩٧٥		البيان
	القيمة المضافة / %	مليون درهم	القيمة المضافة / %	مليون درهم	القيمة المضافة / %	مليون درهم	
٥	٤	٢٨٣	٥.٨	٢٤١	١٦	٧٦	١- المزارع الغذائية والتشريفات
٨	٢.٢	٧.٣	٥	٢١٠	-	-	٢- النسيج واللباس والجلود
٦	٢.٥	٢٢٣	٢.٥	١٤٨	١٤.٦	٦٩	٣- الخشب والمنتجات الخشبية
٧	٢.٥	٢٢٩	٢.٥	١٠٤	١٥.٢	٧٢	٤- منتجات الورق والطباعة
١	١٨.٣	١٢٨١	٥١.٧	٢١٦٨	٨	٢٨	٥- الكيماويات ومنتجات البترول والبتلك
٢	٨.٧	٨٠٨	١٩.٨	٨٢١	١٠.٦	٥٠	٦- منتجات خامات تديين غير معدنية
٣	٦	٥٦٦	٦.٣	٢٦٣	١٤.٦	٦٩	٧- الصناعات المعدنية الأساسية
٤	٤.٤	٤٠٨	٤	١٦٦	٩.٢	٤٤	٨- الآلات والمعدات
٩	٣	٢٠	١.٤	٦٠	١١.٧	٥٥	٩- الصناعات الأخرى
	١٠٠	٩٣٣٠	١٠٠	٤١٩١	١٠٠	٤٧٣	الجميع

احسب هذه النسب من المصادر التالية:

- ١- المخططة الخمسية الأولى ١٩٨١ - ١٩٨٥ وزارة التخطيط، أبو ظبي ١٩٨٢
- ٢- الحسابات القومية لبلد الإمارات العربية المتحدة، ١٩٧٥ - ١٩٨٤، وزارة التخطيط، أبو ظبي ١٩٨٥
- ٣- الدليل الصناعي، وزارة المالية والصناعة، أبو ظبي ١٩٨٨.

١٩٧٥. وقد شهدت الصناعة تطوراً بطيئاً بل وانخفض نصيبها من القيمة الصناعية الكلية من ٥٪ عام ١٩٨٠ إلى ٢,٢٪ عام ١٩٨٥ (جدول ٣). وهذا يرجع إلى عدة عوامل محدودة لتطويرها ومنها عدم توفر المواد الخام المحلية وضيق السوق المحلي واحتياجات الصناعة الكبيرة من المياه والعمالة. كما أن تطور هذه الصناعة في المستقبل سوف يعتمد على إحلال الخيوط الإصطناعية المنتجة محلياً عن طريق الصناعات التبروكيمياوية بالخيوط الطبيعية. (١)

ويعتبر فرع الملابس الجاهزة من أهم فروع هذه الصناعة والتي استطاعت منتجاتها أن تنافس في أسواق التصدير (خاصة الولايات المتحدة) وفي عام ١٩٨٨ ارتفع عدد منشآت الملابس الجاهزة إلى ٥٨ منشأة بدلاً من ٦ منشأة فقط في عام ١٩٨٥. (٢) ومن أهم العوامل التي ساهمت في تطور صناعة الملابس الجاهزة ونزوحها من الشرق الأقصى وتوطنها في الامارات جودة خدمات البنية التحتية والمواصلات والتسهيلات المصرفية وعدم فرض ضرائب أو رسوم جمركية ولكن في عام ١٩٨٨ وضعت الولايات المتحدة عوائق لوارداتها من الملابس الجاهزة من الامارات الأمر الذي سيؤثر على هذا الفرع من الصناعة سلباً.

٣-٢ صناعة الخشب والمنتجات الخشبية

لقد شهدت هذه الصناعة تطوراً كبيراً كما تشير بيانات القيمة المضافة المطلقة حيث زادت القيمة المضافة لهذه الصناعة من ٦٩ مليون درهم في عام ١٩٧٥ إلى ١٤٨ مليون درهم في عام ١٩٨٠ وإلى ٣٢٣ مليون درهم عام ١٩٨٥ على الرغم من العوامل المحددة لها كندرة المواد الخام المحلية واحتياجاتها الكبيرة من العمالة والمياه العذبة ويرجع سبب هذا النمو السريع في هذه الصناعة إلى التوسع الكبير الذي طرأ في قطاع التشييد والبناء بين عامي ١٩٧٥ و١٩٨٠ والذي أدى إلى تطور صناعات المنتجات الخشبية الخاصة بالمباني كالأبواب والنوافذ والبيوت الجاهزة. وأما صناعات الأثاث فيرجع تطورها إلى زيادة الطلب المحلي على الرغم من أن الطلب على الأثاث عالى الجودة يتم سده من خلال الواردات من البلاد الأوروبية وخاصة من إيطاليا ويوغوسلافيا. وتعتمد

(١) نفس المصدر السابق ص ٧٩

(٢) د. فاطمة، رسالة الدكتوراه، مصدر سبق ذكره ص ١٩٩

صناعة الخشب والأثاث على استيراد مستلزمات الإنتاج كلها من العالم الخارجي . كما أن قلة الموارد الطبيعية اللازمة لتدعيم هذه الصناعة يجب أن تؤدي إلى الاتجاه نحو إحلال المنتجات التقليدية المستوردة بمنتجات بتروكيماوية محلية خاصة تلك المستعملة في صناعة الأثاث والبيوت الجاهزة والقوارب الصغيرة. (١)

وعلى الرغم من تطور الصناعة بالنظر إلى القيمة المطلقة للقيمة المضافة إلا أن أهميتها النسبية في القيمة المضافة شهدت تدهوراً من ١٤,٦٪ في عام ١٩٧٥ إلى ٣,٥٪ في عام ١٩٨٥ ولهذا فبعد أن كان ترتيبها الثالث في الأهمية في عام ١٩٧٥ رجع ترتيبها إلى المرتبة السادسة في عام ١٩٨٥ وهذا يرجع إلى التطور الكبير الذي حدث في الأهمية النسبية للصناعات البترولية وصناعة منتجات الحامات التعدينية غير المعدنية والصناعات المعدنية الأساسية (جدول ٣).

٢-٤ صناعة الورق ومنتجات الطباعة والنشر

يتألف هذا الفرع من فروع الصناعة من مجموعة من المؤسسات العاملة في إنتاج محارم الورق وحفاضات الاطفال ومناديل ومناشف الورق وأكياس الورق العادية وأكياس الورق اللازمة لتعبئة الأسمت بالإضافة إلى المطابع وورش التجليد والصحف والمجلات.

وتشير البيانات (جدول ٣) إلى تطور هذه الصناعة بين ١٩٧٥-١٩٨٥ حيث ارتفعت القيمة المضافة لها من نحو ٧٢ مليون درهم في عام ١٩٧٥ إلى ١٠٤ مليون درهم في عام ١٩٨٠ وإلى ٢٢٩ مليون درهم في عام ١٩٨٥ . ولكن نسبة مساهمة هذه الصناعة في إجمالي القيمة المضافة للصناعة التحويلية قد انخفضت من ١٥٪ في عام ١٩٧٥ إلى ٢,٥٪ فقط في عام ١٩٨٥ مما حدا بترتيبها في الأهمية أن يتدهور من الترتيب الثاني في عام ١٩٧٥ إلى الترتيب السابع في عام ١٩٨٥ .

إن التقدم الثقافي والإزامية التعليم والنمو السكاني في الدولة تستلزم إعادة تنظيم هذه الصناعة على أساس حديث آخذين في الاعتبار أثر الجوانب الاقتصادية بالإضافة إلى الجوانب الثقافية للمجتمع. (٢)

(١) الملامح، مصدر سبق ذكره، ص - ٨٠

(٢) الملامح، مصدر سبق ذكره ص - ٨١

٢-٥ الصناعة البترولية والكيمائية

نظراً لتوفر الموارد الطبيعية عن النفط والغاز الطبيعي فإن مستقبل الصناعة في دولة الامارات لا بد وأن يقوم على هذه الموارد. وتمشياً مع هذا الواقع فمن الطبيعي أن تنمو الصناعة البترولية والبتروكيمائية بشكل كبير جداً منذ عام ١٩٧٩. وكما يتضح من الجدول رقم (٣) فإن مساهمتها في القيمة المضافة الكلية للصناعة التحويلية قد قفزت من ٨٪ في عام ١٩٧٥ إلى ٥١,٧٪ في عام ١٩٨٠ وإلى ٦٨,٣٪ في عام ١٩٨٥. وهذا الأمر أدى إلى تغيير ترتيبها في الأهمية فبعد أن كانت هذه الصناعة تستحوذ على المرتبة قبل الأخيرة في الأهمية في عام ١٩٧٥، قفزت إلى المرتبة الأولى بحلول عام ١٩٨٠ واستمرت في وضعها كأهم صناعة في الدولة عام ١٩٨٥.

وهذه الأهمية الكبيرة لصناعة المنتجات البترولية والكيمائية ترجع لعدة عوامل أهمها توفر المواد الخام المحلية من النفط والغاز الطبيعي بجانب توفر الموارد المالية التي تحتاجها هذه الصناعة كثيفة رأس المال، وذلك على الرغم من وجود عوامل محدة كضيق السوق المحلي وارتفاع تكاليف الإنشاء ومحدودية الخبرة الفنية والمهارة العمالية.

ومن أهم فروع هذه الصناعة صناعة تكرير البترول. فقد تم إنشاء مصفاة أم النار الأولى في عام ١٩٧٦ بطاقة إنتاجية قدرها ١٥ ألف برميل يومياً وتم إنشاء مصفاة أم النار الثانية في عام ١٩٨٣ بطاقة إنتاجية قدرها ٦٠ ألف برميل في اليوم. أما المصفاة الأخرى فهي مصفاة الرويس والتي أقيمت في عام ١٩٨٢ بطاقة إنتاجية قدرها ١٢٠ ألف برميل في اليوم. وبهذا استطاعت الدولة إشباع كامل الطلب المحلي من المنتجات المتكررة مع وجود طاقة كبيرة للتصدير. ولكن التدهور الذي حدث في السوق النفطية كان له أثر سلبي على هذه الصناعة مما حدا بالدولة أن توقف خططها لتوسيع طاقة مصفاة الرويس الإنتاجية لتصبح ٣٠٠ ألف برميل يومياً.

أما صناعة البتروكيمائيات وتسييل الغاز فتمثل بجانب تكرير البترول الجزء الرئيسي لصناعة الهايدروكاربونات في دولة الامارات. وقد قامت صناعة تسييل الغاز للاستفادة القصوى من الغاز الطبيعي المصاحب للنفط المنتج في الحقول البرية والذي كان يجري إحراقه وإهداره كمورد إقتصادي هام. ومن أهم صناعات تسييل الغاز شركة أبوظبي لصناعات الغاز المحدودة ومصنع داس لتسييل الغاز ووحدة معالجة الغاز بحبشان ومصنع تسييل الغاز بجبل علي. ومن أهم العقبات لصناعة الغاز المسيل ارتفاع

تكاليف النقل لما يتطلبه الغاز من وسائل خاصة للتعبئة والترحيل. (١) كما وأن هناك ارتباطاً وثيقاً بين صناعة الغاز المسيل وإنتاج النفط الخام حيث أن صناعة الغاز تعتمد على إنتاج النفط الخام في دولة الامارات لأن معظم الغاز الطبيعي مصاحب للنفط. ولهذا فإن الانخفاض الكبير في إنتاج النفط في أبوظبي بعد عام ١٩٨٢ خلق نقصاً كبيراً في الغاز الطبيعي المصاحب مما أدى إلى أن تعمل صناعة تسييل الغاز بطاقة إنتاجية أقل من طاقتها القصوى.

أما الصناعة البتروكيمياوية فيمثلها مصنع وحيد هو (مصنع الأسمدة الأزوتية) بالرويس الذي يقوم باستخدام الغاز المصاحب من حقول النفط في إمارة أبوظبي والذي أقيم في عام ١٩٨٣ بطاقة إنتاجية قدرها ألف طن يومياً من الأمونيا وألف وخمسة مائة طن يومياً من اليوريا. (٢)

وبالإضافة إلى ذلك فهناك الصناعات الكيماوية التي تتألف من مصنع الملح والكلورين في جزيرة أم النار ومصنع السلفيوريك إسيد في دبي ومعامل تصنيع المنظفات المختلفة والأصباغ وكذلك صناعة البلاستيك التي تطورت بسبب الطلب المحلي على مختلف منتجاتها اللازمة للبناء.

٢-٦ صناعة منتجات الحامات التعدينية غير المعدنية

لقد تطورت هذه الصناعة أساساً لارتباطها بصناعة البناء والتشييد ووفرة المواد الخام اللازمة لها وتتضمن هذه الصناعة إنتاج الأسمنت والطابوق والرخام والبلاط والزجاج. وقد شهدت تطوراً كبيراً وخاصة خلال الفترة ٧٥-١٩٨٠ حيث بلغ معدل النمو السنوي لها ٨٥٪ وهذا هو أعلى معدل نمو بين الصناعات التحويلية بعد معدل نمو الصناعة البترولية والكيماوية. ونتيجة لذلك زادت نسبة مساهمتها في إجمالي القيمة المضافة للصناعة التحويلية من ١٠,٦٪ في عام ١٩٧٥ إلى ١٩,٨٪ في عام ١٩٨٠ (جدول ٣) وبالتالي قفزت في ترتيب أهميتها من المرتبة السادسة في عام ١٩٧٥ إلى المرتبة الثانية في عام ١٩٨٠ وحافظت على المرتبة الثانية أيضاً في عام ١٩٨٥، تلي فقط الصناعة البترولية والكيماوية في الأهمية. وهذا التطور الكبير كان مرتبطاً بتطور الطلب على مواد

(١) د. فاطمة، مصدر سبق ذكره، ص ٢٠٥

(٢) الملامح، مصدر سبق ذكره، ص - ٨٧

البناء خلال فترة ازدهار صناعة التشييد والبناء في السبعينات ولكن خلال الفترة ١٩٨٥-٨٠ نجد أن معدل نمو هذه الصناعة قد إنخفض نتيجة تدهور صناعة البناء والتشييد بسبب الكساد الاقتصادي خلال فترة الثمانينات .

وتعتبر صناعة الأسمنت من أهم الصناعات في هذا القطاع . وقد وصلت دولة الامارات إلى مرحلة الاكتفاء الذاتي من هذه السلعة بل وتصدر جزءاً من إنتاجها إلى بعض الدول الخليجية كسلطنة عمان والسعودية . وقد بلغت الطاقة الانتاجية الاجمالية لمعامل الأسمنت السبعة القائمة في الدولة نحو ٧ مليون طن سنوياً ولكن نسبة لإنتهاء فترة ازدهار صناعة المباني منذ بداية الثمانينات واستكمال بناء الهياكل التحتية بالدولة قد أدى هذا إلى تدهور الطلب المحلي على سلعة الأسمنت من نحو ٢,٤ مليون طن عام ١٩٨٢ إلى ٧ مليون طن فقط في عام ١٩٨٤ مما أدى إلى أن تعمل صناعات الأسمنت بنحو ٤٠٪ فقط من طاقتها الانتاجية القصوى لتنتج نحو ٣ مليون طن بينما لم يزد مجموع الطلب المحلي على ١,٧ مليون طن . وبعد أن كان الفائض يصدر بسهولة إلى الدول الخليجية المجاورة أصبحت فرص التصدير تتقلص نتيجة انخفاض الطلب على الأسمنت في تلك الدول وانخفاض أسعار الأسمنت عالمياً من نحو ٧٤ دولار للطن عام ١٩٨٢ إلى نحو ٣٠ دولار للطن عام ١٩٨٥ . ومشكلة صناعة الأسمنت في الامارات هو زيادة الطاقة الانتاجية عن الطلب المحلي بنحو ٥ مليون طن وتعتبر هذه الصناعة من الأمثلة الصارخة على عدم التنسيق في السياسات الصناعية بين الامارات المختلفة حيث تحاول كل إمارة أن تقيم مصنعاً للأسمنت دون النظر للطاقة القائمة فعلاً الأمر الذي يجعلها تعمل بأقل من طاقتها الإنتاجية ويرفع بذلك من تكلفة إنتاج الوحدة لها . وعلى الرغم من هذا فإن التوسع في إنتاج الأسمنت يجري على نطاق واسع حيث يجري الآن إنشاء وحدة إنتاجية لإنتاج نصف مليون طن سنوياً (الفائض بلغ ٤ مليون طن عام ١٩٨٨) . كما أنه بالرغم من وجود الطاقات الانتاجية الفائضة فإن دولة الامارات تستورد نحو ٨٠٠ ألف طن من الأسمنت سنوياً (١٩٨١) مما يتطلب الأمر النظر في إمكانية منح الحماية لهذه الصناعة المحلية الهامة .

وبالإضافة إلى صناعة الأسمنت فهناك العديد من المنشآت صغيرة الحجم التي تقوم بإنتاج الطابوق والرخام والبلاط وتواجه مشاكل كثيرة نتيجة لانخفاض الطلب المحلي وعدم وجود فرص التصدير نسبة لتكاليف النقل الباهظة ولزيادة الطاقات الإنتاجية لنفس المنتجات في دول الخليج الأخرى . فمن الطبيعي أن تغلق عدة منشآت أبوابها

وأن تعمل الأخرى بطاقات إنتاجية أقل من طاقاتها القصوى.

٧/٢ صناعة المنتجات المعدنية الأساسية

تعتبر صناعة المنتجات المعدنية الأساسية صناعة هامة في استراتيجية دولة الامارات الصناعية وذلك لتوفر الطاقة والموارد المالية فضلاً عن أهميتها في مجال تدريب الكوادر المحلية ونقل التكنولوجيا الحديثة ولهذا من الصعب تصور إمكانية تدعيم النمو الصناعي بدولة ما دون تطور مثل هذه الصناعة.

وبالنظر إلى الجدول رقم (٣) تظهر أهميتها في ترتيب الأهمية الصناعية حيث تحتل المركز الثالث في الأهمية من حيث مساهمتها في القيمة المضافة بعد الصناعة البترولية وصناعة منتجات الحامات التعدينية غير المعدنية.

وأهم الصناعات المعدنية في دولة الامارات صناعة الحديد والصلب وصناعة صهر الألمونيوم. إما تطور صناعة الحديد والصلب فقد كان مرتبطاً بتطور قطاع التشييد والبناء حيث تمثل قضبان التسليح وأنابيب الفولاذ أهم منتجات هذه الصناعة.

وأهم المصانع المنتجة هي الشركة الأهلية للحديد والصلب في دبي ومؤسسة رأس الخيمة للحديد والصلب ومصنع أبوظبي للحديد. وهذه الصناعة تواجهها مشاكل المنافسة من المنتجات المستوردة وتدهور صناعة التشييد والبناء، التي تعتبر المستخدم الرئيسي لمنتجاتها.

أما مصنع صهر الألمنيوم فقد بدأ إنتاجه في دبي في عام ١٩٧٩ معتمداً على توفر الطاقة الرخيصة. وتعتبر اليابان أكبر زبون له كما يصدر جزءاً من إنتاجه لبعض دول الخليج. أما صناعة سحب الألمونيوم فهناك معمل بطاقة إنتاجية قدرها ٣ ألف طن سنوياً بالإضافة إلى وحدات صغيرة لصناعة الأبواب وإطارات النوافذ والأسلاك من الألمونيوم التي تستخدم وحدات سحب الألمونيوم الصغيرة.

٨-٢ صناعة الآلات والمعدات

تعتبر صناعة الآلات والمعدات المعدنية من الصناعات الهامة اقتصادياً وذلك

لقيامها بإنتاج السلع الإنتاجية ولكن نسبة لعدة عوامل منها ندرة المواد الخام المحلية والخبرة التكنولوجية والكثافة العمالية التي تحتاجها هذه الصناعة فإن تطور صناعة هندسية يعتد بها في دولة الامارات يعتبر أمراً صعب التنفيذ.

وبالنظر إلى أهميتها النسبية في الجدول رقم (٣) نجد أن هذه الصناعة استطاعت في عام ١٩٨٥ أن تحتفظ بالمركز الرابع في الأهمية الصناعية بالدولة. والسبب في تطور هذه الصناعة بصورة مرضية هو أن العملية الانتاجية كانت بسيطة في البداية فقد إنصبَّ التركيز على تركيب الثلاجات ومكيفات الهواء والتبريد وأعمال الصيانة لأجهزة التكييف ومعدات النقل كالسيارات وبناء مراكب الصيد الصغيرة والمباني الحديدية وأجسام الشاحنات. ولكن تطوير هذه الصناعة لمراحل متقدمة يصبح صعباً إلا إذا ما تم التعاون الاقتصادي لدول الخليج لضمان توسيع السوق وتدريب العمالة وتوفير الخبرة الفنية اللازمة.

الفصل الثالث

سياسة الدولة في تشجيع الصناعة

١-٣ الأهداف العامة للتصنيع

- يمكن تحديد أهم أهداف التصنيع في دولة الامارات على النحو التالي:
- ١- معالجة الخلل في الهيكل الاقتصادي المعتمد بدرجة كبيرة على صورة النفط الخام من خلال بناء قطاعات منتجة متعددة تؤدي إلى تنوع مصادر الدخل بعيداً عن الاعتماد على النفط.
 - ٢- اعتبار الصناعة ذلك القطاع الذي يجب تنميته نظراً لأهميته في خلق الارتباطات الخلفية والأمامية مع القطاعات الإنتاجية الأخرى.
 - ٣- زيادة العائدات النفطية وتلك المتحصلة من الغاز وذلك عن طريق استغلال الوفرة النسبية في موارد النفط والغاز وتطوير الصناعة النفطية.
 - ٤- تحديد حجم الواردات عن طريق إقامة المزيد من الصناعة المحلية بغرض إحلال الواردات.
- أما أهداف قطاع الصناعة التحويلية كما جاءت في الخطة الخمسية فهي على النحو التالي: ^(١)
- تنمية قطاع الصناعات التحويلية بمعدل نمو مرتفع.
 - رفع مستوى الإنتاجية في مختلف فروع النشاط الصناعي مع العمل على تحسين نوعية الإنتاج وأساليبه.
 - التركيز على الصناعات ذات التقنية الحديثة والكثافة الرأسمالية العالية وليس على الكثافة العمالية العالية.

(١) الخطة الخمسية الأولى ١٩٨١-١٩٨٥، وزارة التخطيط أبوظبي ١٩٨٢ صفحة ١٩٧

- اعطاء الأولوية للصناعات المعتمدة على المواد الخام والموارد المحلية كالنفط والغاز.
- مراعاة التوزيع الجغرافي للصناعات الجديدة بهدف تحقيق تنمية اقليمية متوازنة.
- تحقيق التنسيق والتكامل مع أقطار الخليج العربي والأقطار العربية الأخرى.

٣-٢ الوسائل والإجراءات

ولتحقيق هذه الأهداف فقد تم اتخاذ الوسائل والسياسات وإنشاء المؤسسات اللازمة لتطوير القطاع الصناعي حيث تضطلع شركة بترول أبوظبي الوطنية (أدنوك) في مجال تنفيذ سياسة الدولة الصناعية وتحقيق أهداف التصنيع بدور كبير حيث تقوم بمهمة تطوير الصناعات القائمة على النفط والغاز الطبيعي في إمارة أبوظبي ويشمل ذلك الإشراف على العديد من صناعات التكرير وتسييل الغاز الطبيعي واقامة المنطقة الصناعية بالرويس.

أما بالنسبة للصناعات الأخرى كصناعات بدائل الواردات ذات التوجه الداخلي كصناعة الأثاث ومواد البناء والمواد الغذائية فقد تم إحداث بعض المؤسسات والأجهزة المسؤولة في الإمارات المختلفة ومن هذه المؤسسات المؤسسة العامة للصناعة في أبوظبي والتي تم إنشاؤها كهيئة مستقلة لرعاية شؤون التصنيع في عام ١٩٧٩ وذلك بعد أن كانت الصناعة تابعة لدائرة البترول بغرض إعطاء دفعة قوية للتنمية الصناعية. وهي المسؤولة عن الصناعات غير النفطية ومن أهدافها تحديد أولويات التصنيع لإمارة أبو ظبي والإشراف على تنفيذها وإعداد الخطة الصناعية للإمارة ودراسة وتنفيذ وإدارة المصانع الحكومية ودعم وتشجيع القطاع الخاص. أما في الشارقة فقد تم إنشاء إدارة الاقتصاد في ١٩٨١ للإشراف على الصناعات في الإمارة. وفي دبي يتم الإشراف على الصناعة من قبل بلدية دبي قسم شؤون الصناعة والنفط. وفي الفجيرة تقوم إدارة الصناعة بالإشراف.

٣-٣ سياسة الدولة في تشجيع الصناعة

٣-٣-١ الحوافز التشجيعية

إن إصدار القانون الاتحادي في شأن تنظيم شؤون الصناعة في عام ١٩٧٩ يعتبر

خطوة كبيرة نحو إيجاد الأساس العلمي لقيام قاعدة صناعية متطورة وقد حدد القانون الأهداف الرئيسية لسياسة صناعية سليمة. وفي الجانب التنظيمي فقد تضمن القانون ما يلي: (١)

- تشكيل لجنة استشارية صناعية لها حق منح الرخص والتوجيه بمنح الامتيازات والحوافز الخاصة بالمشروعات الصناعية وإرشاد الحكومة إلى السياسة الصناعية المؤدية لدعم دور الصناعة في التنمية الاقتصادية.
- عدم السماح بإقامة مشروع صناعي جديد أو توسيع مشروع قائم دون الحصول على موافقة الجهات المعنية.
- أكد القانون على تحديد مجموعة من المزايا والحوافز للمواطنين الراغبين في إنشاء صناعات جديدة.
- وضع القانون أسس إقامة المشروعات الصناعية المشتركة ومجالات ونسب مساهمة رأس المال الأجنبي فيها.
- تحديد المجالات الصناعية التي يجب دعمها كالصناعات المعتمدة على الموارد المحلية وتلك التي تضمن توزيعها إقليمياً أفضل وتلك التي لها ارتباطات بالأنشطة القائمة في المنطقة.
- وضع القانون الوسائل اللازمة للتوفيق بين سياسة الدولة الرامية إلى تشجيع القطاع الخاص وتلك الرامية إلى تطبيق المردود الاجتماعي للإستثمارات.

أ - الحوافز الضريبية Fiscal Incentives

أوضح الباب السادس من القانون وسائل تشجيع المشروعات الصناعية من خلال منحها الحوافز والمزايا التي تدفع رؤوس الأموال للتوجه نحو الاستثمار في المجال الصناعي. ويمكن تقسيم تلك الحوافز إلى حوافز ضريبية (مالية) وأخرى غير ضريبية. أما الحوافز الضريبية فهي على النحو التالي:

- ١- الاعفاء من الرسوم الجمركية على الواردات من الآلات والمعدات وقطع الغيار ومواد البناء والمواد الأولية والوسيطة والبضائع نصف المصنعة ومواد التعبئة التي تحتاجها المنشأة الصناعية.

(١) القانون الاتحادي رقم (١) لسنة ١٩٧٩ بشأن تنظيم شؤون الصناعة، دولة الامارات العربية المتحدة

- ٢- إعفاء صادرات المشروع من المنتجات الصناعية المحلية من الضرائب ورسوم التصدير.
- ٣- منح الصادرات المشار إليها أعلاه إعانة تشجيعية.
- ٤- إعفاء الأرباح التي يغلها المشروع وكذلك المبالغ الاحتياطية المقطعة من الأرباح لاستغلالها فيه من جميع الضرائب لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد تبدأ من تاريخ بدء الانتاج.
- ٥- تمتع الانتاج المحلي بالحماية الجمركية مع مراعاة كفاية هذا الانتاج من حيث الكمية والنوع والجودة.

ب - الحوافز غير الضريبية Non-Fiscal Incentives

- وتشمل الحوافز غير الضريبية ما يلي:
- ١- تخصيص قطعة أرض لموقع المشروع الصناعي سواء بغير مقابل أو بثمان مخفض أو تأجيرها له باجرة رمزية بشروط أفضل.
 - ٢- تأجير المباني الصناعية اللازمة للمشروع لصاحبه بشروط أفضل وذلك في المناطق الصناعية التي تنشؤها الدولة.
 - ٣- توريد الكهرباء والماء إلى المشروع بأسعار تشجيعية.
 - ٤- حصول صاحب المشروع من الدائرة على المعلومات والبيانات الاحصائية والخرائط وغيرها من الدراسات والأبحاث المتعلقة بصناعة معينة تهم صاحب المشروع (مادة ٢٢).
 - ٥- مساهمة الوزارة في نفقات الدراسات والبحوث التي يقوم بها صاحب المشروع إذا كان هذا المشروع ذا أهمية خاصة للإقتصاد الوطني (مادة ٢٣).
 - ٦- لأصحاب المشروعات الصناعية في حالة إنشاء صناعات جديدة الأفضلية في الحصول على قروض من البنوك والمؤسسات المالية التي تملكها الدولة أو تساهم فيها وذلك بعد موافقة وزير المالية والصناعة وبناء على توصية اللجنة على أن يحدد البنك أو المؤسسة المالية شروط هذه القروض وقيمتها (مادة ٢٤).
 - ٧- إعطاء الأفضلية في مشتريات الحكومة لمنتجات الصناعة المحلية بشرط أن تكون هذه المنتجات في مستوى مقارب للمنتجات الأجنبية المصنعة من حيث الجودة والنوع والسعر السائد (مادة ٢٥)

وقد تم شرح (المادة ٢٥) من القانون في القرار الوزاري رقم (١٣) لسنة ١٩٨٦ في قواعد منح الأفضلية في المشتريات الحكومية للمنتجات الوطنية حيث تشير المادة (١) بمنح المنتجات الصناعية الوطنية أفضلية سعرية مقدارها ١٠٪ في المشتريات الحكومية. ويشترط لمنح الأفضلية السعرية أن تكون المنشأة مسجلة في السجل الصناعي بالدائرة وأن تكون حاصلة على رخصة إنتاج صناعي سارية المفعول وأن تكون ملكية مواطني دولة الامارات المدفوعة ٥١٪ من رأس المال أو أكثر وأن لا تقل القيمة المضافة الناشئة من إنتاج السلعة عن ٤٠٪ من تكلفتها وأن لا يقل رأس مال المؤسسة عن ٢٥٠ ألف درهم.

ج - معايير الحصول على المزايا Eligibility Criteria

أما المادة (٢) من القانون فتوضح الشروط الواجب توافرها في المشروعات الصناعية القابلة للحصول على المزايا والاعفاءات وهي على النحو التالي:

- ١- المشروعات التي تنتج سلعاً للإستهلاك المحلي تحمل محل السلع الأجنبية أو تنافسها أو تكون ذات قدرة على التصدير.
- ٢- المشروعات التي تستخدم مواد خام محلية.
- ٣- المشروعات التي تقام في المناطق التي تحددها الحكومة.
- ٤- أية مشروعات أخرى ذات أهمية اقتصادية خاصة أو تدرج بإعتبارها كذلك في خطة التنمية الاقتصادية.

٣-٣-٢ تقييم فعالية مشروع الحوافز التشجيعية

من الواضح أن قائمة الحوافز التشجيعية المشار إليها سابقاً قائمة تحوى الكثير من المزايا والاعفاءات ولا شك إن تلك الحوافز والمزايا الممنوحة للمشروعات الصناعية تمثل دفعة قوية لتشجيع الاستثمار في قطاع الصناعة. وقد أثبت تطور المؤشرات الصناعية أن قطاع الصناعة منذ عام ١٩٧٩ (عام صدور قانون تنظيم شؤون الصناعة) ظل ينمو بمعدلات عالية الأمر الذي أدى إلى زيادة عدد المؤسسات الصناعية من ٤٢٣ مؤسسة في عام ١٩٧٥ إلى ٦٢٢ مؤسسة في عام ١٩٨٥ وإلى زيادة مساهمة الصناعة (القيمة

المضافة) في الناتج المحلي الإجمالي من نحو ٩,٩٪ في عام ١٩٧٥ إلى نحو ٩,٣٪ في عام ١٩٨٥ وإلى زيادة مساهمة قيمة الإنتاج الصناعي في الإنتاج القومي من ١,٩٪ في عام ١٩٧٥ إلى ١٣,٩٪ في عام ١٩٨٥ وارتفاع عدد المشتغلين في الصناعة من نحو ١٧ ألف عامل في عام ١٩٧٥ إلى نحو ٦٢ ألف عامل في عام ١٩٨٥. وبالطبع لا يمكن أن نعزى كل هذا التطور لمشروع الحوافز والاعفاءات ولكن مشروع الحوافز قد ساهم قطعاً فيه.

وربما يكون المؤشر الأفضل لتقييم دور الحوافز التشجيعية في دفع النمو الصناعي هو مدى استجابة أصحاب الصناعات لهذه الحوافز. وفي استطلاع لرأي بعض أصحاب الصناعات في دولة الامارات قمت بعمله في عام ١٩٨٨ حول أهم العوامل التي دفعتهم للإستثمار في قطاع الصناعة، أجمعوا على أهمية هذه العوامل مرتبة حسب الأهمية:

- ١- إمكانية تحقيق أرباح.
 - ٢- دعم الدولة المتمثل في الحوافز التشجيعية.
 - ٣- خدمات البنية الأساسية المنظورة.
 - ٤- ارتفاع الطلب على المنتجات الصناعية نتيجة الطفرة النفطية.
 - ٥- الكساد الذي حدث في قطاع التشييد والبناء أدى الى التحول إلى الصناعة.
 - ٦- الأسرة منذ القديم تعمل في مجال الصناعات التقليدية.
- وبالطبع فإن هناك اتجاهاً بين المستفيدين من الحوافز أن يتعمدوا المبالغة في أهمية تلك الحوافز ولكن ليس هناك من شك في أن هذه الحوافز والمزايا التي ينعم بها أصحاب الصناعات لها أثر إيجابي حتى ولو كان هذا الأثر نفسياً فقط.
- ولكن على الرغم من أن مشروع الحوافز أعطى الإطار العام لتحفيز الصناعة إلا أن هناك العديد من المآخذ عليه نتعرض لبعضها على النحو التالي:
- أولاً: بالنسبة للحوافز الضريبية فقد سبق وأشرنا إليها وهي تشمل الإعفاء من الرسوم الجمركية على الواردات من الآلات والمعدات والمواد الأولية واعفاء صادرات المشروع من رسوم الصادر واعفاء الأرباح التي يغلها المشروع لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد. والجدير بالملاحظة أن هذا الجانب من مشروع الحوافز التشجيعية لايعتبر مؤثراً بصورة فعالة نسبة لأن الرسوم الجمركية على المنتجات المستوردة في دولة الامارات منخفضة في الأساس وتتراوح بين ٢-٤٪ فقط. فالرسوم الجمركية في الدولة هي رسوم

قيمة تصل إلى ٣٪ في دبي و٢٪ في الشارقة و٢٥, ١٪ في رأس الخيمة و١٪ في أبوظبي كما أن التعريف الموحدة لدول مجلس التعاون الخليجي (٤٪) موجودة قانوناً ولكن لم يتم تنفيذها بعد. ونتيجة لانخفاض الرسوم الجمركية على الواردات والصادرات في دولة الامارات تصبح الاعفاءات والمزايا الممنوحة للصناعات في هذا المجال ليس بالأهمية المؤثرة.

أضف إلى ذلك أنه ليس هناك عوائق على تحويل الأرباح للخارج بالدولة وليس هناك ضرائب على أرباح الشركات أو على الدخل الشخصي أو على العقارات أو المبيعات الأمر الذي يجعل من مواد قانون تنظيم شؤون الصناعة في هذا الأمر تحصيل حاصل وليس بحافز إضافي مؤثر وفعال في جذب الاستثمار نحو التنمية الصناعية. هذه الاعفاءات تكون فعالة في دولة تفرض رسوماً جمركية عالية وضرائب باهظة.

ثانياً: قد أشار القانون إلى منح الصادرات الصناعية إعانة تشجيعية ولكن فشل القانون في تنفيذ هذا الأمر وتقديم الدعم القوي لتصدير المنتجات الصناعية المحلية لمقابلة المخاطر واقتحام الأسواق الخارجية أدى إلى أن تصبح المنتجات الوطنية أقل منافسة في السوق العالمي وخاصة في ضوء سياسة الاغراق التي تتبعها بعض الدول المصدرة في الأسواق العالمية.

ثالثاً: موضوع الحماية للصناعات الوطنية الوليدة موضوع هام وقد أشار القانون صراحة إلى تأكيد تمتع الإنتاج المحلي بالحماية الجمركية مع مراعاة كفاية هذا الإنتاج من حيث الكمية والسعر والجودة ولكن عملياً لم تتخذ أية خطوات في تنفيذ القانون في هذا المجال فالدولة تقوم فلسفتها على التجارة الحرة ولهذا فالرسوم الجمركية بها منخفضة جداً. كما أنه ليس هناك أية عوائق على تحويلات الأرباح والنقد الأجنبي للخارج. كما وأن وجود طبقة التجار المؤثرة في المجال الاقتصادي تعارض الحماية بالإضافة إلى أن تعدد الأجهزة المسؤولة عن مراقبة الموانئ تمنعها من التنفيذ الفعال لتدابير الحماية.

لكل هذا فإن غياب الحماية يعتبر من المعوقات الرئيسية التي يعاني منها القطاع الصناعي في الدولة. فالصناعات الوطنية مازالت تشكو من سياسة الاغراق التي تتبعها بعض الدول الصناعية بهدف القضاء على الصناعات الوطنية. فأسواق الدولة مفتوحة أمام المنتجات الأجنبية التي تصدر إلى أسواق الدولة بأسعار أقل من كلفة إنتاجها ولهذا

فلن يكون باستطاعة «الصناعات الوطنية الصمود أمام هذه الهجمة الشرسة في غياب الحماية»^(١)

ولهذه الأسباب يعتبر غياب الحماية للمنتجات الصناعية الوطنية من أهم المعوقات للصناعة في الدولة كما يتضح من الاستجابة لاستطلاع رأي بعض أصحاب الصناعات في الدولة قمتنا به في عام ١٩٨٨ عند ذكرهم لأهم المعوقات التي تواجه الصناعة في الدولة، وقد أجمعوا على أن أهم مشاكل الصناعة الوطنية مرتبة حسب الأهمية بالنسبة لهم هي على النحو التالي:

- ١- المنافسة من البضائع الأجنبية وغياب الحماية للإنتاج المحلي.
- ٢- عدم توفر المواد الخام محلياً.
- ٣- عدم توفر الأيدي العاملة والمهارات المطلوبة.
- ٤- ضيق السوق المحلي.
- ٥- الازدواجية في المشروعات الصناعية وغياب التنسيق في السياسة الصناعية.
- ٦- تباطؤ الطلب نتيجة للوضع الاقتصادي العام.
- ٧- عدم وجود خطة تنموية شاملة وخطة صناعية واضحة المعالم.

ولا شك أن موضوع حماية الصناعة الوطنية شيء جدير بالدراسة لوضع التشريع المناسب على أسس سليمة تؤمن فيها مصلحة المنتج والمستهلك معاً بغية تشجيع تدفق المدخرات نحو الاستثمارات الصناعية. فالحماية للصناعة المحلية كما أنها ضرورية يجب أن تكون مشروطة بمعيار الكفاية والجودة والسعر لمواصفات المنتجات المحلية كما نص عليها قانون تنظيم شؤون الصناعة. كما يمكن أن يمنح المشروع حماية لفترة زمنية مؤقتة ليثبت خلالها بأنه جدير بهذه الحماية وإلا فقدتها إذا لم يلتزم بشروط الجودة والكفاية والسعر.

رابعاً: أما بالنسبة للحوافز غير الضريبية والتي تشمل تقديم الأراضي بشروط سهلة وتوريد الكهرباء والماء إلى المشروع بأسعار تشجيعية وتقديم البرامج التدريبية والمساهمة

(١) مظفر الحاج مظفر «دور مصرف الامارات الصناعي في التنمية الاقتصادية في دولة الامارات» ورقة عمل مقدمة إلى ندوة النظم المالية والسياسات الاستثمارية في قطاعي المصارف والتأمين، نظمتها كلية العلوم الاقتصادية والإدارية، جامعة الامارات، العين ١٥-١٦ مايو ١٩٩٠، صفحة ٢٣.

في نفقات دراسات الجدوى للمشروعات الصناعية وتقديم التسهيلات والقروض المالية بشروط ميسرة وبفترات سماح طويلة فيمكننا أن نعتبرها وسائل مؤثرة في تشجيع التنمية الصناعية في دولة الامارات .

ويعتبر حافز منح الأراضي بشروط ميسرة من الحوافز المؤثرة، كما أن حافز تقديم الكهرباء من الحوافز المهمة وخاصة بالنسبة للمشروعات كثيفة الطاقة. لكن يلاحظ بأن تلك الحوافز التي تمنح في المناطق الصناعية ليست وفقاً على الأنشطة الصناعية وإنما هي متاحة للأنشطة التجارية والخدمية. وهذا الوضع لا يميز الاستثمار في الصناعة عن غيره من الاستثمارات مما ينعكس سلباً على التنمية الصناعية. فالمستثمرون يفضلون الاستثمار في التجارة على الصناعة لعدم وجود المخاطرة ولسرعة العائد ولهذا فلا يمكن تشجيعهم بالتحول نحو النشاط الصناعي إلا بإعطائه الدعم المميز.

أما دعم الدولة الخاص بإعطاء الأفضلية في مشتريات الحكومة للمنتجات المحلية فهذا حافز فعال خاصة وان القانون قد تم تحسينه بمنح أفضلية سعرية مقدارها ١٠٪ في المشتريات الحكومية للمنتجات الصناعية المحلية مما جعله أكثر فعالية.

أما بالنسبة للتسهيلات المالية فنجد أنه قبل عام ١٩٨٢ لم تكن هناك بنوك متخصصة لتمويل الصناعة وكانت البنوك التجارية هي التي تمنح القروض للصناعة. ولكن المشكلة كانت تكمن في المنافسة على القروض من قبل التجار والمستثمرين في العقارات الذين كانوا يحصلون على النصيب الأكبر من تلك القروض. ولكن انشاء مصرف الامارات الصناعي في عام ١٩٨٢ كهيئة متخصصة وعلى مستوى الدولة (إتحادية) للاسهام في انهاء اقتصاد الدولة وتنويع هيكله الإنتاجي عن طريق انشاء الصناعات الجديدة وتدعيم الصناعات القائمة في الدولة يعتبر خطوة كبيرة على الطريق الصحيح. ولكن للآن يرى البعض بأن المصرف الصناعي تعوقه الإمكانيات المالية المحدودة، كما أن أنشطته متواضعة حيث بلغت قيمة قروضه ومنذ قيامه وحتى عام ١٩٩٠ نحو ٤٠٠ مليون درهم فقط قدمت معظمها للصناعات الخفيفة وصغيرة الحجم في مجال انتاج المواد الغذائية ومواد البناء والبلاستيك والورق والطباعة والنشر. ويؤكد

(١) مظفر، مصدر سبق ذكره، ص ٢١.

صحة ما أشرنا إليه تقرير الإستشاري لأحد بيوت الخبرة الأجنبية في تقييمه لأوضاع البنك حيث أوصى بتوسيع رقعة النشاط الحالي للمصرف ووضع خطة إستراتيجية لذلك تتضمن ثلاثة محاور هي أولاً: تعزيز النشاط الحالي للمصرف وثانياً: تقديم خدمات وتسهيلات جديدة وثالثاً: الدخول في قطاعات اقتصادية جديدة كما أوصى بإعادة النظر في الأنظمة المعمول بها في المصرف وضرورة تبسيط الإجراءات وإعادة النظر في الهيكل التنظيمي للمصرف.

خامساً: أما شروط معايير الحصول على الحوافز Eligibility Criteria فتشمل تلك المشروعات التي تنتج لاحتلال الواردات أو التصدير، وتلك التي تستخدم مواد خام محلية، وتلك التي تقام في المناطق التي تحددها الحكومة وأية مشروعات أخرى ذات أهمية إقتصادية خاصة.

ويلاحظ بأن هذه المعايير (ما عدا معيار إستخدام المواد الخام المحلية) هي معايير عامة وليست محددة. كما أن القانون لا يذكر بوضوح عما إذا كان المشروع سوف يحصل على المزايا في حالة إلزامه بشرط واحد فقط من تلك الشروط الأربعة أم يتطلب الأمر أن يلتزم بها جميعاً وأرى أن تراجع هذه المعايير لتكون أكثر تحديداً كما أنه يمكن أن تعطي المشروعات التي تنجح في جميع المعايير مزايا أكثر (أفضلية أكبر) من تلك التي تنجح في معيار واحد.

ويمكن اقتراح معايير بديلة للحصول على المزايا والإعفاءات على النحو التالي:-
للحصول على المزايا والإعفاءات يجب أن ينجح المشروع الصناعي في واحد أو أكثر من الاختبارات التالية:-

- ١- أن يستخدم المشروع المواد الأولية المتوفرة محلياً.
- ٢- أن يستخدم المشروع التكنولوجيا كثيفة رأس المال.
- ٣- أن يساهم المشروع في زيادة الناتج الصناعي المحلي من خلال ارتباطاته الأمامية والخلفية ببقية القطاعات الإقتصادية.
- ٤- أن يساهم المشروع بصورة فعالة في احتلال الواردات.
- ٥- أن يساهم المشروع بصورة فعالة في دعم الصادرات.

- ٦- أن يساهم المشروع في تحقيق تنمية إقليمية متوازنة.
- ٧- أن يساهم المشروع في تحقيق التنسيق والتكامل مع أقطار مجلس التعاون الخليجي والاقطار العربية الاخرى.

كما أنه يمكن أن تعطي أوزان لتلك المعايير وتمنح المزايا والإعفاءات حسب الأولوية للمشروعات. فالمشروع الذي يحصل على نقاط أكثر يمكن منحه جميع المزايا بما فيها الحماية لمنتجاته أما المشروع الذي يحصل على نقاط أقل فيمكن منحه بعض تلك الميزات وليس كلها.

سادساً: ويعاب على القانون بأنه أهمل ضرورة وجود مؤسسات وأجهزة لها مسؤولية تنفيذ ومتابعة برامج الحوافز حيث أن هذه المهمة تركت فقط للحكومات المحلية ما عدا مؤسسة إتحادية واحدة تقوم بتقديم القروض الميسرة لمشروعات القطاع الخاص الصناعية. هذه المؤسسة هي مصرف الإمارات الصناعي ولا شك أن عدم توفر المؤسسات الكفؤة والمؤهلة لتنفيذ ومتابعة تقييم إدارة المشروعات الصناعية وفعالية نظام الحوافز الممنوحة يعتبر من أهم نقاط الضعف في مشروع الحوافز التشجيعية.

- الخاتمة -

لقد اتضح من هذه الدراسة أن التنمية الصناعية في دولة الإمارات تواجهها معوقات كثيرة: ومن أهم هذه المعوقات صغر حجم السوق المحلي الذي يجد من الاستفادة الكاملة من مزايا الحجم الكبير مما يؤدي إلى أن تعمل المنشآت الصناعية بطاقات أقل من طاقاتها الانتاجية القصوى الأمر الذي يرفع من تكاليف الانتاج بها. كما أن عدم توافر الكفاءات والخبرات الفنية والإدارية الوطنية يعتبر من العوامل الرئيسية المحددة للتنمية الصناعية، إضافة إلى ذلك فهناك نقص في المؤسسات المتخصصة في التنمية الاقتصادية لإجراء البحوث والدراسات اللازمة للمشروعات الصناعية. وبإستثناء مصرف الإمارات الصناعي فليس هناك أية مؤسسات مالية متخصصة على المستوى الاتحادي تقوم بتقديم القروض بشروط ميسرة. كما أن من نتائج ضعف دور السلطات والأجهزة الاتحادية في التخطيط والتنسيق قيام المشروعات المتماثلة والمنافسة لبعضها الأمر الذي أدى إلى عدم إستطاعتها استغلال طاقاتها الانتاجية المتاحة بالكامل. ويعتبر عدم تطبيق القانون الاتحادي رقم (١) لسنة ١٩٧٩ بشأن تنظيم شؤون الصناعة من أهم أسباب هذه الإزدواجية في المشروعات نسبة لأن القانون أعطى سلطة منح التراخيص لوزارة المالية والصناعة (أي على المستوى الاتحادي) ولكن ما زالت كل إمارة منفردة تقوم بمنح التراخيص الصناعية لمشاريع ضمن حدودها الجغرافية.

ولهذا فلا بد لأي إستراتيجية للتنمية الصناعية في دولة الامارات من أن تهدف إلى إزالة تلك المعوقات واعطاء دفعة قوية للقطاع الصناعي ليساهم مساهمة فعالة في زيادة الدخل القومي وتنويع مجالاته وإحداث التأثيرات المطلوبة على القطاعات الأخرى وتحقيق مردود أعلى للصادرات. وعليه فإن إستراتيجية التنمية الصناعية لا بد أن تنطلق من المبادئ التالية:

١- يجب أن يتم التركيز على الصناعات التي تتوفر لها المواد الخام محلياً، مثل الصناعات البترولية والبتروكيمياوية والتي تتلائم مع ميزات الدولة النسبية من حيث توافر المواد المتاحة من النفط والغاز الطبيعي . وهذا الاتجاه المحمود هو الذي تسير عليه استراتيجية التصنيع حالياً كما دلت عليه هذه الدراسة من أن الصناعات القائمة على النفط والغاز الطبيعي تنمو بمعدلات أعلى من الصناعات الأخرى. ولكن مازال الجزء الأكبر من النفط والغاز لا يصنع محلياً ويجري تصديرها كمواد أولية.

٢- لا بد أن تقوم المشروعات على أساس كثافة رأس المال وليس على كثافة العمل وذلك لتقليل الاعتماد على العمالة الوافدة. ويجب عند اعطاء المزايا والحوافز للصناعات أن تكون مستويات الكثافة الرأسمالية رئيسياً لأهلية المشروع في الحصول على تلك المزايا.

٣- يجب أن تقوم التنمية الصناعية على اساس من التوازن الاقتصادي والاجتماعي الاقليمي بحيث تجد الامارات الاقل نمواً الاهتمام الأكبر في تنمية مواردها.

٤- لا بد أن يتحمل القطاع العام المسؤولية الرئيسية في الاستثمارات الصناعية حيث أن حجم المشروعات الصناعية الاستراتيجية وكثافة رأس المال والتقنية المطلوبة فيها سوف تتطلب ذلك لعدم استطاعة القطاع الخاص لوحده القيام بها. ولكن يجب في نفس الوقت تشجيع جهود القطاع الخاص للمساهمة أيضاً في التنمية الصناعية وذلك عن طريق تقديم الحوافز التشجيعية له. وفي هذا المجال فقد أوضحت الدراسة الثغرات الموجودة في القانون الصناعي وفي إمكانية تطبيقه الأمر الذي يتطلب مراجعة مواد القانون وسد الثغرات فيه ومنح المزيد من الحوافز والحماية للمشروعات الصناعية وأيضاً إزالة العقبات التي تعترض سبيل تطبيقه.

٥- لا بد من إجراء تنسيق فعال في مجال الصناعة بين الامارات المختلفة فيما يتعلق بسياستها الصناعية وذلك لتجنب قيام المشروعات المتماثلة في الامارات المختلفة ذات الطاقات الانتاجية الاجمالية التي تزيد عن الطلب المحلي. وهذا الأمر يتطلب تركيز الأنظار نحو ضعف دور السلطات والاجهزة الاتحادية في التنسيق والتخطيط ومتابعة تنفيذ المشروعات الصناعية الذي يعتبر أحد الأسباب الرئيسية في بروز ظاهرة الازدواجية الضارة.

٦- أن ضيق نطاق السوق المحلي نتيجة صغر حجم السكان يتطلب النظر إلى التنمية الصناعية بمنظور تكاملي على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي بل وعلى مستوى الوطن العربي الكبير. إن التنسيق مع دول مجلس التعاون بصفة خاصة ومع الدول العربية الأخرى بصفة عامة من شأنه أن يحقق الاستفادة القصوى من اقتصاديات الإنتاج الواسع نتيجة إتساع السوق.

٧- في حالة السماح بمشاركة رأس المال الأجنبي في إقامة المشروعات الصناعية لابد من الاشرط عليه تقديم المساعدة في نقل التكنولوجيا المتطورة إلى الدولة وتدريب العمالة الوطنية.

٨- وفوق كل ذلك لابد من وجود استراتيجية وخطة صناعية محددة وواضحة المعالم. في هذه الخطة تحدد الأهداف العامة والأهداف القطاعية للتصنيع والوسائل المطلوبة لتحقيق الأهداف. كما يتم ترتيب الأولويات وتحديد الحوافز التشجيعية المطلوبة لدفع الاستثمارات الخاصة في الصناعة وإعداد الأجهزة والمؤسسات الكفؤة والفعالة لتنفيذ متابعة تلك الخطة.

المراجع العربية

- ١- الامارات العربية المتحدة - وزارة التخطيط: الخطة الخمسية الأولى ١٩٨١-١٩٨٥، أبوظبي ١٩٨٢
- ٢- الامارات العربية المتحدة - وزارة التخطيط: التطورات الاقتصادية والاجتماعية في دولة الامارات العربية المتحدة للسنوات ٧٥-١٩٨٣، أبوظبي ١٩٨٤.
- ٣- الامارات العربية المتحدة - وزارة التخطيط: الحسابات القومية لدولة الامارات العربية المتحدة ١٩٧٥-١٩٨٤، أبوظبي ١٩٨٥.
- ٤- الامارات العربية المتحدة وزارة المالية والصناعة، الدليل الصناعي: أبو ظبي ١٩٨٨.
- ٥- الامارات العربية المتحدة - القانون الاتحادي رقم (١) لسنة ١٩٧٩ (في شأن تنظيم شؤون الصناعة).
- ٦- الورقة القطرية عن أوضاع الصناعة واستراتيجية التنمية الصناعية لدولة الامارات العربية المتحدة، مقدمة للمؤتمر الثالث لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، نيودهي، ٢١ يناير ١٩٨٠.
- ٧- احمد رضا علي رضا «نحو استراتيجية واضحة لسياسة التصنيع في دولة الامارات العربية المتحدة» آفاق اقتصادية، العدد ٩، يناير ١٩٨٢، اتحاد غرف التجارة والصناعة أبوظبي.
- ٨- منظمة الخليج للإستشارات الصناعية: ملامح الاقتصاد الصناعي في دولة الامارات العربية المتحدة، الدوحة، ١٩٨٤.
- ٩- مظفر الحاج مظفر «دور مصرف الامارات الصناعي في التنمية الاقتصادية في دولة الامارات العربية المتحدة» ورقة عمل مقدمة إلى ندوة النظم المالية والسياسات الاستثمارية في قطاعي المصارف والتأمين، نظمتها كلية العلوم الاقتصادية والإدارية جامعة الامارات، العين ١٥-١٦ مايو ١٩٩٠.

١٠- د. سيد نميري . وآخرون : اقتصاديات الوطن العربي الفصل الخاص عن الصناعة في الوطن العربي، مطبعة الظواهر، أبوظبي ١٩٨٢ .

المراجع الإنجليزية

- 1) Dr. Fatima Al Shamsi: Industrial Development in the Arab Gulf: Policies & Experience in the U.A.E., Unpublished Ph.d. Thesis, University of Exeter, U.K., March 1990.
- 2) Dr. R. El Mallakh : The Economic Development of the UAE, Croom Helm, London, 1981.
- 3) Dr. Sayed Nimeri, "Industry in the Sudan" Chapter 4 in Dr. A.M. El Hassan ed. An Introduction to the Sudan Economy, Khartoum University Press, 1976.

**الدكتور / لطفى محمد موسى
صبرى اسماعيل**

**واقع و آفاق التسويق الزراعي
بدائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين
دراسة تحليلية**

مقدمة

يعتبر النشاط التسويقي من أعقد الأنشطة الاقتصادية، وذلك راجع إلى تعدد عملياته واختلاف مراحلها ولأن عملية التسويق ليست كما كان يعتقد البعض بأنها عملية بيع، وإنما نستطيع أن نقول أن رجل التسويق هو الذي يحدد لمصمم السلعة ما يريده من كميات، ومن مواصفات للسلعة وفي المجال الزراعي يحدد المنتج المساحة اللازمة لتغطية الكمية والنوعية المطلوبة، وفي الوقت المحدد لطلبها وخاصة في فترات ازدياد الطلب عليها.

ولكن في كثير من الأحيان نجد أن المنتجين لا يستطيعون انتاج السلع التي تلبى طلب الاسواق وذلك لأن السوق تتكون من عدد كبير من المستهلكين الفعليين وكل له رغباته، اضافة إلى أن هؤلاء المنتجين يتبعون سياسة التخطيط، وذلك للاستفادة باكبر ما يمكن من الوفورات الاقتصادية ويمكن القول بصفة عامة إن المنتج يحاول الاستفادة بشكل عام من الوفورات الاقتصادية كلما كان ذلك ممكناً.

كما يمكن القول إن كل واحدة منتجة وتمارس النشاط التسويقي تسعى للحصول على أية مكاسب اقتصادية من السوق، والمستهلك من طرف ثان ينتظر أن يحصل على طلبه من السلع والخدمات التي يرغبها وفي الوقت الذي يريده وبالشكل المناسب لنوقه الاستهلاكي وفي المكان الملائم وبالكمية التي تلبى وتشبع رغبته وباسعار معتدلة ومتناسبة مع دخله، أما الدولة من طرف ثالث فتعمل لصالح المجتمع بشكل أعم وأشمل سواء في الوقت الحالي أو في المستقبل. والتسويق ذاته يمكن أن يضيف منافع مع العملية الانتاجية كما أنه ينفرد ببعض المنافع منها المنافع الشكلية وهذه تكون عن طريق التسويق والانتاج أما المنافع الأخرى مثل المنافع المكانية والمنافع الزمانية والمنافع الحيازية فتكون كلها من خلال عمليات التسويق ومجموع تلك المنافع يصل بالمستهلك إلى حد الاشباع ومن المعلوم أن هناك رباطاً وثيقاً بين التسويق والعلوم الأخرى وأهمها الاحصاء والرياضيات.

وتعرض الدراسة إلى نظام التسويق القائم بدائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين ومدى فعاليته الحالية.

نشر في العدد السابع والأربعين - السنة الثانية عشرة - يوليو ١٩٩١م

الفصل الأول:

أهمية الدراسة وهدفها ومشاكلها وطريقة التحليل ومصدر البيانات

- أهمية الدراسة:

تأتي أهمية هذه الدراسة الى إلقاء مزيدا من الضوء على النشاط التسويقي المعمول به حاليا بالدائرة واطهار الكميات المنتجة التي تم توزيعها وكذلك الكميات التي لم توزع وتوجه الى الاعدام أو للحيوانات ومحاولة إيجاد حل لهذه المشكلة والتي تكلف الدائرة سنويا ما يربو على المائة مليون درهم، إضافة الى تحديد أنواع المحاصيل والتي ينتج عنها كميات كبيرة من التالف المنظور (الكميات التي تنتج ولم تسوق) وكذلك التالف غير المنظور (هو ما ينتج عن فروق الاسعار والبحر وفرق الوزن والتلف عند النقل) ومحاولة احلال محاصيل اخرى محلها قد لاينتج عنها هذا التالف أو ينخفض فيها نسبة التالف .

ب - هدف الدراسة:

تهدف الدراسة الى القاء الضوء على الهيكل التنظيمي التسويقي القائم ومدى فاعليته وكذلك على النشاط التوزيعي للمنتجات من المحاصيل المختلفة وإلقاء الضوء على حجم الطلب وتطوره على هذه المنتجات ومحاولة إيجاد بعض الحلول الكلية أو الجزئية للقضاء على ظاهرة اتلاف اجزاء كبيرة من الانتاج وذلك بسبب عدم توزيعها أو بمعنى آخر لعدم وجود طلب عليها، هذا مع القاء الضوء على الكميات المتوقع توريدها وكذلك الكميات التالفة المتوقعة والمساحات المتوقع زراعتها.

ج - مصدر البيانات وطرق التحليل :

تعتمد هذه الدراسة على ما هو متوفر من بيانات بدائرة الزراعة والانتاج الحيواني سواء في قسم الاحصاء الزراعي أو قسم التسويق الزراعي أو أحد الأقسام الأخرى ذات العلاقة مثل قسم الارشاد الزراعي . الخ وكذلك الاعتماد على بعض النشرات الاحصائية سواء من الدائرة أو من وزارة الزراعة والثروة السمكية أو وزارة التخطيط أو دائرة التخطيط بأبوظبي . . . الخ .
أما عن طريقة التحليل فهي اختيار الأساليب والنماذج الملائمة لكل حالة وفي ضوء البيانات المتوفرة ..

د - مشاكل الدراسة :

إن المشكلة الرئيسية التي تواجه الدراسة هو عدم توفر بيانات كافية لتكوين سلاسل زمنية ذات فترات مناسبة، اضافة الى غياب بعض البيانات وليس هذا فحسب بل عدم استمرارية بعض البيانات، أي قد تكون متوفرة في عام ولا تتوفر في العام الذي يليه ومن جانب آخر من المشاكل أن قسم التسويق لم يقم بتسجيل الكميات سواء المباعه أو التالفة الكلية بل يكتفي فقط بتسجيل قيم هذه الكميات ونحن كما نعلم أن القيم تتأثر تأثيراً كبيراً بتغيرات الاسعار إرتفاعاً أو إنخفاضاً مما يضعف موقف المؤشرات التي تستمد من هذه الدراسة، لأنه إذا أردنا الحصول على نتائج مؤكدة أو مؤشرات حقيقية ودقيقة فلا بد من تسجيل هذه الكميات حتى لاتقع في شرك البيانات باستخدام قيم الكميات والتي تنحرف كثيراً خاصة وأن الأسعار التي تباع بها غالباً ما تخضع لتخفيض كبير خاصة في البيع بالجملة .

الفصل الثاني:

واقع التسويق الزراعي بالدائرة

من المعلوم أن التسويق الزراعي لا يشمل فقط العمليات المتعلقة بالتبادل أو نقل ملكية السلعة بل يشمل على أنشطة رئيسية أخرى مثل التخطيط للإنتاج وعمليات التمويل والنقل والتخزين والفرز والتدريج والتعبئة إضافة الى عمليات الترويج والدعاية والاعلان وبحوث التسويق... الخ.

وهنا لا بد أن نشير أن النشاط التسويقي من النشاطات الصعبة التي يدخل فيها متغيرات كثيرة ولهذا يصعب الامام بكل جوانبه وعليه فهناك اتجاهات مختلفة لدراسة التسويق فهناك الاتجاه الاداري والذي يركز على مدير التسويق في المنشأة ويحاول التعرف والتعرف على العوامل المختلفة التي تؤثر في قراراته، وذلك لمساعدته في ترشيد هذه القرارات وهناك أيضا الاتجاه الاقتصادي وذلك من خلال تحديد العوامل التي تؤثر في قرارات البائعين والمستهلكين كعملية دخول السوق والخروج منه وكذلك معدل نمو السوق ودرجة تنوع السلع وقدرة المنشأة على أداء وظائفها إضافة الى إجراء دراسات مقارنة بين الاسواق وهناك اتجاه ثالث وهو الذي يدرس تجارة التجزئة والائتمان... الخ، وتجدر الاشارة هنا وقبل الدخول في الحديث عن التسويق الى

الحديث عن واقع القطاع الزراعي وتطوره بدائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين:
يبارس النشاط الزراعي في الدائرة في مساحة كلية قدرها ١٤٣٩٧٨ دونم ومنها
مساحة منزرة تبلغ ٩٨٥٠٣ دونم وتمارس الزراعة على نوعين، النوع الأول ويضم
المزارع التي يملكها المواطنين وتبلغ مساحتها الاجمالية ١٠٠,٠٠٠ دونم ومساحتها
المنزرة ٥٧٩٤٧ وتسود فيها زراعات الخضرا اما النوع الثاني فهو عبارة عن المشاريع
الحكومية وهي تلك المساحات التي تزرع وتدار من قبل الدائرة وتسود فيها زراعات
محاصيل القمح والاعلاف وخاصة الرودس، مع العلم بأن هناك بعض المساحات
المحددة جدا تزرع بمحاصيل الخضرا وتبلغ مساحتها الاجمالية حوالي ٤٣٩٧٨ دونم
ومساحتها المنزرة تبلغ ٤٠٥٦٦ دونم وذلك حسب بيانات ١٩٩٠/٨٩ وكل انتاج هذه

جدول رقم : (١) تطور اعداد المزارع ومساحتها ومعدل التغير لكل منها :-

السنة	عدد المزارع	المساحة الكلية	معدل التغير		السنة	عدد المزارع	المساحة الكلية	معدل التغير	
			العدد	المساحة				العدد	المساحة
١٩٧١	٣١٩	١٧٤٧٧	-	-	١٩٨١	١٣٨٦	٤٩٧٠٢	-٤,٣	١٣,٨
١٩٧٢	٣٣٥	١٨٠٥٠	٥	٣,٣	١٩٨٢	١٦١٢	٥٨٩٢٨	١٦,٣	١٨,٦
١٩٧٣	٣٦٠	١٩٤٤٠	٧,٧	٧,٧	١٩٨٣	١٩١٥	٧٦٦٩٥	١٨,٨	٣٠,٢
١٩٧٤	٣٩٣	٢١٢٨٨	٩,٢	٩,٢	١٩٨٤	٢٤٤٠	١٠٩٧٥٠	٢٧,٤	٤٣,١
١٩٧٥	٤٧٧	٢٤٢٣٩	٢١,٤	١٣	٨٦/٨٥	٢٢٢٨	١٠٦٢٤٤	٨,٧	٣,٢
١٩٧٦	٥٨٩	٢٨٦٩٥	٢٣,٧	١٨,٤	٨٧/٨٦	٢٢٨٨	١١٥٦٨٠	٢,٧	٨,٩
١٩٧٧	٦١٢	٣١٠٨٢	٣,٩	٨,٣	٨٨/٨٧	٢٣١٧	١١٨١٤٤	١,٣	٢,١
١٩٧٨	٧٦٦	٣٢٥٨٨	٢٥,٢	٤,٩	٨٩/٨٨	٢٣٨٨	١٢٤٠٣٧	٣,١	٥
١٩٧٩	٩٦٩	٣٣٧٦٢	٢٧,٨	٣,٦	٩٠/٨٩	٣٠٠٣	١٤٢٩٧٨	٢٥,٧	١٦
١٩٨٠	١٢١٣	٤٣٦٨٥	٢٣,٩	٢٩,٤					

المصدر: النشرة الاحصائية السنوية دائرة الزراعة والانتاج الحيواني العين ١٩٨٩/٨٨ م

المساحات (ما عدا القمح والاعلاف) سواء في مزارع المواطنين أو المشاريع الزراعية ومحطات التجارب يورد للتسويق الزراعي .

هذا وقد تطورت اعداد المزارع والمساحات الاجمالية والمنزعة تطوراً كبيراً في خلال العقدين الأخيرين أي منذ إنشاء دائرة الزراعة وحتى الآن .

من الجدول نلاحظ أن هناك تطوراً كبيراً في اعداد المزارع وكذلك في المساحة الاجمالية ولو أردنا أن نتبين الوضع على حقيقته لوجدنا انه تطورت اعداد المزارع من ١٠٠٪ عام ١٩٧١ الى ٩٤١,٤٪ عام ١٩٩٠/٨٩م وبناء عليه تطورت المساحة الاجمالية من ١٠٠٪ عام ١٩٧١ الى ٨٢٤٪ عام ١٩٩٠/٨٩م ومن هنا نستطيع القول ان هناك قفزة كبيرة قد تحققت سواء في اعداد المزارع أو في مساحتها الاجمالية .

وبطبيعة الحال تحققت قفزة هائلة في كمية الناتج المورد للتسويق الزراعي حيث يقوم المزارع بعد جنيهه لمحصوله إما يبيعه في السوق الحرة (خارج التسويق الزراعي) وهذا لا يحدث عادة الا في بداية موسم الانتاج وقرب نهايته والسبب في ذلك هو ارتفاع الاسعار نسبياً في السوق الحرة عنها داخل التسويق الزراعي .

والجدول التالي يوضح تطور كمية الانتاج المورد للتسويق الزراعي سواء من قبل المزارعين أو من قبل المشاريع الزراعية (مزارع الدولة وكميتها تحتل أهمية نسبية بسيطة جدا اذا ما قورنت بما قام المزارعون بتوريده) .

جدول رقم : (٢) تطور كمية الانتاج المورد من الخضر والمنتجات الزراعية المختلفة
١٠٠٪ = ٧٤٦٧٧ طن .

البيان	١٩٨٦/٨٥	١٩٨٧/٨٦	١٩٨٨/٨٧	١٩٨٩/٨٨	١٩٩٠/٨٩
اجمالي كمية الانتاج المورد	١٠٠٪	٨٢٪	٨٧٪	١٣٩٪	١٧٤٪

حسبت من بيانات النشره الاحصائيه السنويه دائرة الزراعة والانتاج الحيواني - العين ١٩٩٠/٨٩

من الجدول نلاحظ أن هناك إنخفاضاً في الكمية الموردة عام ١٩٨٧/٨٦،

١٩٨٨/٨٧ الزراعيين حيث مثلاً ٨٢٪، ٨٧ مقارنة بعام ١٩٨٦/٨٥ والسبب في ذلك يرجع الى أنه تم في ذلك الوقت اعادة تقسيم للمناطق الزراعية فخرجت بعض المساحات من منطقة العين (في مركز ارشاد الخزنه) وأضيفت الى منطقة أبوظبي، وبناء عليه تم تراجع الكمية الموردة للتسويق الزراعي الا انها أخذت في الزيادة بعد ذلك وهذا تم نتيجة للتوسع في عدد المزارع ومساحاتها مما انعكس ايجاباً على الكمية الموردة اضافة الى زيادة الانتاجية في وحدة المساحة كنتاج طبيعي لزيادة الاستثمارات واستخدام الاساليب العلمية في الانتاج حيث مثل الموسمين الزراعيين ١٩٨٩/٨٨، ١٩٩٠/٨٩ ١٣٩٪، ١٧٤٪ على الترتيب مقارنة بعام ١٩٨٦/٨٥، وكان من الطبيعي مع ازدياد الكمية الموردة للتسويق فلا بد أن يقابلها زيادة في عدد مراكز الاستلام المنتشرة في منطقة العين والتي يقوم المزارعون بتسليم منتجاتهم فيها حتى تكون قريبة عليهم ومع زيادة كمية المورد أيضاً فكان ضرورياً أن تزداد تبعاً لذلك فروع البيع والتي ترسل لها كميات من مراكز الاستلام حسب طلبها وتبعاً لقدرتها التوزيعية والتي تقوم بعرضها لجمهور المستهلكين.

جدول رقم : (٣) تطور عدد مراكز الاستلام وفروع البيع التابعين للتسويق الزراعي في الفترة ١٩٨٦/٨٥ - ١٩٩٠.

فروع البيع ١٠٠٪ = ١٢

مركز الاستلام ١٠٠٪ = ٦

البيانات	١٩٨٦/٨٥	١٩٨٧/٨٦	١٩٨٨/٨٧	١٩٨٩/٨٨	١٩٩٠/٨٩
مراكز الاستلام	١٠٠٪	١١٦٫٦٪	١١٦٫٦٪	١١٦٫٦٪	١١٦٫٧٪
فروع البيع	١٠٠٪	١٠٠٪	١٠٠٪	١٠٨٪	١١٦٫٧٪

حسبت من بيانات النشرة الاحصائية السنوية لدائرة الزراعة العين ١٩٩٠/٨٩

من بيانات الجدول السابق نجد أن هناك تطوراً كبيراً في عدد مراكز الاستلام (إستلام المنتجات من المزارعين) حيث بلغت النسبة في عام ١٩٩٠/٨٩ حوالي ١١٦٫٧٪ مقارنة بعام ١٩٨٦/٨٥ كذلك تطور عدد فروع البيع حيث بلغ ١١٦٫٧٪ في عام ١٩٩٠/٨٩ مقارنة بعام ١٩٨٦/٨٥.

أولاً: تطور الهيكل التنظيمي التسويقي بدائرة الزراعة:

رأينا في المقدمة ومن تعريفات التسويق المختلفة في الشكل والمعتمدة تقريبا في الجوهر أن التسويق لايشمل فقط عملية البيع والشراء ولكن له مجالات اخرى متعددة تبدأ من لحظة التفكير في الانتاج وتنتهي بوصول السلعة الى المستهلك النهائي وتغطية حاجته وإشباع رغباته منها.

ولكي نفهم كيف يسير النشاط التسويقي لا بد أن نتعرف على التنظيم بوجه عام لأن التنظيم هو الجهاز الذي يترجم فلسفة الإدارة، ودراسة الهيكل التنظيمي غاية في الأهمية والسبب في ذلك هو أن الأسواق قد اتسعت والأنشطة تعقدت وذلك بسبب التوسع في حجم الانتاج عن طريق زيادة المساحات المزرعة أو زيادة الانتاجية في وحدة المساحة حيث أنه في كثير من الاحيان بالدائرة ما يزيد الناتج عن حاجة الطلب وعليه فيتم اتلاف جزء كبير من هذه المنتجات قد تصل احيانا الى ٧٥٪ من حجم اجمالي الناتج وعليه يترتب فقد كبير بل وهدر لكثير من الموارد سواد المالية أو المائية . . الخ، وقد أنشأت دائرة الزراعة قسم التسويق الزراعي كدعم للمزارع بالدرجة الأولى على أن يقوم هذا القسم باستلام جميع منتجات المزارع (حسب معدل إنتاجية الدونم) في مراكز الاستلام المنتشرة في جميع أرجاء منطقة العين والبالغ عددها عشرة مراكز حسب إحصائيات عام ١٩٩٠/٨٩ حتى يكون المركز قريب على المزارع ولا يتكلف العناية الكبير في الوصول اليه.

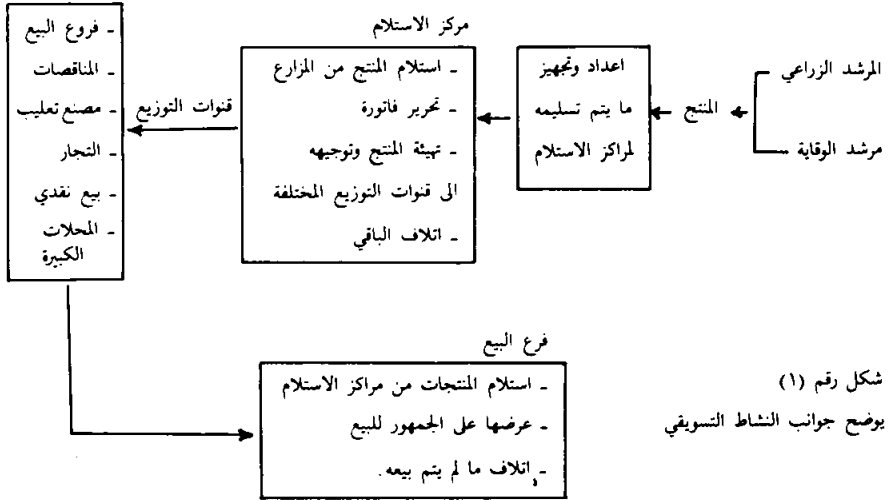
وبعد استلام المنتجات من المزارعين في مراكز الاستلام تكون هذه المراكز لديها قوائم من ادارة التسويق تم جمعها من فروع البيع وعددها ١٤ فرعا منتشرة في مدينتي العين وأبو ظبي، وهذه القوائم مدرج بها حجم الطلب من كل فرع بيع ولكل سلعة فيتم نقل هذه الكميات الى الفروع المختلفة بسيارات (ثلاثيات) مجهزة لذلك وهذه تعتبر أول قناة من قنوات التوزيع.

وقناة ثانية من قنوات التوزيع هي حضور تجار الجملة الى مقر التسويق والتعاقد على كميات مختلفة من المنتجات الزراعية طوال موسم الانتاج وذلك من خلال عقود مبرمة بينهم وبين الدائرة.

وقناة ثالثة من قنوات التوزيع هي دخول الدائرة في مناقصات لتوريد الخضار داخل الدولة مثل التوريد للدفاع (القوات المسلحة) أو المستشفيات أو المدارس أو

الجامعة... الخ وكذلك الأمر من خلال عقود موقعة بين الطرفين.
وقناة رابعة من قنوات التوزيع هي التوريد لبعض المحلات الكبيرة وذلك من خلال عقود رسمية أيضاً.

كما أن هناك قناة خامسة ولكنها قليلة الأهمية حيث تتعامل في كميات بسيطة وهي البيع للأفراد العاملين في مراكز الاستلام ولكنها كميات بسيطة كما سبق وأن أشرنا، وهناك قناة أخرى للتوزيع وهي إرسال ما يحتاجه مصنع العين لتصنيع وتعليب الخضروات وما يتبقى من إنتاج مسلم لمراكز الاستلام يتم اتلافه وهذه هي المشكلة حيث يمثل سنويا حوالي 70-75% من الانتاج الكلي.



ولو نظرنا الى الشكل رقم (١) وذلك لاستيضاح جوانب النشاط التسويقي فنجد أن العملية تبدأ فقط بعد عملية الحصاد أو بداية قطف (جمع) المحصول من الحقل حيث يشرف على هذه العملية المنتج نفسه ويساعده فيها المرشد الزراعي والذي ينحصر دوره في العملية الانتاجية وبعض الجوانب الفنية في العملية ذاتها إضافة إلى بعض الارشادات والنصائح لكيفية إعداد المحصول للتسويق ومرشد الوقاية الذي يقوم بحماية ومعالجة المحصول طول فترة نموه.

يقوم المنتج بتسليم انتاجه معبأ إما في كراتين أو صناديق بلاستيكية أو أكياس شبكية حسب نوع المنتج ويتسلمها منه فرع الاستلام الواقع في منطقة المزرعة ويحرق

المنتج فاتورة بكمية وقيمة المحاصيل الموردة ويبيء جزء من هذه السلع لارسالها لمنافذ التوزيع المختلفة ثم يقوم باتلاف الباقي بمحاضر رسمية والكمية التي تصل لفرع البيع تعرض على الجمهور وتصنف ويبيع منها ما يباع ثم يقوم الفرع باتلاف الباقي عندما يصبح غير صالح للاستهلاك، أي أن التالف هنا وهو المنظور أي المسجل بمحاضر اتلاف يكون من مصدرين اساسين:

(١) تالف مراكز الاستلام -

(٢) تالف فروع البيع .

مع العلم بأن هناك تالف آخر وهو ما يطلق عليه بالتالف غير المنظور وهو الناتج

عن :-

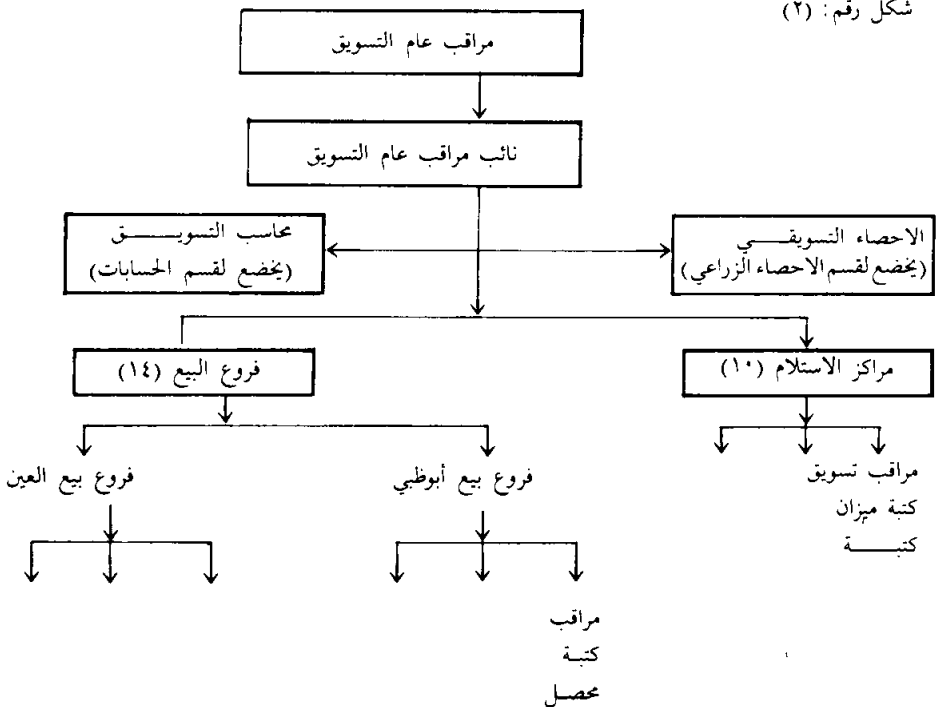
(١) فروق الوزن (الذبول + التلف عند النقل)

(٢) فروق الاسعار .

وفي هذا المجال نرى من الضروري الحديث عن الهيكل الاداري وسوف نشير

اليه في شكل تخطيطي دون الدخول في تفاصيل:

شكل رقم: (٢)



كيف تتم عملية التسعير سواء للاستلام أو للبيع :

من المعلوم وكما تناوله الكثير من المراجع بأن التسعير هو فن ترجمة قيمة السلعة في وقت معين وفي مكان معين وبمواصفات معينة .

وانتاج دائرة الزراعة والانتاج الحيواني لا يتمتع بأي نوع من الحماية وكذلك فهو في السوق يتنافس مع العديد من السلع المثيلة والبديلة والتي تأتي سواء من الداخل أو من الاستيراد سواء من الدول المجاورة أو الأبعد عنها أو من الدول الأوروبية وغيرها . . . والمعروف أن هذه المنتجات تتمتع بمواصفات ممتازة زيادة على أنها تتمتع بمميزات نسبية تعمل على تراجع تكاليفها الانتاجية فتعطيها قدرة على المنافسة .

ولذلك يوضع في الاعتبار عند تسعير المنتجات لتوريدها لمراكز الاستلام دعم المزارع أولا والاسعار السائدة في السوق تأتي في المرتبة الثانية ولذلك هناك العديد من السلع بتسلمها قسم التسويق من المزارع بأسعار تفوق كثيرا عن الأسعار التي يبيع بها هذه المنتجات أما بالنسبة لأسعار البيع من فروع الاستلام فهناك لجنة مشكلة يرأسها نائب رئيس قسم التسويق وتعمل هذه اللجنة من خلال استطلاع أسعار السوق بصفة مستمرة إضافة الى تقارير أسبوعية من مراقبي فروع البيع حيث يتم تحديد الأسعار أسوة بالسلع المنافسة أو أقل حسب الجودة وتعطي اللجنة أهمية كبيرة لحجم العرض من المنتج في السوق .

ثانيا: العوامل المؤثرة في النشاط التسويقي :

١) عدد المزارع: لاشك أنه بزيادة عدد المزارع فإن المساحة المنزرعة من المحاصيل المختلفة سوف تزداد ولو حافظت الانتاجية على مستواها فاننا نجد ان الناتج الكلي بطبيعة الحال سوف يزداد ناهيك عن زيادة الانتاجية وفي هذه الحالة سوف تزداد تبعا لذلك الكمية الموردة .

ونقيض هذا الامر بزيادة عدد مراكز الاستلام أو توسيع نطاقها الاستيعابية وهذا بدوره يحتاج الى مزيد من الطاقة التوزيعية عبر المنافذ المختلفة للتوزيع سواء أكان ذلك من خلال فروع البيع التابعة للتسويق الزراعي، أو التجار أو المناقصات . . . الخ . وعلى هذا فان عدد المزارع تتغير من ضمن العوامل الرئيسية المؤثرة - في النشاط التسويقي

لان المسألة لاتتوقف عند الاستلام والتوزيع ولكن تتعداها الى عمليات النقل والتخزين . . . الخ . كذلك الامر عند البدء في التفكير في الانتاج فيحتاج الامر الى مزيد من الدراسة عند التخطيط والانتاج .

(٢) المساحة المنزرعة: إن ما ينطبق على زيادة عدد المزارع ينطبق تماماً على زيادة المساحة المنزرعة لانه كما رأينا في البند(١) السابق أن أثر زيادة عدد المزارع انما ينعكس في صورة زيادة المساحة المنزرعة والذي ينعكس بدوره على صورة زيادة في حجم الانتاج ثم في الكمية الموردة بالتالي .

(٣) متوسط غلة الدونم:

من المعلوم أنه لزيادة أو تراجع متوسط غلة الدونم أثر على النشاط التسويقي سلباً أو إيجاباً فيزيد الناتج بزيادة متوسط غلة الدونم ويتراجع الناتج بتراجع متوسط غلة الدونم .

(٤) مدى مطابقة المواصفات:

للمواصفات التي تتوفر بالسلعة اثر كبير على توزيعها ووجود المنافذ الفعالة لها . وذلك لان رغبات المستهلكين والتي يتوقون اليها للحصول على اكبر إشباع ممكن ترتبط لحد كبير بالمواصفات التي يرغبون أن تكون السلعة عليها . واذا ما توفرت المواصفات المرغوبة في السلعة فانها سوف تحتل أهمية نسبية كبيرة في التوزيع لانها في هذه الحالة طالما سوف تعطى اكبر إشباع فيمكن ان تحل محل سلع اخرى كسلعة بديلة . وفي كثير من الأحيان يلتبس الأمر على المستهلك أي السلع أجود وتحمل مواصفات أفضل من الأخرى وفي هذه الحالة يلجأ البعض اتوماتيكياً الى سعر كل سلعة ويعتبر أن السعر في هذه الحالة هو مقياس الجودة بينما يلجأ البعض الآخر الى اعتبار المتجر الذي يبيع السلعة كمقياس أيضاً وتعتبر هذه من ضمن المشاكل التي تواجه المستهلك عند الشراء .

٥- كفاءة جهاز مراكز الاستلام بالتسويق الزراعي:

سبق وأن تحدثنا عن مراكز الاستلام بأنه من مهماتها :-

- ١) استلام المنتجات الزراعية من المزارعين الذين يقومون بتوريدها.
 - ٢) توزيع المنتجات الزراعية على فروع البيع.
 - ٣) البيع للتجار وفق تسعيرة محددة بمعرفة الدائرة.
 - ٤) اتلاف كميات المنتجات الزراعية غير القابلة للتوزيع لأي سبب من الأسباب.
 - ٥) البيع للأعضاء العاملين فيها كل حسب حاجته.
 - ٦) يتم فيها إحدى حلقات الدورة النقدية وهي تسجيل الكميات الواردة والموزعة والمتلوفة إلا أن دور هذه المراكز (مراكز الاستلام) يجب أن يختلف عن ذلك كثيرا. وهذا ما سيأتي ذكره في المقترحات.
- .. ولا يفوتنا أن نذكر أن عدد مراكز الاستلام الحالية حوالي عشرة فروع وذلك بعد ان تطور عددها حتى تتناسب مع حجم المنتجات التي تتزايد سنويا نتيجة لزيادة الانتاجية وزيادة عدد المزارع والمساحة بالتالي (انظر جدول ٣)

٦) عدد السكان:

لعدد السكان واتجاهه أثر مباشر في الطلب على سلع كثيرة يصعب حصرها لان الناس هم المصدر الاساسي للطلب فكلما زاد حجم القاعدة السكانية كلما زاد الطلب ولذلك يؤخذ زيادة الحجم السكاني كمؤشر لاتساع السوق. ولذلك نستطيع القول بأن الحجم السكاني يؤثر في النشاط التسويقي ليس فقط من جانب الطلب وحده ولكن أيضا من جانب العرض.

٧) الاسعار:

تعتبر الأسعار ضمن أهم العوامل المؤثرة في النشاط التسويقي حيث أنها تؤثر بشكل مباشر على الدخل المتحصل عليه من جراء العملية الانتاجية حيث أن زيادة الدخل ممكن أن يتم من خلال زيادة المبيعات أو التحكم في السعر وذلك لان التحكم في السعر يؤثر مباشرة على حجم المبيعات وعلى ذلك فان تحديد السعر هو جزء أساسي من عملية التخطيط للانتاج وكذلك السعر الذي تباع به السلعة آتيا ومستقبلا الا أن - هناك بعض العوامل التي تؤثر في تحديد الاسعار والتي يجب وضعها في الاعتبار ونذكر منها:-

- ١) مرونة الطلب: لتعرف منها مدى استجابة المستهلكين لسعر معين.
- ٢) التكلفة: حيث أن يكون من المنطقي السعر مرتبط بتكلفة الانتاج اضافة الى

التكاليف التسويقية مع هامش ربح والذي هو من نصيب المنظم.
٣) المنافسة: من المعلوم أنه عند نزول المنتج الى السوق فإنه يواجه بمنافسة من السلع المثيلة والبديلة (في اسواق المنافسة الكاملة) وهنا ينص القرار لتخفيض أو رفع السعر وهذا يرجع الى تقديرات الادارة القائمة على الامر.

٤) السياسة العامة للوحدة الانتاجية: هل في هدفها تحقيق أرباح؟ أو مضاعفة هذه الارباح في المدى القصير؟ أو تحقيق أرباح معقولة على المدى الطويل؟ ومن هنا لابد من الأخذ في الاعتبار السياسة العامة للوحدة الانتاجية.

٨) الدخل وتوزيع الدخل:

دخل الفرد الذي ينفق منه على السلع التي يرغب في الحصول عليها وعلى هذا فان حجم هذا الدخل يؤثر تأثيراً مباشراً على كمية مشترياته وبالتالي على النشاط التسويقي ككل وعملية بديهة أنه بارتفاع الدخل سوف يزداد الطلب على السلعة ويزيد حجم المبيعات ويزيد ايراد الوحدة المنتجة مع العلم بأن هناك قاعدة اقتصادية تقول «انه مع زيادة الدخل ينخفض نسبة المنفق على الغذاء مع زيادتها كرقم مطلق» ومن المعلوم أن السلع الزراعية معظمها سلع غذائية - إلا أن هذا لاينفي ولا يتعارض مع الخاصية المعروفة في سلوك المستهلك بأنه بازياد حجم الطلب على السلع المختلفة. ومنها السلع الغذائية - خاصة اذا ما كان ميل الفرد للاستهلاك اكثر من ميله للادخار فان حجم المبيعات يزداد. وما لاشك فيه انه لتوزيع الدخل اثر ملموس على حجم الاستهلاك وعلى النشاط التسويقي بالتالي ويزيد اثره اذا كان توزيعه منتشر اي لا يتركز عند فئة محددة من الافراد حتى تكون القدرة الشرائية الاعظم في ايدي الغالبية العظمى من الافراد.

٩) ظروف التخزين وطاقة الحزن:

من المعلوم ان طاقة الحزن والتي تتوقف على حجم واتساع المخازن وكفاءتها لها اثار كبيرة على النشاط التسويقي فاذا كان هناك منتج وتم تسليمه للتسويق الزراعي وكان حجم عرضه في السوق كبيراً ويؤدي هذا الى انخفاض الطلب على هذا المنتج أو تتخذ الاجراءات لنقله الى اماكن اخرى ينخفض فيها عرض هذا المنتج مع اخذ تكاليف النقل في الاعتبار إما بدون توفر المخازن كحجم ومساحة أو انخفاض كفاءتها في

الاحتفاظ بالسلعة دون أن تتعرض الى التلف لهذا سوف يؤدي الى الدفع بالسلعة الى السوق وبذلك يحدث رد فعل عكسي على الاسعار ويؤثر على النشاط التسويقي . هذا بالاضافة الى بعض الجوانب الاخرى التي لا مجال للإسهاب فيها وهي تؤثر كذلك على النشاط التسويقي ومنها:

(حجم الاسرة - التقسيم حسب الجنس - التعليم - نواحي انفاق الدخل - والميل والميل الحدي للاستهلاك والادخار - ظروف النقل . هذا الى جانب عامل آخر هام جداً وهو دراسة السوق والتي تتركز في جمع الحقائق والبيانات الأخرى المتعلقة بالأفراد، والأسعار ومن ثم دراسة هذه الحقائق وتحليلها مما يساعد على وضع سياسات تسويقية ناجحة .

ثالثاً: تطور الكميات المورده للتسويق الزراعي بالدائرة:

بتحليل تطور كمية المنتجات الموردة من المزارعين لقسم التسويق الزراعي ومن خلال بيانات جدول رقم(٤) وذلك للفترة من ١٩٨٦/٨٥-١٩٩٠/٨٩ نجد أنه بالنسبة لعام ١٩٨٧/٨٦ شكلت معظم المحاصيل تراجعاً متفاوتاً بالنسبة لعام ١٩٨٦/٨٥ ما عدا الطماطم الطازج، الباذنجان، الفلفل، الزهرة، الملفوف، الذرة، الفول الاخضر، اللفت، الجزر، الشمندر، الخس، الملوخية والبطاطا، السلق. حيث حققت زيادة على الترتيب كما يلي:-

٢٦٪- ٢٢٪- ١٩١٪- ٨٥٦٪- ٤١٨٪- ٢٧٥٪- ١٠٥٪- ١٦٧٪- ٧٨٪- ٢٧٪- ٦١٪- ١٦٪-

أما بالنسبة لعام ١٩٨٨/٨٧ فشكلت معظم المحاصيل تزايداً مع استثناء القدر اليسير منها الذي شكل تراجعاً ويسهل الاستدلال عليه من بيانات الجدول المذكور اما في عامي ١٩٨٩/٨٨، ١٩٩٠/٨٩ فان معظم المحاصيل ذات الأهمية النسبية الكبيرة في المساحة حققت تزايداً في الكميات المورده - هذا بخلاف الكميات الأخرى التي يقوم المزارعون ببيعها مباشرة للتجار خاصة في أول - نضج المحصول وقرب موعد انتهائه حيث ان المزارع له الحق في بيع أي كميات من محصوله أو محصوله كاملاً للتجار مباشرة اذا تيسر له ذلك، اما اذا لم يتيسر فلا مانع من توريده أو توريده ما تبقى منه الى التسويق الزراعي بالدائرة.

وإذا ما حاولنا لقاء نظرة على واقع المحاصيل التي حققت نسبة زيادة كبيرة لوجدنا انها محاصيل ذات عائد مجزي للمزارع مثل الملفوف والباذنجان والملوخية والسلق والخس والزهرة... الخ الا ان هذه المحاصيل في نفس الوقت لاتقابل بطلب كبير على منتجاتها الامر الذي يدفع بكميات كبيرة منها الى التالف وهذا مايزيد المسألة تعقيدا خاصة وان المزارع لايلتزم بالخطوة الموضوعية من قبل الدائرة، والتي تحدد زراعة مساحات معينة من كل محصول حتى تتلافى كميات التالف الكبيرة التي تحقق من جراء انتاج هذه المحاصيل وسيتم مناقشة هذا الجانب في احدي النقاط القادمة.

وبتتبع اجمالي الكميات المورده من مختلف المحاصيل الى التسويق الزراعي نجد أنه في عام ١٩٨٦/٨٥ بلغت حوالي ٧٤٢٤٨ طن اما في عام ١٩٨٧/٨٦ فبلغت ٦١٣٢٠ طن وفي عام ١٩٨٨/٨٧ بلغت ٦٥٠٢٨ طن وهذا التراجع الظاهري في الكمية في خلال العامين المذكورين واللذان يشكلان ٨٣٪، ٨٨٪ مقارنة بعام ١٩٨٦/٨٥ يرجع أساسا الى أنه حدث تعديل في حدود المنطقة الغربية وحيث اقتطعت منها مساحات وازيقت الى منطقة ابوظبي وهذا العجز في المساحة انعكس في شكل تراجع الانتاج للكمية الكلية المورده للتسويق الزراعي. اما بالنسبة للعامين ١٩٨٩/٨٨، ١٩٩٠/٨٩ فحدث تزايد في الكمية المورده حيث شكلا ١٤٠٪، ١٧٥٪ على الترتيب مقارنة بعام ١٩٨٦/٨٥ وهذا يرجع الى تزايد اعداد المزارع وزيادة المساحات المنزرعة بالتالي فانعكس في شكل الزيادة في الكمية المورده للتسويق الزراعي اضافة الى شدة المنافسة التي تلقاها هذه المنتجات امام المنتجات الاخرى المثيلة سواء المنتجة محليا في مناطق اخرى من الدولة أو المستوردة التي تدخل الدولة من الخارج سواء من عمان أو الاردن أو بعض الدول الاخرى، وعليه فيلجأ المزارع الى اتباع السعر الاعلى بالنسبة له وهذا مايجده في أسعار التسويق الزراعي خاصة وأنه لايقوم بعمليات فرز وتدرج... الخ.

الكمية بالطن

معايير الكميات الواردة من الإنتاج الزراعي للمورد 1981/82 - 1982/83 م

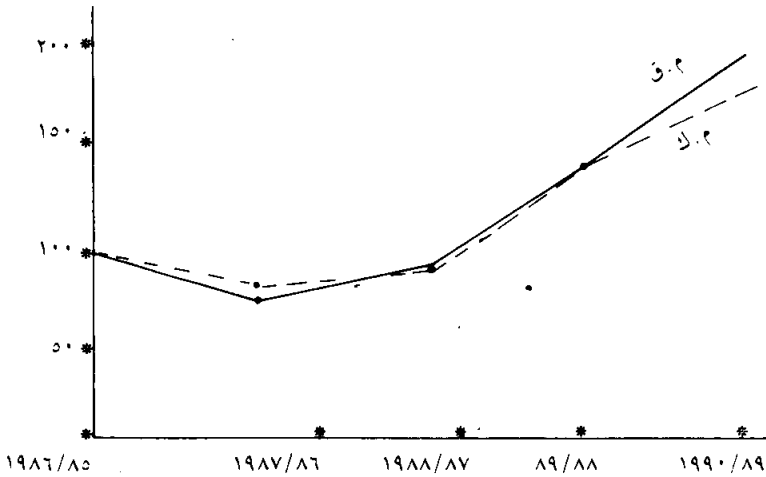
جدول رقم (3)

م	اسم المحصول	1981/82				1982/83				اسم المحصول
		1981/82	1982/83	1981/82	1982/83	1982/83	1981/82	1982/83	1981/82	
1	طماطم الخبز	12133	5878	1981/82	12847	2-333	100	100	100	1
2	طماطم مبيدة	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	2
3	بندليان	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	3
4	بندليان	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	4
5	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	5
6	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	6
7	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	7
8	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	8
9	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	9
10	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	10
11	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	11
12	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	12
13	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	13
14	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	14
15	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	15
16	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	16
17	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	17
18	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	18
19	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	19
20	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	20
21	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	21
22	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	22
23	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	23
24	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	24
25	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	25
26	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	26
27	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	27
28	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	28
29	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	29
30	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	30
31	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	31
32	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	32
33	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	33
34	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	34
35	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	35
36	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	36
37	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	37
38	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	38
39	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	39
40	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	40
41	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	41
42	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	42
43	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	43
44	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	44
45	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	45
46	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	46
47	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	47
48	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	48
49	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	49
50	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	50
51	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	51
52	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	52
53	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	53
54	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	54
55	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	55
56	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	56
57	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	57
58	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	58
59	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	59
60	فلفل	3719	5847	1981/82	5803	3397	100	100	100	60

المصدر : دائرة الزراعة والانتاج الحيواني - قسم الانتاج الزراعي - بيانات غير مستوية - 1981/82 - 1982/83

واذا نظرنا الى قيمة هذه المنتجات نجد أنها شكلت ٧٩٪، ٨٩٪، ١٤٠٪ على الترتيب لنفس السلسلة الزمنية.

شكل رقم (٣) منحني الارقام القياسية الاجمالية لكميات وقيم الانتاج المورده للتسويق الزراعي في الفترة ١٩٨٦/٨٥ - ١٩٩٠/٨٩ م



———— م.ق منحني القيمة
 م.ك منحني الكمية

رابعا: تطور الكميات المورده والكميات التالفة:

تشير النتائج التي تم التوصل اليها من خلال عملية التحليل الاقتصادي لكمية التالف انها تسجل تزايدا باستمرار وذلك اذا ما نسبت للكمية المورده او اذا مانسبت لكمية التالف السنوي وكذلك حول تغير في الفترة من ١٩٨٦/٨٥-١٩٩٠/٨٩ بنسب قدرها ٨٪-، ٣، ٤٪-، ٣، ١٠٪+، ٣، ١٠٪ وهذا التراجع لنسبة التالف للمورد اعوام

١٩٨٧/٨٦ ، ١٩٨٩/٨٨ انما ترجع الى مقارنتها بعام ١٩٨٦/٨٥ والذي كان يشكل أهمية نسبية أكبر في المساحة وعدد المزارع والتي فصل جزء عنه بعد نهاية الموسم الزراعي وضم لمدينة أبوظبي (أما مقارنة نسب التالف فقط ببعضها فهذا سيرد مناقشته في نقط أخرى إلا أن هذه النسبة (التالف للمورد) بدأت ترتفع بارتفاع عدد المزارع أي إضافة مزارع جديدة وعليه زادت المساحة فانعكس بالتالي على كمية المورد كما سبق وأن وضحنا ولذلك وصلت نسبة التالف للمورد في عام ١٩٩٠/٨٩ الى ٦٤٪ وبمعدل تغير مقارنة بعام ١٩٨٦/٨٥ قدره ٣,١٠٪.

وبتحليل موقف المحاصيل المختلفة كل على حده نجد أن هناك كثيرا من المحاصيل ارتفعت فيه نسبة التالف للمورد وبالأخص في المحاصيل التي تتمتع بأهمية نسبية كبرى في حجم الانتاج المورد مثل الباذنجان، الفلفل، الملفوف، الزهرة، الشمندر، والسبانخ، الملوخية، السلق، الرويد وهذا مما يدفع الى زيادة كمية التالف بمقادير كبيرة وبالتالي يشكل عبئا على الدائرة وميزانيتها حيث يتم اعدام هذه الكميات بمعرفة قسم التسويق الزراعي بعد تسديد ثمنها للمزارعين عند تسليمهم هذه المنتجات للدائرة.

ويلاحظ أنه في عام ١٩٨٦/٨٥ ، ١٩٨٧/١٩٨٦ ، ١٩٨٨/٨٧ هناك زيادة في نسبة التالف للمورد من محصول الطماطم حيث شكلت ٦٠٪ ، ٤٨٪ ، ٤١٪ الا ان هذه النسبة بدأت تنخفض في عام ١٩٨٩/٨٨ ، ١٩٩٠/٨٩ حيث شكلت ٢٢٪ ، ٩,٤٪ على الترتيب والسبب في ذلك يرجع الى استيعاب مصنع التعليب لكميات كبيرة من الطماطم. فعملت على تخفيض نسبة التالف بها الا انه نظرا لاستيعاب المصنع لكميات محدوده جدا من محاصيل التجميد والتخليل فان نسبة التالف لم تتأثر تقريبا ويمكن ملاحظة ذلك من جدول (٥) في أنواع السبانخ والملوخية والزهرة للتجميد والزهرة والخيار والفلفل والشمندر، اللفت للتخليل.

ولتوضيح علاقة الكميات المورده بالكميات التالفة فسوف نستعرض عن الكميات بقيمتها، وذلك لانه من الصعب حساب الكميات التالفة غير المنظورة خاصة وان الكميات التالفة سواء المنظورة منها أو غير المنظورة تحسب باسعار الاستلام أي اسعار التوريد.

فاذا علمنا أن قيمة المورد للفترة ١٩٨٦/٨٥-١٩٩٠/٨٩ هي (٩١٦٠٩)، ٧٢٢٠٨، ٨١٨٨٩، ١٢٨٦٥٢، ١٧٦٤٨٩ بالآلاف درهم اما عن قيمة التالف الاجمالي

فكما هو واضح بجدول رقم (٦) وشكل رقم (٤) يوضح العلاقة بين قيمة المورد وقيمة التالف.

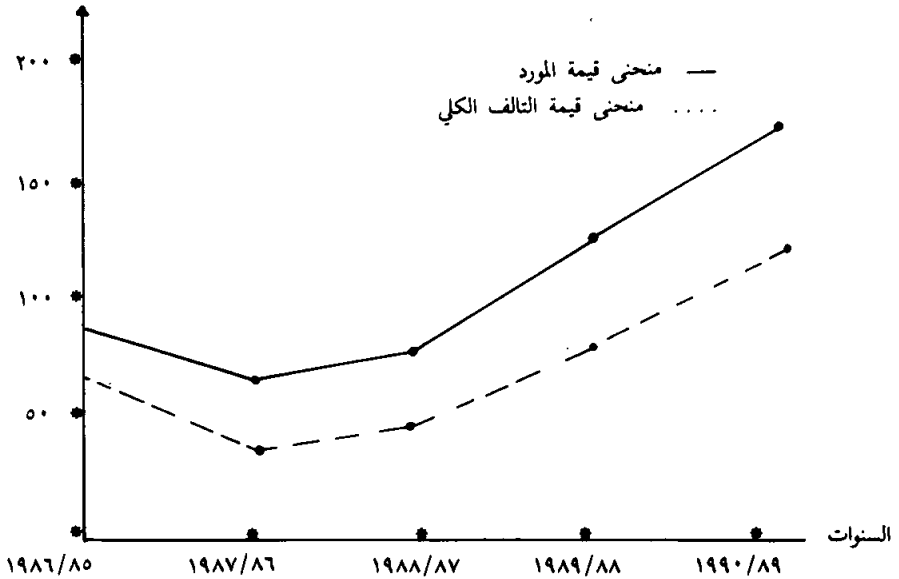
رقم	الاسم الموصوف	١٩٨٦ / ٨٥		١٩٨٧ / ٨٦		١٩٨٨ / ٨٧		١٩٨٩ / ٨٨		١٩٩٠ / ٨٩	
		التالف	المورد	التالف	المورد	التالف	المورد	التالف	المورد	التالف	المورد
١	طبيب طاري	١٤٤٥٥	١	٥٨٢٤	٤٨	١٢٢٠	٤١	٢٨٨٦	٥١٤٤	٢٤	١٣
٢	طبيب ممرض	٤٢٦١	٥٧	٥٨٢٤	٥٤	٥٥١٧	٤١	٥٤٥١	١١٥٠	١٣	
٣	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٤	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٥	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٦	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٧	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٨	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٩	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
١٠	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
١١	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
١٢	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
١٣	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
١٤	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
١٥	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
١٦	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
١٧	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
١٨	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
١٩	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٢٠	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٢١	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٢٢	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٢٣	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٢٤	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٢٥	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٢٦	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٢٧	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٢٨	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٢٩	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٣٠	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٣١	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٣٢	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٣٣	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٣٤	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٣٥	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٣٦	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٣٧	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	
٣٨	ممرض	١٢١	٢٤	١٥١	١٥٤	١٤١٤	٢١	١٤١١٥	١٤١٤	١١	

الكمية بالطن

م	اسم المصنوع	1987 / 86		1988 / 87		1989 / 88		1990 / 89	
		المورد	التالف %	المورد	التالف %	المورد	التالف %	المورد	التالف %
٣٩	حبر	ار	-	٦	-	٨	-	٦	-
٤٠	هندباء	٤١٧	٢١٦	-	٢١	٩	٧٩	١٤٢	٧١
٤١	توم	ار	-	٣	-	١٢	-	١٢	-
٤٢	بلح	١١	٢	٥	-	٧	٣٥	١	٣٧
٤٣	جوافه	٦	-	-	-	٣٥	٦	٦	-
٤٤	مانجو	٦	-	-	-	٦	-	-	-
٤٥	انراوله	-	-	-	-	-	-	-	-
٤٦	مسك	٦	-	-	-	٦	-	٦	-
	الاجمالي الصام	٧٤٤٤٨	٤٢٧٢٦	٥٤	١٠٤٢٨	٥٤	٢٥١٢٧	٦٥٠٢٨٦٠	٢٢١٩٨٦٠
		٨٢	٨٢	٨٢	٨٢	٨٢	٨٢	٨٢	٨٢

المصدر : داترة الزراعة والانتاج الحيواني - قسم الاحماء الزراعي - بيانات غير منشورة 1987/86 - 1990/89

المورد والتالف الكلي
بالمليون درهم



وكما هو واضح أن الجزء الذي تم بيعه ازداد في نهاية السلسلة الزمنية خاصة عامي ٨٩/٨٨، ١٩٩٠/٨٩ وهذا راجع الى ازدياد النشاط البيعي خاصة للتجار ودخول الدائرة في المناقصات الحكومية ومن تحليل الارقام المتاحة نجد أن قيمة التالف المنظور (أي التالف بمحاضر سواء أكان في مراكز الاستلام أو فروع البيع) شكل في السلسلة الزمنية تزايداً مستمراً حيث كانت الارقام القياسية كما يلي: ٧٠٪، ٨٥٪،

١٣١٪، ٢٠٣٪ على الترتيب مع الاخذ في الاعتبار ان سنة الاساسي هي عام ١٩٨٦/٨٥م. ايضا إلا أنه تجدر الإشارة أن قيمة التالف لاتتوقف عند هذا الحد بل تتعدها بكثير وذلك بسبب التالف غير المنظور (وهو الناتج عن فروق الوزن والبخر والذبول وفروق الاسعار) حيث تضطر الدائرة لبيع كميات كبيرة من المنتجات بأقل كثيرا من سعرها في الاستلام من المزارعين والجدول التالي يبين ذلك :-

جدول رقم (٦) قيمة التالف المنظور والتالف الكلي:

السنة	قيمة التالف المنظور	%	قيمة التالف الكلي	%
١٩٨٦/٨٥	٤٦١٥٨	١٠٠	٦٠٥٤٢	١٠٠
١٩٨٧/٨٦	٣٢٤٩٠	٧٠	٤٠٣٦٤	٦٧
١٩٨٨/٨٧	٣٩٤٨١	٨٥	٤٧٣٩٩	٧٨
١٩٨٩/٨٨	٦٠٦٢٣	١٣١	٧٦٦٥٨	١٢٦
١٩٩٠/٨٩	٩٤٠٠٧	٢٠٣	١٢٠٦٩٧	٢١٦

■ التالف الكلي = التالف المنظور + التالف غير المنظور

■ المصدر : قسم الاحصاء الزراعي - دائرة الزراعة (بيانات غير منشورة ٨٦/٨٥ - ١٩٩٠/٨٩)

وكما هو واضح من الجدول ان نسبة التالف المنظور ونسبة التالف الكلي في تزايد مستمر وهذا مايشكل عبئاً كبيراً على الدائرة. . . وترجع سبب الزيادة الكبيرة سنويا في التالف الكلي الى بيع منتجات الدائرة باسعار تقل كثيرا عن اسعار الاستلام كما سبق ذكره ولذلك فانها تظهر في التالف غير المنظور (هو الفرق بين التالف المنظور والتالف الكلي).

خامسا: تطور الكميات التالفة والمنظورة:

سبق وأن أشرنا أن الكميات التالفة ليست كميات غير صالحة للتسويق ولكنها كميات يعجز قسم التسويق الزراعي عن توزيعها وكذلك يضطر لاعدامها. . . !!! وهذا ناتج عن عدم التخطيط السليم وعدم الرؤية التسويقية الصحيحة والسليمة المبنية على اسس علمية. لانه كما هو معروف ان التسويق لايبداً عند نضج المحصول

وقطفه لان هذا مفهوم قديم أما المفهوم المعاصر فهو ان التسويق يبدأ منذ التفكير في الانتاج. اي لا بد ان تكون هناك اجابة واضحة ومحددة للاسئلة الاتية :-

(١) ماذا ننتج؟

(٢) لمن ننتج؟

(٣) ما هي النوعية المطلوب انتاجها؟

(٤) ما هو الوقت الامثل لتواجد السلعة بين يدي المستهلك؟

(٥) كم يكون سعر البيع للوحدة المنتجة؟ وكم تكاليفها؟

وما الى ذلك من بقية الاسئلة التي تحدد النقل - وطرق التوزيع - الترويج - الدعاية والاعلان... الخ ونظرا لعدم التزام المزارع بما تضعه الدائرة من محددات للمساحة التي يجب زراعتها وأي الأنواع يجب أن يزرع وفي اي عروة فانه يترتب على ذلك زيادة حجم التالف وذلك لان المزارع يلجأ للزراعة - الأنواع والاصناف التي تتمتع بأقل تكلفة في الانتاج وفي نفس الوقت تحقق أكبر مردودات سواء مردودات اجمالية، أو مردودات صافية.

ولذا يلجأ جميع المزارعين للممارسة الزراعية في عدد معين من المحاصيل والتي يزيد عرض انتاجها بكثير عن حجم الطلب وعليه يزيد التالف. خاصة وأن أسعار الاستلام من المزارعين ثابتة لا تتغير وذلك - تشجيعا للمزارع المواطن على احتراف الزراعة وهذا هدف اجتماعي آخر.

وكذلك وكما هو واضح من جدول رقم (٧) نجد أن المحاصيل التي تعطي ناتجاً يتميز بكبر الحجم والوزن يتم التركيز عليها من قبل المزارعين لضمان المردود العالي كما سبق وأن أشرنا. ومن بيانات الجدول - المذكور نلاحظ أن نسب التالف كان تطورها كالاتي في الفترة ١٩٨٦/٨٥-١٩٩٠/٨٩ وذلك باعتبار سنة ١٩٨٦/٨٥ سنة أساس (١٠٠٪).

الكيفية بالقطر

جدول رقم (٧) : طابقين كاشفاته الكاشفة للقطر 1983/85 - 1984/85 م

رقم القيد	اسم المصروف	الفترة 1983/85				الفترة 1984/85				الفترة 1985/86	اسم المصروف
		1983/85	1984/85	1985/86	1986/87	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88		
1	مخالفات	10000	9000	71	71	110	100	9000	10000	10000	مخالفات
2	مخالفات	1100	1100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
3	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
4	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
5	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
6	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
7	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
8	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
9	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
10	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
11	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
12	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
13	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
14	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
15	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
16	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
17	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
18	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
19	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
20	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
21	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
22	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
23	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
24	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
25	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
26	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
27	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
28	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
29	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
30	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
31	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
32	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
33	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
34	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
35	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
36	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
37	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
38	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
39	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
40	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
41	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
42	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
43	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
44	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
45	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
46	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
47	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
48	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
49	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	
50	مخالفات	100	100	71	71	110	100	9000	10000	مخالفات	

المصدر : دائرة الزراعة والانتاج الحيواني - قسم الامانة الزراعية - بيانات غير مستوية - 1983/85 - 1984/85

الباذنجان: ٧٥٪ - ١٦٢٪ - ٣٣٥٪ - ٥٢٧٪ - والفلفل ١١١٪ - ٣١٠٪ - ٣٢٠٪ - ٧٧٥٪ -
والزهرة: ١٥٣٪ - ٢٤٨٪ - ٢٧٥٪ - ٣٨٥٪ والملفوف: ١٥٨٪ - ١١٩٪ - ٣١١٪ - ٥٩٢٪ -
الذرة: ٩٠٪ - ٤٣٥٪ - ٢٣٤٪ - ٦٦٨٪ - الجزر: ٢٠٠٪ - ٤٤٩٪ - ٤٥٧٪ - ٥٤٩٪
الحس: ٦٧٠٪ - ١٠٨٣٪ - ١٥٠٥٪ - ٣٠٢٨٪ ملوخية: ١٠٣٪ - ٢٦٢٪ -
٢٧١٪ - ٤٢٧٪ رويد: ٥٩٪ - ٤٤٪ - ١٦٦٪ - ٢٥٦٪ - السلق: ١٠٦٪ - ١٨٠٪ -
٢٠٥٪ - ٤٣٤٪ وذلك على الترتيب أما بقية المحاصيل الاخرى فالبعض حقق تزايدا
قليلا والبعض الاخر حقق تراجعا.
مع ملاحظة ان هذا خاص بالتالف المنظور فقط اما التالف الاجمالي (كقيمة) فكما
هو واضح من جدول رقم (٦)

تطور المساحة المنزرعة بالمحاصيل المختلفة:

كما سبق وان ذكرنا از زيادة مساحة نوع معين من المحاصيل لايد وأن ينعكس
في صورة زيادة انتاج هذا النوع حتى اذا ما افترضنا ان انتاجية وحدة المساحة ثابتة أو
تقل ولكن بنسبة اقل من الزيادة في المساحة وبنظرة سريعة على جدول رقم (٨) نجد
أن مساحات المحاصيل التي زادت في الفترة الزمنية ١٩٨٦/٨٥ - ١٩٩٠/٨٩ كانت
في المحاصيل التي تحقق اكبر مردود بالنسبة له سواء مردودها الاجمالي أو مردود صافي كما
سبق أن اشرنا وكما واضح من جدول رقم (٨) والخاص بتطور مساحة الانواع المختلفة
من المحاصيل نلاحظ الاتي:-

باعتبار عام ١٩٨٦/٨٥ سنة اساس (١٠٠٪)

الطماطم: ١٥٥٪ - ١٧٧٪ - ١٦٠٪ - ٢٢٧٪ - والباذنجان ١٢٩٪ - ٩٩٪ - ١٨٣٪ -
٢٠٣٪ - والفلفل ١٢٠٪ - ١١٧٪ - ١٤٣٪ - ١٦٠٪ -
والملفوف: ١٠٧٪ - ٩١٪ - ١٦٧٪ - ٢١٦٪ - ذرة عادية: ١٥٠٪ - ٧١٤٪ - ٦٣٢٪ -
٨٩٥٪.

لفت: ١٧٨٪ - ٣٠٣٪ - ١٩٥٪ - ٢٨٩٪ -

والجزر: ١٧٩٪ - ٥٦٩٪ - ٢٣٢٪ - ٢٠٢٪ والحس: ١٦٧٪ - ٢٦٣٪ - ١٥٥٪ -
٣٨٧٪.

والملوخية: ٩٢٪ - ١٩٥٪ - ١٥٤٪ - ١٧٥٪. والرويد: ٨٦٪ - ٨٣٪ - ٢١٨٪ - ٢٧٢٪.

وهذا مما يرفع الكميات غير المسوقة أي التالفة كما يطلق عليها وتزيد أعباء الدائرة وعليه لو تمت مقارنة بين زيادة أو نقص المساحة في معظم المحاصيل وانعكاس ذلك على التالف لوجدنا الآتي:-

نلاحظ من الجدول أن معظم المحاصيل زادت المساحة المنزرعة من كل منها فانعكس ذلك على الانتاجية على أن هناك البعض الآخر من هذه المحاصيل تراجعت المساحة المنزرعة منه مثل البطيخ والزهرة والبصل والشمندر والبطاطس الا انه حقق زيادة في نسبة التالف وهذا يرجع الى عدة عوامل منها:

جدول رقم (٩)

نسبة الزيادة او العجز في المساحة ونسبة الزيادة او العجز في كمية التالف:

م	النوع	نسبة الزيادة او العجز في المساحة	نسبة الزيادة او العجز في كمية التالف المنظور	ملاحظات
١	المانجان	١١٪	٥٧٪	
٢	الفلفل	١٢٪	٩٨٪	
٣	البطيخ	- ٥٪	١٢٣٪	
٤	الزهرة	- ١١٪	٣٩٪	
٥	الملفوف	٢٤٪	٩٠٪	
٦	السنره	٤١٪	١٨٥٪	
٧	البصل	- ٣٪	٨٠٪	
٨	الجزر	- ١٣٪	١٠١٪	
٩	الشمندر	- ٢٩٪	٢٠٪	
١٠	السيخ	١٨٪	٧٣٪	
١١	الملوخيه	١٤٪	٥٧٪	
١٢	البطاطس	- ٢٢٪	٦٪	
١٣	الرويد	٤٥٪	٥٣٪	
١٤	السلق	٧٦٪	١١١٪	

المصدر: محسوبة من جدولي ٧، ٨

- ١) زيادة الانتاجية لوحدة المساحة في هذه المحاصيل وعليه يزيد المعروض منها.
- ٢) عدم وجود طلب كافي يقابل عرض منتجات هذه المحاصيل.
- ٣) شدة المنافسة التي تلقاها منتجات هذه المحاصيل من المنتجات المثيلة والبديلة سواء المنتجة داخل الدولة أو في مناطق أخرى أو التي دخلت الدولة عن طريق الاستيراد.

مع ملاحظة أن التغير سواء في الكميات الموردة أو الكميات التالفة أو في المساحات المنزرعة من نوع معين واضح بصورة كبيرة في العامين الاخيرين من السلسلة الزمنية أي عامي ١٩٨٩/٨٨ ، ١٩٩٠/٨٩ م.

وعليه فإن جدول رقم (١٠) يبين كمية المورد والتالف والمساحة المنزرعة في عام ١٩٩٠/٨٩ ومقارنتها يمثلاتها في عام ١٩٨٩/٨٨ وعليه يتضح أن هناك بعض المحاصيل وخاصة تلك التي يتحقق عنها كميات تالفة كبيرة تتطلب زيادة في الكميات الموردة وفي الكميات التالفة بالتالي والسبب في ذلك هو زيادة مساحتها لأنها ضمن المحاصيل ذات المورد العالي والتكلفة المنخفضة نسبيا بالنسبة للمزارع وسوف نورد بعض الأمثلة والنتيجة من مقارنة عام ١٩٩٠/٨٩ بعام ١٩٨٩/٨٨ فمثلا الباذنجان زادت المساحة بمقدار ١١٪ مثلت الكمية الموردة في عام ١٩٩٠/٨٩ بالنسبة لعام ١٩٨٩/٨٨ - بنسبة ١٣٨٪ وعليه زاد التالف بمقدار ٥٧٪.

الفلفل: لنفس السنتين زادت المساحة ١٢٪ فزادت الكمية الموردة ٥٠٪ وعليه زاد التالف ٩٨٪ وهذا راجع لزيادة المساحة من جانب وزيادة الانتاجية لوحدة المساحة من جانب آخر.

الملفوف: زادت المساحة بمقدار ٢٩٪ فزادت الكمية الموردة ٥٢٪ فارتفع التالف بنسبة ٩٠٪ وهنا راجع الى ضعف عمليات التوزيع في هذا النوع حيث أن الطلب عليه محدد اضافة الى مواصفات المنتج حيث أن متوسط وزن الثمرة من الملفوف حوالي ٥ كجم ..

الحس: زادت المساحة بنسبة ٥٠٪ حيث انه من المحاصيل ذات المردود العالي للمزارع فزادت الكمية الموردة ٦٥٪ وزاد التالف ٥٧٪

الملوخية: زادت المساحة ١٤٪ فزادت الكمية الموردة ٤٤٪ فارتفع التالف بنسبة ٨٢٪. وهذا راجع الى ان هذا المحصول يُحش أكثر من مرة علاوة على ان الطلب عليها يقتصر على بعض الاجناس من الوافدين.

الرويد: زادت المساحة بمقدار ٤٥٪ فزادت الكمية المورده ٤٧٪ فارتفع التالف بنسبة ٥٣٪. السلق: زادت المساحة بمقدار ٧٦٪ فزادت الكمية المورده بنسبة ١٠٢٪ وارتفع التالف الى ١١١٪

وهذا يؤيد أن المزارع يلجأ لزراعة بعض المحاصيل ذات المردود العالي والتي غالبا ما يكون - الطلب عليها محدود وعليه تحدث وفرة في العرض لايقابلها طلب فيدفع بكميات كبيرة منها للتالف، مع العلم بأن هذه المحاصيل تشكل أهمية نسبة كبيرة بالنسبة لاجمالي المحاصيل ككل سواء بالنسبة للمساحة أو الكمية المورده أو التالف. حيث احتلت مساحتها في عامي ٨٨/٨٩، ٨٩/١٩٩٠ أهمية نسبية قدرها ٦, ٣٠٪، ٣٢٪ على الترتيب من المساحة الاجمالية المنزرعة.

أما بالنسبة للكمية المورده من هذه المحاصيل فقد احتلت أهمية نسبة قدرها ٥٢, ٤٪، ٦٣, ٨٪ في العامين المذكورين على الترتيب من اجمالي الكمية المورده.

أما بالنسبة للتالف فقد احتلت هذه المحاصيل في العامين ٨٨/١٩٨٩، ٨٩/١٩٩٠ أهمية نسبية قدرها ٧٠٪، ٧٩, ٥٪ من إجمالي كمية التالف على الترتيب.

ويمكن القول بأسلوب اخر ان المساحة الاجمالية للمحاصيل المنزرعة في عام ٨٩/١٩٩٠ زادت بنسبة ١٧٪ فزادت الكمية المورده بنسبة ٢٥٪ فارتفع التالف بنسبة ٥٤٪ مقارنة بعام ٨٨/١٩٨٩.

أما بالنسبة للمحاصيل التي ترتفع فيها نسبة التالف وتحتل أهمية نسبية كبيرة من المساحة (لانه قد يكون هناك محاصيل ترتفع فيها نسبة التالف كثيرا الا انها تحتل أهمية نسبية متدنية من المساحة فلا تمثل نسبة كبيرة بالنسبة لاجمالي التالف). ومن هذه المحاصيل الباذنجان والفلفل والملفوف والخس والملوخية والرويد والسلق.

وتحليل موقف هذه المحاصيل ترتفع نسبة التالف ويتضح ان مساحة هذه المحاصيل زادت في عام ٨٩/١٩٩٠ بالنسبة لعام ٨٨/١٩٨٩ بمقدار ٢٥٪ فزادت الكمية المورده منها بمقدار ٥٣٪ فارتفع التالف بمقدار ٧٥٪ ويمكن أن يتضح ذلك من بيانات جدول رقم (١٠)

الكمية بالطن

المساحة بالهكتار

كمية السور والطاقف والبساتنة الموزعة لكل نوع من انواع البساتين للعام 1988/89 . 1989/88

معدل رقم (1-1)

النوع	كمية السور بالطن		كمية الطاقف بالطن		كمية البساتين بالطن		المساحة بالهكتار		النوع	
	1988/88	1989/89	1988/88	1989/89	1988/88	1989/89	1988/88	1989/89		
طماطم	22871	3-433	40	0732	1178	5881	118	3-3	طماطم	
طماطم مبني	0601	4991	41	4971	738	1081	192	3-00	طماطم مبني	
بانيشون	12110	70417	178	14319	22319	19784	111	3-01	بانيشون	
فلفل	2767	3773	10-	487	1901	060	111	111	112	كبريت
خيشام	2760	2777	133	787	798	783	41	231	112	كبريت
فلفلون	777	777	118	77	01	743	48	231	112	كبريت
طماطم	707	1180	121	008	1-27	743	48	231	112	كبريت
خيشام	777	783	110	13-	171	117	1111	497	40	سبت
كوسه	7719	7717	47	1-78	7887	7787	41	3787	41	كرات
زهوره	5779	0737	117	2384	6817	7181	49	1977	49	زيت
طماطم	12607	78178	107	1723-	27777	1977	129	4977	129	فلفل
زهره	077	477	178	104	777	1-78	121	1017	121	زيت
لوبيا	77	11-	119	4	77	777	117	0-0	117	سبت
باميا	77	87	178	1	7-	49-	117	07-	117	فلفل
لوبيا	81	7-	72	1	1	787	73	787	73	فلفل
لوبيا	3	19	172	1	1	17	117	17	117	فلفل
لوبيا	18	77	172	1	1	17	117	17	117	فلفل
بصل جالك	11	47	77	1-	18	1811	49	1811	49	جوانف
بصل الجالك	10-3	172-	89	187	737	187	158	88-	158	جوانف
لحم	487	478	77	170	178	017	87	0-7	87	جوانف
جزر	779	710	87	737	480	887	87	887	87	جوانف
خس	77-	7-7	89	117	1-77	787	71	0-7	71	جوانف
سبانخ	707-	0817	170	187	1387	197	70	197	70	جوانف
	1178	1771	179	073	477	77	118	77	118	جوانف

الفصل الثالث: آفاق نشاطات التسويق الزراعي بالدائرة

يحتوي هذا الفصل على التوقع (التنبؤ) للأوضاع المستقبلية للاركان الاساسية التي يعتمد عليها التسويق الزراعي أو بمعنى آخر العوامل التي تعتبر محددة لنشاطات التسويق الزراعي .

والتنبؤ أو التوقع بالوضع مستقبلا بصفة عامة انما يعتمد اساسا في قاعدته الاحصائية على حساب الانحدار الخطي أو بمعنى آخر محاولة الحصول على وصف كمي لشكل العلاقة بين متغيرين ثم حساب معامل ارتباطهما وذلك باستخدام معادلة رياضية مناسبة تلخص سمات وخصائص شكل الانتشار حيث يتم استخدام هذه المعادلة لاغراض التنبؤ بقيم احد المتغيرات اعتمادا على قيم المتغير الآخر ويرمز للمتغير التابع بالرمز ص والمتغير المستقل بالرمز س وبصفة عامة فان معادلة خط الانحدار هي :-

$$ص = م . س + ج$$

حيث أن:

$$م = \text{معدل التغير أو ميل الخط}$$

$$ج = \text{الجزء المقطوع من محور الصادات}$$

.. مع العلم أن معادلة الميل للخط هي :-

$$م = \frac{أ}{ب}$$

$$\text{حيث أن } أ = \frac{\text{مجم س} \times \text{مجم ص}}{ن}$$

$$ب = \frac{\text{مجم س} \times \text{مجم س} - ٢}{ن}$$

أما جـ (الجزء المقطوع من المحور الصادي) = ص - م س -

ص = متوسط قسم الصادات

س = متوسط قيم السينات

وبتطبيق هذه المعادلة على البنود المختلفة يتضح الاتي:

(١) توقعات المساحات التي ستزرع بالخضر بالدائرة:

من البيانات التالية المعروضة في جدول رقم (١١) يمكن التوصل الى المساحة التي ستزرع بمحاصيل الخضر بالدائرة:

من البيانات التالية المعروضة في جدول رقم (١١) يمكن التوصل الى المساحة التي ستزرع بمحاصيل الخضر بالدائرة :

السنة	س	ص	س × ص	س
١٩٨٦/٨٥	١	٣٨٤٦٤	٣٨٤٦٤	١
١٩٨٧/٨٦	٢	٣٨٠٢٦	٧٦٠٥٢	٤
١٩٨٨/٨٧	٣	٣٥٦٢٧	١٠٦٨٨١	٩
١٩٨٩/٨٨	٤	٣٥٦٦٧	١٤٢٨٦٨	١٦
١٩٩٠/٨٩	٥	٤٢٢٠٧	٢١١٠٣٥	٢٥
—	١٥	١٩٠٢٩١	٥٧٦٣٠٤	٥٥

المصدر : تم الحصول على البيانات السابقة من الجدول رقم (٨)

تم حساب معامل الارتباط للحصول على وصف كمي لشكل العلاقة أو معرفة خصائص شكل الانتشار باستخدام المعادلة

$$ص = م س + جـ$$

$$حيث م = ميل الخط$$

$$جـ = الجزء المقطوع من محور الصادات$$

ومعادلة الميل هي

$$م = \frac{أ}{ب}$$

حيث:

$$أ = \text{مجموع مس ص} - \frac{\text{مجموع مس} \times \text{مجموع ص}}{ن}$$

$$ب = \text{مجموع مس} - \frac{\text{مجموع (س)} \times 2}{ن}$$

$$ج = \bar{ص} - \bar{م} \bar{س}$$

$$\bar{ص} = \text{متوسط قيم المساحة (الصادات)}$$

$$\bar{س} = \text{متوسط قيم السينات}$$

المعادلة ستكون $ص = م س + ج$ (معادلة حساب التنبؤ)
وبالتعويض في المعادلة نجد أن

$$أ = 576300 = \frac{190291 \times 15}{5} = 5426$$

$$ب = 55 = \frac{2(15)}{5} = 10$$

$$م = 542,6 = \frac{5426}{10}$$

$$\bar{ص} = \frac{190291}{5} = 38058,2$$

$$\bar{س} = \frac{15}{5} = 3$$

$$ج = 36430,4 = 3 \times 542,6 - 38058,2$$

معادلة انحدار المساحة على السنوات هي:-

$$\hat{ص} = 542,6 س + 36430,4$$

المساحة المتوقع زراعتها بالخضر عام ١٩٩١/٩٠ هي السنة التي ترتيبها (٦)

$$ص = ٦ \times ٥٤٢,٦ + ٣٦٤٣٠,٤$$

$$= ٣٢٥٥,٦ + ٣٦٤٣٠,٤ = ٣٩٦٨٦ \text{ دونم}$$

المساحة المتوقع زراعتها بالخضر عام ١٩٩٩/٢٠٠٠ هي:

$$ص = ١٤ \times ٥٤٢,٦ + ٣٦٤٣٠,٤$$

$$= ٧٥٩٦,٤ + ٣٦٤٣٠,٤ = ٤٤٠٢٦,٨ \text{ دونم}$$

ويعنى هذا أن المساحة التي ستخصص لزراعة محاصيل الخضر في عام ١٩٩٩/٢٠٠٠ هي ٤٤٠٢٧ دونم تقريبا وهذا ما يستدعي فتح اسواق جديدة لاستيعاب منتج هذه المساحة

(٢) توقع الكميات التي ستورد مستقبلا:

وذلك من واقع تطور الكميات المورد حسب مدة السلسلة الزمنية الموضحة بالجدول رقم (١٢)

السنة	س	ص	س × ص	س
٨٦/٨٥	١	٧٤٢٤٨	٧٤٢٤٨	١
١٩٨٧/٨٦	٢	٦١٣٢٠	١٢٢٦٤١	٤
١٩٨٨/٨٧	٣	٦٥٠٢٨,٣	١٩٥٠٨٤,٩	٩
١٩٨٩/٨٨	٤	١٠٤٠٢٨	٤١٦١١٢	٦
١٩٩٠/٨٩	٥	١٣٠٢٧٨,٧	٦٥١٣٩٣,٥	٢٥
المجموع	١٥	٣٤٤٩٠٢	١٤٥٩٤٧٩,٤	٥٥

المصدر: تم الحصول على البيانات لهذا الجدول من بيانات الجدول رقم (٥).

$$104768,9 = \frac{434903,0 \times 10}{0} - 1409479,4 = \text{أ}$$

$$10 = \frac{2(10)}{0} - 55 = \text{ب}$$

$$1047689 = \text{م}$$

$$87980,7 = \text{ص}$$

$$3 = \text{س}$$

$$40000,03 = 46430,67 - 87980,7 = \text{ج}$$

معادلة انحدار الكمية على السنوات هي:

$$\text{ص} = 10476,89 \text{ س} + 40000,03$$

الكمية المتوقع توريدها سنة 1991/90 هي

$$\text{ص} = 10476,89 \times 6 + 40000,03 = 133411,37 \text{ طن}$$

الكمية المتوقع توريدها في عام 2000/1999 هي:

$$\text{ص} = 10476,89 \times 14 + 40000,03$$

$$= 257226,49 \text{ طن}$$

وهذه النتيجة منطقة نظرا لتزايد المساحة وتزايد الانتاجية.

واذا لم يكن هناك زيادة في القنوات التوزيعية فان هذا سوف ينعكس في شكل

زيادة في كمية التالف

(3) توقع قيمة الكميات التالفة الكلية:

يمكن التنبؤ بقيمة الكميات التالفة الكلية من بيانات جدول رقم (13)

السنة	س	ص	س × ص	س ^٢
٨٦/٨٥	١	٦٠٥٤٢	٦٠٥٤٢	١
١٩٨٧/٨٦	٢	٤٠٣٦٤	٨٠٧٢٨	٤
١٩٨٨/٨٧	٣	٤٧٣٩١	١٤٢١٧٣	٩
١٩٨٩/٨٨	٤	٧٦٦٥٨	٣٠٦٣٢	١٦
١٩٩٠/٨٩	٥	١٣٠٦٩٧	٦٥٣٤٨٥	٢٥
المجموع	١٥	٣٥٥٦٥٢	١٢٤٢٥٦٠	٥٥

المصدر : تم الحصول على بيانات هذا الجدول من بيانات جدول رقم (٦)

$$أ = ١٧٦٦٠,٤$$

$$ب = ١٠$$

$$م = ١٧٦٦٠,٤$$

$$ص = ٧١١٣٠,٤$$

$$س = ٣$$

$$ج = ١٨١٤٩,٢$$

معادلة انحدار قيمة التالف الكلي

$$ص = ١٧٦٦٠,٤ س + ١٨١٤٩,٢$$

قيمة التالف الكلي المتوقع عام ١٩٩١/٩٠

$$ص = ١٢٤١١١,٦ \text{ الف درهم}$$

قيمة التالف الكلي المتوقع عام ٢٠٠٠/١٩٩٩ هي

$$ص = ٢٦٥٣٩٤,٨ \text{ الف درهم}$$

وذلك في ظل الظروف المماثلة للظروف الحالية اما اذا تغير احد العوامل فانه

بالتأكيد يختلف هذا الرقم وهذا الكلام ينطبق تماما على قيمة التالف الكلي المتوقع عام
١٩٩١/٩٠

(٤) توقع الكميات المطلوبة:

ويمكن حسابها من واقع بيانات جدول رقم ١٤ وكما يلي:-

السنة	س	ص	س × ص	س ٢
٨٦/٨٥	١	٣١٤٧٥,٢	٣١٤٧٥,٢	١
١٩٨٧/٨٦	٢	٢٩١٢٢,٣	٥٨٢٤٤,٦	٤
١٩٨٨/٨٧	٣	٢٩٨٤١,٣	٨٩٥٢٣,٩	٩
١٩٨٩/٨٨	٤	٤٩٨٢٣	١٩٩٢٣٢	١٦
١٩٩٠/٨٩	٥	٤٧٠٠٠,٩	٢٣٥٠٠٤	٢٥
	١٥	١٨٧٢٧٢,٧	٦١٣٥٨٠,٢	٥٥

المصدر محسوبة من بيانات جدول رقم (٥)

$$أ = ٥١٧٦٢,١$$

$$ب = ١٠$$

$$م = ٥١٧٦,٢١$$

$$ص = ٣٧٤٥٤,٥٤$$

$$س = ٣$$

$$ج = ٢١٩٢٥,٩١$$

معادلة انحدار الكمية المطلوبة هي:

$$ص = ٥١٧٦,٢١ س + ٢١٩٢٥,٩١$$

الكمية المتوقع طلبها عام ١٩٩١/٩٠ هي
ص = ٥٢٩٨٣,١٧ طن
الكمية المتوقع طلبها عام ٢٠٠٠/٩٩ هي
ص = ٩٤٣٩٢,٨٥ طن
أي حوالي = ٩٤,٤ الف طن

وهذه الكمية قليلة جدا اذا ما قورنت بالكمية المورد وعلية سوف تزيد كمية التالف كما سبق وان لاحظنا من زيادة قيمة التالف المتوقع.

وعليه لابد من اعادة النظر في القنوات التوزيعية. هذا بالاضافة الى تنوع الانتاج والتركيز على الانواع المطلوبة. والتي لاينتج عنها تالف أو على الاقل تنخفض فيها نسبة التالف لاقل نسبة ممكنة.

* الاستنتاجات والتوصيات:

(١) الاستنتاجات:

- من المعلوم ان التسويق الزراعي من أعقد الأنشطة الإقتصادية الزراعية، وذلك لانه لايشمل فقط العمليات المتعلقة بالتبادل أو نقل ملكية السلعة بل يشمل أنشطة اخرى رئيسية مثل التخطيط للانتاج - التحويل - التخزين... الخ، اضافة الى عمليات الترويج والاعلان وبحوث التسويق. ومعنى هذا انه من النشاطات الصعبة والتي يدخل فيها متغيرات كثيرة.

- ويمارس النشاط الزراعي في مساحة إجمالية قدرها ١٤٣٩٧٨ دونم منها مساحة منزرعة ٩٨٥٠٣ دونم منها محاصيل خضر تتراوح في معظم السنوات ما بين ٣٦-٣٥ الف دونم سنويا (مساحة محصوليه) اما باقي المساحة منزرعة بالاعلاف وعلى الاخص حشيشة الرودس.

- كما نستنتج ان اعداد المزارع وبالتالي المساحة المنزرعة تتطور بمعدلات عالية حيث بلغت في عام ١٩٩٠/٨٩ مقارنة بعام ١٩٧١ بالنسبة لاعداد المزارع ٩٤١,٤٪ كما مثلت ٨٢٤٪ بالنسبة لمساحته الاجمالية.

- وعلى هذا الاساس تطورت تبعا لذلك الكميات المورده للتسويق الزراعي تطورا كبيرا وصل الى ١٧٤٪ في عام ١٩٩٠/٨٩ مقارنة بعام ١٩٨٦/٨٥ .

وهذا بدوره ادى الى زيادة عدد مراكز الاستلام الى عشرة مراكز وكذلك فروع البيع منتشرة في - مدينتي العين وابوظبي الى ١٤ فرع وينعكس ذلك بالتالي في شكل زيادة كمية التالف الاجمالي هذا ونستنتج ايضا من النشاط التسويقي الجاري انه يغيب عنه كثير من العمليات مثل عمليات الفرز والتدريج وليس هذا فحسب بل ان الالات والمعدات التي تقوم بهذه العمليات غير موجودة اصلا .

كما يغيب ايضا جانب هام يعتمد عليه السياسة البيعية اعتمادا كبيرا وهو جانب الدعاية والاعلان والترويج حيث يسميه البعض البيع الاجباري .

- من النتائج التي يمكن التوصل اليها هو غياب الكوادر التسويقية والمدربة أو انعدامها مما يفقد الكثير من العمليات التوزيعية .

كما أن عملية التسعير سواء للاستلام أو البيع تتم بطريقة غير علمية بالمرّة ولعلاقة لها باسعار تكلفة الانتاج . . . الخ .

- نستنتج كذلك ان نسبة التالف للمورد في تزايد مستمر وخاصة اذا ما اضيفت للتالف المنظور - التالف غير المنظور وهذا يرجع الى زيادة الكمية المورده وضيق واختناق القنوات التوزيعية

- ومن مقارنة الكميات التالفة مع اخذ المساحة لكل محصول في نظر الاعتبار نجد أن هناك محاصيل ترتفع فيها نسبة التالف وفي نفس الوقت تشكل هذه المحاصيل اهمية نسبية كبيرة سواء في المساحة المنزرعة من كل محصول أو في حجم المنتج مثل الملفوف والباذنجان والزهرة . . . الخ اضافة الى بعض المحاصيل وخاصة الورقيات مثل السبانخ والسلق . . . الخ

- وباجراء عمليات التنبؤ لبعض الجوانب الرئيسية نجد الاتي :-
أ - المساحة التي تزرع الآن بالخضر فقط تتراوح ما بين ٣٥-٣٦ الف دونم سنويا كمساحة محصوليه ويتوقع أن تصل في عام ٢٠٠٠/٩٩ الى ٤٤ الف دونم تقريبا مما

يجعلها تزيد ١٠ الاف دونم - أي سوف يزيد المنتج في حدود الثلث تقريبا - اذا لم تزد الانتاجية لوحدة المساحة مع أن - حجم الطلب المتوقع لا يصل الى هذا المعدل كما سنرى فيما بعد. وهذا سوف ينعكس في صورة زيادة التالف.

ب - توقع الكمية التي ستورد مستقبلا:

تبلغ الكمية المورد حاليًا من مختلف المحاصيل حوالي ١٣٠ الف طن (مائة وثلاثون الف طن لاغير.) وينطبق معادلة الاتجاه وجد ان ان هذه الكمية سوف ترتفع في عام ٢٠٠٠/٩٩ الى ٢٥٧ الف طن اي تتضاعف الكمية المورد تقريبا بزيادة المساحة المحصولية بواقع الثلث. فاذا لم توجد منافذ للتوزيع فسوف يشكل التالف نسبة كبيرة جدا بالنسبة للكمية المورد.

ج - توقيع قيمة الكميات التالفة مستقبلا:

ينطبق معادلة الاتجاه لحساب قيمة الكميات التالفة في عام ٢٠٠٠/٩٩ وجد انها ستصل الى ٢٦٥ مليون درهم بينما في هذا العام ١٩٩٠/٨٩ نجد انها تبلغ حوالي ١٣٠ مليون درهم أي ستضاعف ايضا قيمة التالف.

د - توقع الكمية المطلوبة مستقبلا:

تبلغ الكمية المطلوبة عام ١٩٩٠/٨٩ حوالي ٤٧ الف طن بينما سوف تبلغ في عام ٢٠٠٠/٩٩ حوالي ٩٤ الف طن ولو دققنا النظر لوجدنا ان الكمية المورد في عام ١٩٩٠/٨٩ حوالي ١٣٠ الف طن وزع منها ٤٧ الف طن لجميع منافذ التوزيع اي حوّل للتالف حوالي ٨٣ الف طن اي بنسبة حوالي ٦٤٪.

أما في عام ٢٠٠٠/٩٩ فان الكمية المورد ٢٥٧ الف طن وسيوزع منها حوالي ٩٤ الف طن اي ان التالف سيكون حوالي ١٦٣ الف طن اي بنسبة حوالي ٦٤٪ ومع تساوي النسبتين الا أن الكمية تختلف فيها بينها لحد كبير. وهذه مشكلة كبيرة ولا بد لها من حل.

حقيقة أنّ التالف يحول جزء منه الى مصنع السهاد العضوي وما من شك في أن تكلفة الانتاج كبيرة جدا فلو تم حساب تكلفة انتاج السهاد العضوي ومردوداته فنجد ان الامر يتخطاه بكثير الا أن للزراعة في منطقة العين اهداف اخرى هي العمل على

استقرار البدو ونشر الخضرة في ربوع المنطقة مع تنوع مصادر الدخل... الخ وفعلا تحققت جوانب كثيرة من هذه الاتجاهات.

٢- التوصيات:

في ظل ما اجري من تحليلات مختلفة لكثير من البنود في هذه الدراسة فان الدراسة توصي بالاتي:

* اعادة النظر في الهيكل التنظيمي وذلك بادخال حلقات اخرى داخل هذا الهيكل مثل اجراء عمليات الفرز والتدريج واعادة التعبئة في مراكز الاستلام ولا يتم الاعتماد على تعبئة المزارع (تعبئة الحقل) هذا بالاضافة الى ادخال وحدات خاصة بالدعاية والاعلان والترويج حيث انها تزيد من كفاءة العملية التوزيعية سواء بازياد الموزع في القنوات الموجودة أو فتح قنوات توزيعية جديدة. وهذا سوف يزيد من حجم الكميات الموزعة وتقليل الكميات التالفة بالتالي حيث يسمى البعض عمليات الترويج بانها البيع الاجباري.

* اعادة النظر في الهيكل الاداري: وذلك بتطعيم الكادر الموجود بذوي الخبرة في عمليات التسويق ككل - حيث ان الكادر الموجود تنقصه كثيرا من الجوانب الفنية وخاصة في دراسة رغبات المستهلكين والذوق الاستهلاكي والدراسات السوقية والتسويقية، بالاضافة الى دراسات الانتاج للسوق وتكلفة الانتاج وكيفية العمل على فتح اسواق جديدة... الخ.

* العمل على زيادة طاقة الخزن بتوفير المخازن اللازمة والتي تستوعب مزيدا من الانتاج للعمل على حفظ المنتجات الزراعية واستخدامها وقت الحاجة او الاحتفاظ بها اطول فترة زمنية حتى تؤمن لها الاسواق التي تستوعبها أو المحافظة على حجم المعروض منها مع دعم هذه المخازن بالمختصين حيث لكل نوع وصنف درجات حرارة حفظ معينة مع نسب رطوبة محددة.

* تأمين وتحسين عمليات النقل والتوزيع وزيادة كفاءة وفي سيارات مبردة.

* اعادة النظر في نظام التسعير المتبع حيث ان عملية التسعير الحالية لاتعتمد كثيرا على الاصول العلمية لتحديد سعر السلعة مثل تكاليف الانتاج، التفاعل التلقائي بين قوى العرض والطلب... الخ.

ولذلك لابد من دراسة عملية التسعير ودراسة مستفيضة قائمة بذاتها وبراغى فيها

ما يلي :-

١) الاعتماد على الاصول العلمية في التسعير.
٢) زيادة اسعار استلام المحاصيل المطلوبة أو التي يمكن توزيعها كعملية تحفيز لترغيب المنتج في زراعتها.

٣) خفض اسعار استلام السلع التي ينتج عنها كميات كبيرة من التالف.

* وهناك مجموعة من المقترحات والتوصيات وكلها تعمل على خفض وتراجع نسبة التالف من المنتجات الزراعية المورده منها:

* وضع خطة انتاجية والالتزام بها بحيث يتم التركيز على مساحات المحاصيل التي تقابل طلبا - معيناً وخفض مساحة المحاصيل التي ترتفع بها نسبة التالف. ومن جهة اخرى فاننا نعمل على المحافظة على الموارد المائية المتاحة وعدم استنزافها.

* تحديد المساحات التي تزرع لدى كل منتج.

* اعادة النظر في عملية التسعير كما ذكر سابقا.

* اغلاق منافذ الاستيراد في وجه السلع التي تتوفر مثيلاتها أو بدائلها، ولا يتم هذا الاعلان الا في ظل دراسات معينة لتحديد حجم الطلب الكلي، حتى يكون قرار المنع هذا اما جزئيا أو كلياً ولمدة محددة.

* العمل على تحسين مواصفات السلع وتعبئتها بطريقة جذابة للمستهلك وحسب ذوقه الاستهلاكي وفي عبوات مناسبة لقدرته الشرائية وذلك بعد فرزها وتدرجها حتى نضمن طلباً مستمراً ومتزايداً على هذه السلع.

* البحث عن اسواق خارجية لتصدير الفائض بدلاً من اتلافه حتى ولو كان في اول الامر بدون هامش ربح.

* الاهتمام بالثروة الحيوانية بزراعة مساحات الاعلاف تحل محل جزء من مساحة المحاصيل التي يرتفع بها التالف.

* فتح اسواق محلية مثل فتح فرع للدائرة في سوق الحميرية في دبي وكذلك في باقي الامارات الشمالية - حيث ان انتاج الدائرة مرغوب لديهم في هذه المناطق.

* دراسة امكانية تعويض المزارع عن جزء من مساحة مزرعته بدلاً من زراعتها وذلك لتقليل التالف والحفاظ على الموارد المائية انطلاقاً من مقولة رئيس الدولة سمو الشيخ زايد بن سلطان ال نهيان (حفظه الله).

«ان قطرة مياه في الصحراء تساوي نبضة حياة».

«المراجع»

- ١) دكتور/ مصطفى زهير التسويق وادارة المبيعات
دار النهضة العربية بيروت ١٩٨٤
- ٢) دكتور/ صلاح الشنواني الادارة التسويقية الحديثة
مؤسسة شباب الجامعة اسكندرية ١٩٨٦
- ٣) دكتور/ سمير محمد يوسف التسويق نظرة اقتصادية
مؤسسة شباب الجامعة اسكندرية ١٩٨٠
- ٤) دكتور/ محمد سعيد عبدالفتاح التسويق
دار النهضة العربية / بيروت ١٩٨٣
- ٥) دكتور/ محمد الأشرم ادارة المزارع
مديرية الكتب والمطبوعات
الجامعة - مصر ١٩٨٧
- ٦) دكتور/ لطفي محمد موسى توقعات الطلب على محصول القمح
بحث منشور مجلة تنمية الريف ١٩٨٢
- ٧) دكتور/ لطفي محمد موسى مشاكل التنمية الزراعية بامارة
ابوظبي .
الاقتصادية والبيئية للتنمية / جامعة
الامارات / ١٩٩٠
- ٨) عماد النجفي توقعات الطلب على المحاصيل
الرئيسية بالعراق .
رسالة ماجستير اشرف دكتور/ لطفي
محمد موسى / جامعة الموصل ١٩٨٠
- ٩) دائرة الزراعة والانتاج الحيواني قسم الاحصاء الزراعي بالعين
سلسلة النشرات الاحصائية السنوية
١٩٧١-٨٩ / ١٩٩٠ امانة ابوظبي
الامارات العربية المتحدة ١٩٩١
- ١٠) وزارة الزراعة والثروة السمكية النشرة الاحصائية السنوية
الامارات العربية المتحدة ١٩٩٠
١٩٨٧/٨٦

الدكتور/ محمود السيد النافعي

نحو منهج محاسبي متكامل

للمخصصات الغنية في شركات التأمين

مع دراسة مقارنة

المقدمة

المنهج في اللغة هو الطريق الواضح، والمنهج المحاسبي يشتمل على عدة مراحل متتابعة تتعلق الأولى منها بالمصطلحات المستخدمة من حيث ضرورة تحديد وضبط المضامين التي نعنيها من وراء هذه المصطلحات. وترتبط المرحلة الثانية بأساليب القياس المحاسبي والذي يجب أن تتوفر فيها عناصر الموضوعية والثقة والقابلية للمقارنة، وتختص المرحلة الثالثة بالتوصيل والافصاح والتفسير للمعلومات التي تم قياسها، وذلك من خلال القوائم المالية التي تعد لهذا الغرض، بحيث تحقق القابلية للفهم والقابلية للتحقق والفائدة المعلقة عليها من جانب المستخدمين لهذه المعلومات.

والمراحل السابقة يجب أن تكون واضحة ومتكاملة ومتعارف عليها بين المحاسبين في أي مجال. والافتراض الذي يستند عليه هذا البحث هو أن المنهج المحاسبي المطبق في شركات التأمين، خاصة فيما يتعلق بالمخصصات الفنية التي تكونها هذه الشركات لمقابلة مظاهر الذاتية الخاصة للنشاط بها، يفتقد عنصر التكافل المفترض في هذا المجال، في المراحل الثلاث السابقة.

والافتراض السابق يستلزم الإثبات عن طريق التحليل العلمي للواقع المطبق ثم عرض لمقومات منهج مقترح يحقق التكامل المفترض في هذا المجال.

وإذا فحصنا المرحلة الأولى والمتعلقة بتحديد وضبط مضامين المصطلحات المستخدمة نجد أنه من المعروف أن المخصصات والاحتياطيات هي نتاج تطبيق التحفظ Conservatism في القياس المحاسبي، وهذا التحفظ يعبر عنه بأنه:

Unquestionably, conservatism holds an extremely important place in the ethos of accountants. Indeed, it has even been called the dominant principle of accounting.(1)

(1) Harry I. Wolk, Tere R. Francis Michael, G. Tearney, Accounting Theory, A conceptual & Institutional Approach, Second Edition, PWS-KNT Publishing co., Boston, U.S.A., b.130

والمخصص Provision يمثل عبئاً على الإيراد لمقابلة خسائر أو التزامات مؤكدة الحدوث ويصعب تحديدها بقيمتها بدقة وقت إعداد القوائم المالية، أما الاحتياطي Reserve فيمثل عبئاً على الأرباح أو اقتطاعاً منها لمقابلة خسائر أو التزامات أو أحداث محتملة الحدوث أو لتدعيم المركز المالي للوحدة محل القياس، بمعنى أن تكوين المخصص لا يتوقف على نتيجة النشاط من ربح أو خسارة؛ بينما الاحتياطي مرتبط بتحقيق أرباح من النشاط.

وعلى ذلك فإن المخصص يترك أثراً على نتائج النشاط، بينما الاحتياطي لا أثر له على تلك النتائج إلا عند توزيع الأرباح. وهذا التأثير المختلف لكل من المخصص والاحتياطي يستدعي حرص المحاسب على التمييز بينها.

وعند التحليل لطبيعة المخصصات والاحتياطيات الفنية في شركات التأمين بصفة عامة؛ وفي دولة الإمارات العربية المتحدة بصفة خاصة وجد الباحث الظواهر التالية:

- اختلاف مضمون كل من المخصص والاحتياطي بين رجال التأمين والمحاسبين.
- اختلاف مضمون كل من المخصص والاحتياطي فيما بين شركات التأمين.
- اختلاف عدد ونوع المخصصات والاحتياطيات فيما بين شركات التأمين.

وعن مرحلة القياس المحاسبي وجد الباحث تعدداً في أساليب تحديد قيمة المخصص والاحتياطي؛ واختلاف القيمة من أسلوب لآخر؛ وحرية الشركة في اختيار ماتراه منها؛ مما يفقد القياس المحاسبي عناصر الموضوعية والثقة والقابلية للمقارنة.

وفما يتعلق بمرحلة التوصيل والافصاح المحاسبي نجد أن الطرق والأساليب المستخدمة ينقصها القابلية للفهم والافصاح الكافي وبالتالي نقص المنفعة النسبية المعلقة عليها من جانب المستخدمين لها.

ولما كانت المخصصات الفنية في شركات التأمين ذات قيمة ملموسة ومن ثم لها تأثير مباشر على دلالة القوائم المالية بها؛ فإن استمرار الظواهر السابقة المرتبطة بتكوين تلك المخصصات يترك أثراً سلبياً على دلالة القوائم المالية التي تعدها هذه الشركات.

وبناءً على ماتقدم فان هدف هذا البحث يتحدد في عنصرين هما: توثيق صحة الافتراض الاساسي الذي يستند اليه؛ ثم تقديم مقومات لمنهج محاسبي مقترح في هذا المجال يحقق للمعلومات المحاسبية خصائص الجودة المفترضة في المعلومات الناتجة عنه.

وتحقيقاً للهدف السابق من البحث تم تقسيمه الى فرعين كما يلي:

- الأول: تحليل للمنهج المحاسبي المطبق للمخصصات الفنية في شركات التأمين.
- الثاني: مقومات المنهج المحاسبي المقترح.

الفرع الأول تحليل للمنهج المحاسبي المطبق للمخصصات الفنية في شركات التأمين

يمكن تناول هذا التحليل من خلال تبيان مظاهر عدم التكامل وأثارها وأسبابها فيما يلي:

أولاً: مظاهر عدم التكامل في المنهج المطبق:

تشير آخر الاحصائيات في مجال التأمين في دولة الامارات العربية المتحدة الى وجود ٦٩ منشأة تأمين وطنية و٣٠ منشأة عربية و٥٣ منشأة أجنبية، أي ١٥٢ منشأة منها ١٨ مركزاً رئيسياً و٤٥ فرعاً محلياً و٦٠ فرعاً أجنبياً و٦ بدون فروع و٢٣ وكالة^(٢)؛ بهذا الحجم فان سوق التأمين في دولة الامارات العربية المتحدة يمثل ثاني أكبر أسواق التأمين بدول مجلس التعاون الخليجي من حيث حجم أقساط التأمين المحققة^(٣).

وباستعراض القوائم المالية المنشورة^(٤) لأكبر شركة تأمين في كل من دولة الامارات العربية المتحدة (شركة ابوظبي الوطنية للتأمين)، ودولة قطر (شركة قطر للتأمين)،

(٢) مجلة التجارة، عدد خاص عن قطاع التأمين، غرفة تجارة وصناعة الشارقة العدد ٣ لسنة ١٩٩٠م ص ٣٤.

(٣) ندوة «دور الاتحادات المهنية في التنمية الاقتصادية» ٦،٥ نوفمبر ١٩٩٠ مركز البحوث الادارية والمالية والاقتصادية، جامعة الامارات العربية المتحدة ص ٢.

(٤) التقرير السنوي الخامس عشر والسادس عشر والسابع عشر للسنوات ١٩٨٧، ١٩٨٨، ١٩٨٩ لشركة ابوظبي الوطنية للتأمين، والتقرير السنوي لعام ١٩٨٩ لشركة قطر للتأمين، والتقرير السنوي لعامي ١٩٨٨، ١٩٨٩ لشركة مصر للتأمين.

وجمهورية مصر العربية (شركة مصر للتأمين) حتى عام ١٩٨٩ تبين المظاهر التالية مرتبطة بمراحل المنهج المحاسبي .

(أ) مرحلة تحديد وضبط مضامين المصطلحات المستخدمة :

١ - اختلاف مضمون كل من المخصص والاحتياطي فيما بين شركات التأمين :
فيما يلي أهم مظاهر هذا الاختلاف :

المسمى	الشركة	أبوظبي الوطنية للتأمين	قطر للتأمين	مصر للتأمين
الأول		احتياطي أخطار سارية	أقساط غير مكتسبة	مخصص الأخطار السارية
الثاني		احتياطي فني إضافي	احتياطي فني	مخصص إضافي
الثالث		مخصص تعويضات تحت السداد	مخصص تعويضات تحت السداد	مخصص تعويضات تحت التسوية
الرابع		لا يوجد	لا يوجد	مخصص تقلبات معدلات خسائر
الخامس		لا يوجد	لا يوجد	مخصص أقساط تحت التحصيل

من خلال الجدول الموضح يتبين عدم الاتفاق بين شركات التأمين حول ضبط وتحديد المضامين للمخصصات والاحتياطيات الفنية في مجال التأمينات العامة . واستمرار مثل هذا الامر يقلل من عنصر التكامل في المنهج المحاسبي .
وإذا أنعمنا النظر نجد أن مخصص التعويضات تحت التسوية يختلف في مضمونه عن مخصص التعويضات تحت السداد رغم استخدامهما بمعنى واحد . ولم يقتصر هذا الاختلاف بين الشركات فقط بل أن المشروع في دولة الامارات العربية المتحدة أوضح في المادة ٥٠ من القانون ٩ لسنة ١٩٨٤ واحتياطي التعهدات القائمة والاحتياطي الخاص بالخسائر التي لم تتم تسويتها عن كل فرع من فروع التأمين على حدة .

٢ - اختلاف مضمون كل من المخصص والاحتياطي بين المحاسبين ورجال التأمين:

لعل الاختلاف في العنصر السابق يكون نتيجة لعدم الاتفاق بين المحاسبين ورجال التأمين على مضمون واحد لعناصر الإيرادات والمصروفات ومنها المخصصات بالإضافة الى الاحتياطيات. ويعزو البعض ذلك الى أن «الحسابات المالية يتم اعدادها طبقاً للأسس القانونية وطبقاً لقواعد مهنية يراعي فيها الحيطة والحذر من جانب هيئات الاشراف والرقابة التي يهتما بصفة أساسية متانة المركز المالي لهيئات التأمين وقدرتها على سداد التزاماتها قبل حملة الوثائق، بينما الحسابات الفنية لايلزم أن تأخذ بهذه القواعد القانونية ولا تسير في اتجاه الحيطة والحذر ولكنها تقوم على الاسس الفنية والعلمية السليمة بصرف النظر عما تتطلبه التشريعات المختلفة»^(٥).

وكان من نتيجة ذلك اختلاف مضمون المخصص والاحتياطي بين المحاسبين ورجال التأمين؛ من ذلك:

المحاسبون	رجال التأمين	المسمى
مخصص عمليات التأمين	الاحتياطي الرياضي؛ المال الاحتياطي	الاول
مخصص الاقساط	احتياطي التأمينات السارية/ غير المنتهية	الثاني
مخصص تعويضات تحت السداد/التسوية	احتياطي تعويضات تحت التسوية	الثالث

وحقيقة الأمر أنه يصعب القول بوجود احتياطيات فنية تحمل على حسابات النتيجة فكل ماتحمل به حسابات النتيجة هو من قبيل المخصصات فحسب.

(ب) مرحلة القياس المحاسبي:

بصفة عامة يمكن القول بأن قيمة المخصصات التي تحسب بالطرق التقديرية

(٥) دكتور عادل عز، بحوث في التأمين، دار النهضة العربية، ١٩٦٩، ص ١٧٣.

المعتمدة على الحيلة والحذر تكون أكبر من قيمة تلك المخصصات المحسوبة بالطرق الفنية في مجال التأمين. وتعدد أساليب تحديد القيمة سواء الفنية أو المحاسبية يعطي نتائج مختلفة في كل حالة، وهنا يظهر تساؤل أساسي: بأي الطرق يتم تحديد القيمة؟ وما أهمية الاستمرار في ذلك من سنة لأخرى.

وتأتي أهمية هذا التساؤل من وجود مجموعة من الطرق الفنية ومجموعة من الطرق الحكمية لتحديد قيمة المخصصات الفنية. ومن الطرق الحكمية في تحديد قيمة مخصص الأخطار السارية ما يكون متمثلاً في تحديد نسبة ثابتة جامدة لا صلة بها بالقدرة الحقيقية له مما يظهره مبالغاً فيه أو أقل من اللازم أو تحديد حد أدنى لقيمة المخصص الواجب تكوينه من عقود التأمين السارية. ومن الشركات ما يقوم بحساب القيمة على القسط

التجاري والتي ما تنص عليه القوانين، ومنها ما يقوم بحساب القيمة على أساس القسط الصافي؛ على الرغم من أن معظم المصروفات المحصلة مع القسط تخص السنة الأولى؛ وهذا معناه حساب المخصص على المصروفات أيضاً مما يزيد من المخصص الاجمالي.

ومن الأمثلة على تعدد مجموعة الطرق الفنية في تحديد قيمة مخصص الأقساط في مجال التأمينات العامة على ما يلي: (٦)

(١) الطريقة الفردية أو الدقيقة:

مؤداها حساب قيمة المخصص لكل وثيقة تأمين منفردة حسب نصوصها وتوقيت سداد القسط بها؛ وتكون قيمة المخصص ممثلة لاجمالي القيمة للوثائق السارية. وقبل انتشار استخدام الحاسوب كانت هذه الطريقة غير عملية رغم دقتها خاصة في الشركات ذات الأعداد الكبيرة من الوثائق، لكنه - في رأبي - بعد استخدام الوسائل الالكترونية في تنفيذ النظام المحاسبي وغيره، فإن حساب قيمة المخصص يصبح أمراً يمكننا وسهلاً.

(٦) يراجع في ذلك.

- دكتور عادل عبد الحميد عز، مرجع سابق، ص ١٢٤ - ١٣٣
- دكتور شوقي سيف النصر، مذكرات في محاسبة منشآت التأمين، كلية التجارة جامعة القاهرة، قسم التأمين ١٩٧٩، ص ٩ - ١٦.

(٢) الطريقة الاربعة والعشرينية :

تستند هذه الطريقة الى ما يلي :

- حساب قيمة الاقساط الصافية للوثائق المبرمة في كل شهر من شهور السنة .
- افتراض الانتظام في توزيع وثائق التأمين خلال ايام الشهر .
- افتراض أن جميع الوثائق أبرمت في منتصف كل شهر .
- بناء على ما تقدم يكون المخصص المطلوب للعام القادم للشهر الأول يعادل $\frac{1}{24}$ ($\frac{1}{3}$: ١٢)، والثاني $\frac{3}{24}$ ، والثالث $\frac{5}{24}$ وهكذا من هنا جاءت التسمية السابقة . ووفقا للأساس المتبع في هذه الطريقة ظهرت طرق اخرى متشابهة معها ومع أسلوب الحساب ومختلفة في جزء المدة فقط من ذلك الطرق التالية :

(٣) الطريقة الثمانية :

وفيما يتم تقسيم العام الى اربع فترات متساوية كل منها ٣ شهور، وافترض أن جميع العقود أبرمت في منتصف الفترة، وعلى ذلك نجد أن المخصص في الفترة الاولى ١٢:١,٥ أي ٢٤:٣ (٨:١) والثانية ٢٤:٩ (٨:٣) والثالثة ٢٤:١٥ (٨:٥) والرابعة ٢٤:٢١ (٨:٧). وتكون قيمة المخصص مساوية لمجموع مخصص الأربع فترات السابقة .

(٤) الطريقة الاثني عشرية :

وفيها يتم اعتبار الوثائق المبرمة في كل شهر على حدة مستقلة، ومع افتراض أن وثائق كل شهر قد أبرمت في اليوم الاول منه فيكون المخصص المطلوب لشهر يناير صفرا وفبراير ١٢:١ ومارس ١٢:٢ وابريل ١٢:٣ وهكذا، وتكون قيمة المخصص مساوية لمجموع الاثني عشر شهرا .

والطرق الثلاث الاخيرة يمكن أن يطلق عليها بالطرق الكسرية أو الجزئية .

(٥) الطريقة التقريبية العامة :

تفترض هذه الطريقة الانتظام في ابرام الوثائق على مدار السنة، وفيها يمكن

اعتبار العقود جميعها قد ابرمت في يوم واحد وهو منتصف العام . وتكون قيمة المخصص مساوية لنصف قيمة الاقساط الصافية لجميع الوثائق المبرمة خلال العام ؛ على اعتبار أن نصفها يخص هذا العام والنصف الآخر يخص العام القادم .
واتباع أي طريقة من الطرق السابقة يعطي نتائج مختلفة في كل حالة .
وفي مجال التطبيق العملي نلاحظ ما يلي (٧) :

أ - الاحتياطي الفني الاضافي :

(١) تم تكوينه لتغطية أية تعويضات جوهرية في المستقبل (شركة تأمين ابوظبي)
بينما في شركة الظفرة يتكون على أساس نسبة مئوية من صافي الاقساط المكتتبة لتغطية أية تعويضات جوهرية في المستقبل .

(٢) حسب تقدير الادارة لتغطية أية تعويضات لم يتم اخبار الشركة بها حتى تاريخ الميزانية العمومية (قطر للتأمين) .

(٣) لمقابلة الحسائر التي لم يصعبها الخطر في عقود التأمين طويلة الاجل ؛ وتسم باتجاه صعودي لمعدلات التعويضات بمرور الزمن ، وأن يكون القسط سنوي ثابت موحد (مصر للتأمين) .

ب - مخصص التعويضات تحت السداد أو تحت التسوية (يسمى مخصص الاقساط غير المكتتبة في شركة الظفرة للتأمين ، واحتياطي تعويضات تحت التسوية بشركة الصقر للتأمين) :

(١) تم تكوينه للتعويضات المقدرة تسديدها والناجمة عن حوادث لغاية تاريخ الميزانية بها في ذلك التعويضات التي لم تبلغ عنها الشركة ، وأية فروقات بين التعويضات المقدرة وبين التسديدات الفعلية اللاحقة تؤثر على نفس سنة التسديد (أبوظبي) .

(٢) يتم تكوينه للتعويضات المقدرة وتدرج الفروقات بين مخصص التعويضات والتعويضات التي تسدد فعلا في حساب ارباح وخسائر السنوات التالية (قطر للتأمين) .

(٧) يراجع في ذلك :

- التقارير السنوية للشركات الثالث محل الدراسة .

٣) لمقابلة التعويضات عن الاحداث الفعلية في تاريخ السنة المالية والتي لم يتم بعد الانتهاء من تحديد قيمتها، والاحداث الفعلية والتي لم يتم الابلاغ عنها من قبل اصحابها (مصر للتأمين).

٤) تم أخذ احتياطي كامل التعويضات المعلنة للشركة بتاريخ الميزانية العمومية ويظهر هنا الاحتياطي بعد خصم حصة اعادة التأمين (الصقر للتأمين).

ج - مخصص (الاحتياطي) الاخطار السارية:

١) يمثل النسبة المقدرة من الاقساط المكتتبة. والتي تخص فترات تأمين لاحقة لتاريخ الميزانية؛ وذلك بعد خصم حصة معيدي التأمين وبالنسب الموضحة (ابوظبي).

٢) الاقساط غير المكتتبة. وهي نسبة من الاقساط التي تتجاوز مدة سريانها السنة المالية التي اكتب فيها. ولم توضح النسب (قطر للتأمين).

٣) يقابل القيمة غير المكتتبة من الاقساط في تاريخ الميزانية، ويتحدد بنسبة ثابتة حسب نوع التأمين (مصر).

٤) احتياطي أخطار غير منتهية حسب بنسبة ٢٥٪ للتأمين البري والبحري والجوي، ٤٠٪ من التأمينات الاخرى، وذلك من قيمة أقساط بعد خصم حصة اعادة التأمين (شركة الصقر للتأمين).

د - مخصص تقلبات معدلات الخسائر:

لم يرد إلا في شركة مصر للتأمين تطبيقا لنص المادة (٣٨) من القانون رقم ١٠ لسنة ١٩٨١ في مصر. وهذا المخصص يعبر عن العلاقة بين قيمة التعويضات المدفوعة خلال فترة مع قيمة الاقساط المحصلة خلال نفس الفترة. وكان سابقا يطلق عليه «احتياطي الطوارئ».

(ج) - مرحلة التوصيل والافصاح المحاسبي عن المخصصات

والاحتياطيات:

يلاحظ عدم وجود اتفاق أو تعارف على اسلوب الافصاح بين المحاسبين بشأن المخصصات والاحتياطيات في شركات التأمين من خلال القوائم المالية بها، وفي هذا

المجال نجد بالنسبة لحسابات النتيجة ما يلي:

(١) اتجاه يرى ضرورة اظهار جميع المخصصات والاحتياطيات في أول السنة الماليةظهارها في الجانب القابل بقيمتها آخر السنة المالية في قوائم الدخل من ذلك: شركة مصر للتأمين وشركة ابوظبي للتأمين.

(٢) اتجاه يرى ضرورة اظهار الفرق بين ارصدة أول السنة وآخرها في قوائم الدخل، ومن ذلك: شركة قطر للتأمين.

(٣) اتجاه يدمج هذه المخصصات ضمن مصروفات النشاط المتعلق بالتأمين قبل الوصول الى صافي الربح قبل الضريبة، من ذلك: شركة الصقر للتأمين في دولة الامارات العربية المتحدة.

وبالنسبة للميزانية نجد أن الأمر مختلف ايضا فيما بين شركات التأمين من ذلك.

١ - اتجاه لاظهار المخصصات الفنية كعنصر مستقل ضمن المطلوبات (شركة قطر للتأمين) وتحت اسم الاحتياطيات الفنية (شركة الصقر للتأمين).

٢ - اتجاه لاظهار المخصصات الفنية ضمن مجموعة مستقلة تحت عنوان الموارد المالية للتأمين (شركة ابوظبي للتأمين).

٣ - اتجاه لاظهار المخصصات الفنية تحت مجموعة حقوق حملة الوثائق مع اظهار كل نوع من المخصصات العامة على حدة (شركة مصر للتأمين).

والخلاصة في هذا العنصر أن ما سبق تبيانه يمثل تدليلا على عدم تكامل المنهج المحاسبي المطبق في المراحل الثلاث السابق توضيحها.

ثانيا - أثر المظاهر السابقة للمنهج المطبق:

نتيجة لما تقدم يمكن القول بأن استمرار الظواهر السابقة يؤثر على دلالة كل من:

- قائمة الدخل أو حساب الإيرادات والمصروفات.

- قائمة المركز المالي.

ويمتد هذا الاثر ليشمل طوائف: المساهمين، وحملة الوثائق، والادارة والمجتمع سواء في مجال توزيع الارباح، أو حجز الاحتياطي أو سداد الضرائب (في حالة وجودها)، أو تحويل الارباح الى خارج الدولة.

ويمكن للتدليل على أهمية تلك الآثار في العناصر التالية:

١ - تعتبر مبالغ المخصص الرياضي من حقوق حملة الوثائق. لذلك يستطيع حملة الوثائق من مزاوله حقهم في هذا المخصص في أي وقت خلال مدة التأمين وذلك عن طريق تصفية الوثيقة أو تخفيضها أو الاقتراض بضمانها أو رهنها^(٨).

٢ - يعتبر الاحتياطي من حقوق المساهمين وهم شرعية المطالبة به اذا زاد عما حدده التشريع، أي أنه جزء من رأس المال المملوك في الشركة.

٣ - في دولة الامارات العربية المتحدة فان اشتداد المنافسة بين الشركات الاجنبية في مجال التأمين أدى في الماضي إلى امتدادها كالاخطبوط للسيطرة على أسواق التأمين في منطقة الخليج، وهذه الشركات كانت تقوم بتصدير دخولها من السيولة النقدية أولاً بأول الى مراكزها الرئيسية في الخارج دون الاحتفاظ من هذه الدخول الا بالنذر اليسير، وهذا يعني حرمان المجتمع من استثمار هذه المبالغ الضخمة في مشاريع ائتمانية^(٩).

٤ - ضرورة تشكيل لجان فنية وقانونية لدراسة الاسعار والسوق التأميني بالدولة^(١٠)، وبحث متطلبات شركات التأمين في ذلك، بما فيها تحديد نسبة المخصصات الفنية المطلوبة.

ثالثاً - الاسباب وراء عدم تكامل المنهج المطبق:

يرى الباحث أن المظاهر السابقة بآثارها السلبية ترجع الى أحد أو بعض أو كل الاسباب التالية:

١ - تدخل المشرع في تحديد هيكل وعناصر القوائم المالية في شركات التأمين. وكثيراً ما يكون هذا التدخل بعيداً عن مشاركة المحاسبين وبطيثاً في حركة تغييره مما يؤثر سلباً في هذا المجال.

(٨) دكتور شوقي سيف النصر، مذكرات في محاسبة منشآت التأمين، مرجع سابق ص ٦.
(٩) مجلة التجارة، مرجع سابق، مقال عن «شركات التأمين بين الحرية والضوابط» سعيد عبيد الجروان، ص ٣٣.
(١٠) المرجع السابق، حديث مع وزير الاقتصاد والتجارة، ص ٣١.

٢ - ضعف دور المنظمات المحاسبية المهنية في بحث واستصدار قواعد أو معايير يتم التعارف عليها في مجال التأمين.

٣ - سيطرة قطاع كبير من الشركات الاجنبية في صورة فروع على سوق التأمين في المنطقة العربية، وتطبيقها للاسس المحاسبية المطبقة في المركز الرئيسي. وهذه الاسس تختلف من دولة لاخرى حسب الشركة.

٤ - قيام مكاتب التدقيق المهنية بعملها طبقا لما اكتسبته من خبرة خاصة في مجال التأمين؛ وعدم الافصاح أو التطوير الكافي للقوائم المالية بهذا القطاع.

وبعد عرض المظاهر السابقة لعدم تكامل المنهج المطبق في مراحلہ الأساسية وآثارها وأسبابها، تصبح الحاجة ماسة الى التعارف على منهج محاسبي متكامل في هذا المجال، يصدر عن منظمات مهنية وتشريعية محاسبية، كي نتلافى الآثار السلبية السابقة. وهذا الفرع القادم تبيان للمقومات المقترحة من الباحث لمثل هذا المنهج.

الفرع الثاني مقومات المنهج المحاسبي المقترح

- يمكن تناول هذه المقومات في العناصر التالية:
- أ - أهمية توافر المنهج المحاسبي المتكامل في مجال البحث . (مدى الحاجة).
 - ب - الهيكل العام للمنهج المقترح .
 - الهدف العام للمنهج المحاسبي .
 - مقومات تحقيق الهدف العام .

(أ) أهمية توافر منهج محاسبي متكامل:

الحاجة الى التعارف على منهج محاسبي متكامل للمخصصات الفنية في شركات التأمين بصفة عامة، وفي دولة الامارات العربية المتحدة بصفة خاصة، تنشأ من التأثير المباشر لقدرة هذه المخصصات على دلالة القوائم المالية في هذه الشركات. ويكفي للتدليل على ذلك تبيان حجم هذه العناصر في شركات التأمين محل الدراسة الى اجمالي رقم الاعمال مجال التأمينات العامة:

أبوظبي الوطنية للتأمين			قطر للتأمين		مصر للتأمين		الشركة المخصص
					٨٨/٨٨	٨٧/٨٧	
١٩٨٩	١٩٨٨	١٩٨٧	١٩٨٩	١٩٨٨	٨٩/٨٨	٨٨/٨٧	
٪١٣,٤	٪١٢,٦	٪١١,٨	٪١٨,٤	٪٢٠,٩	٪١١٧,٨	٪٨٧,٨	مخصص تعويضات تحت السداد
٪١٤,٧	٪١٣,٣	٪١١,٦	٪١٧,٩	٪١٩,٤	٪١٦,٥	٪١٣,٦	مخصص / احتياطي أخطار سارية
٪٢٧,٣١	٪٢٦,٩	٪٣٠,٧	٪٢,١٤	٪٢,٦	—	—	مخصص / احتياطي اضافي
—	—	—	—	—	٪١٤,٥٧	٪١٢,٨	مخصص تقلبات معدلات خسائر

ومثل هذا التأثير يترك مظاهره في مجالات كثيرة مرتبطة بالقرارات المختلفة. وتؤثر على الضرائب أو الاحتياطات الظاهرة الخاصة بالشركة.

(ب) الهيكل العام للمنهج المقترح:

يعرض الباحث للهيكل العام في الشكل التالي:

من العرض السابق يتبين أن مقومات المنهج هي:

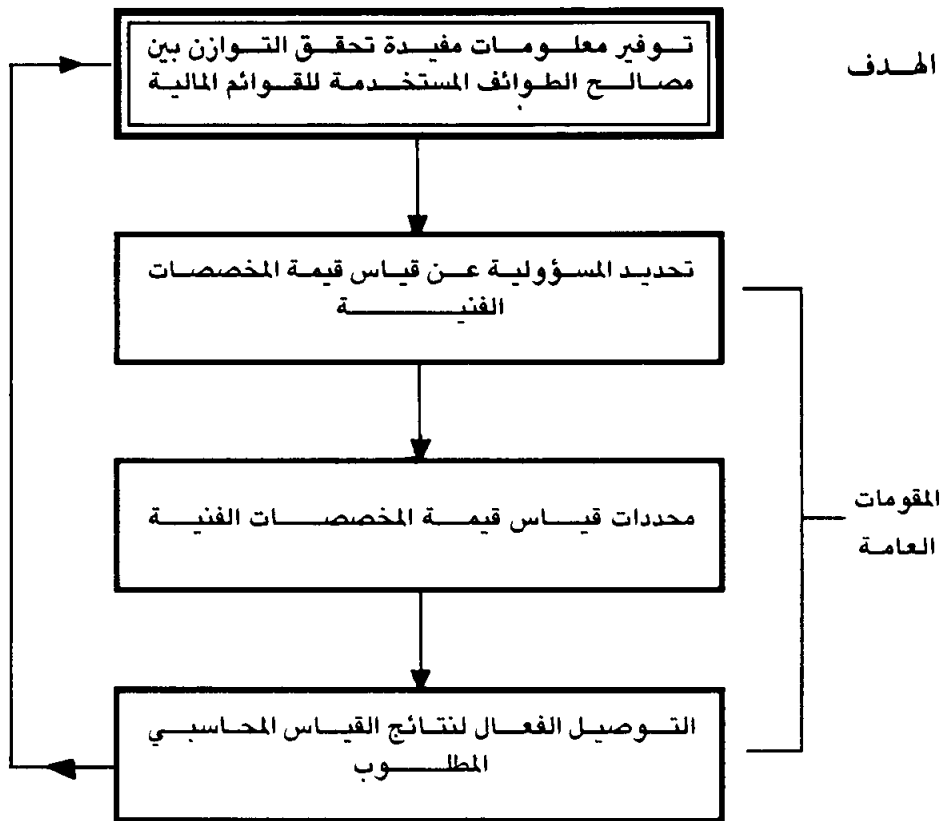
أ - الهدف العام للمنهج المحاسبي:

يتلخص الهدف العام للمنهج المحاسبي المقترح في «ضرورة توفير معلومات مفيدة؛ تتوافر فيها خصائص الجودة في المعلومات المحاسبية، ومحقة للتوازن بين مصالح الطوائف المختلفة في شركات التأمين؛ من مستخدمي القوائم المالية الدورية لهذه الشركات»، وان توفير هذه المعلومات من خلال القوائم المالية يتطلب تقدير لاثر الاحداث والظروف المستقبلية، والتي عادة ما تتسم بعدم التأكد من حدوثها، لذلك يتطلب هذا التقدير الخبرة والممارسة والحكم الدقيق.

- التعارف على مقومات تحقيق الهدف العام:

لتحقيق الهدف السابق يستلزم الامر توافر منهج متكامل يشتمل على العناصر التالية:

- ١ - تحديد المسئولية عن قياس قيمة المخصصات الفنية.
 - ٢ - التعرف على أسلوب قياس قيمة المخصصات الفنية.
 - ٣ - التوصيل الفعال لنتائج القياس المحاسبي من خلال القوائم المالية.
- وفيما يلي توضيح لطبيعة هذا المنهج:



وفيما يلي تبيان طبيعة هذه المقومات العامة والمقومات الفرعية:

أولا - تحديد المسؤولية عن قياس قيمة المخصصات الفنية:

- بخصوص هذا العنصر يظهر تساؤل في شركة التأمين حول من المسئول عن تحديد قيمة المخصصات الفنية بها؟ وفي هذا المجال يمكن أن نجد الاتجاهات التالية:
- المسئولون هم الخبراء الاكتواريون وحدهم .
 - المسئولون عن ذلك هم المحاسبون وحدهم .
 - المسئولون عن ذلك هم جهة الاشراف والرقابة على شركات التأمين .
 - المسئول عن ذلك هو ادارة الشركة .

ونظرا لأهمية هذا العنصر فاني أرى المسؤولية مشتركة في هذا المجال، ويمكن العمل بنظام «تشكيل لجنة مركزية من الفنيين والمحاسبين» على مستوى جهة الاشراف والرقابة لتحديد المدى المقبول والقواعد التي يمكن أن تعمل من خلالها لجنة فرعية من الفنيين والمحاسبين على مستوى كل شركة. بدلا من الاسلوب الحالي الذي يحدد نسبة محددة قطعية لكل الشركات في كل السنوات في الدولة الواحدة.

ثانيا - محددات قياس قيمة المخصصات الفنية:

يتطلب قياس قيمة المخصصات الفنية في شركات التأمين ضرورة أخذ المحددات التالية في الاعتبار:

أ - ادراك الذاتية الخاصة لنشاط التأمين:

يتسم نشاط التأمين بخصائص معينة لها علاقة مباشرة بالقياس المحاسبي في هذا المجال أهمها:

- تعدد عقود التأمين:

يتميز نشاط التأمين في الوقت الحاضر بتعدد عقوده وكثرتها، ومثل هذا التعدد يترك أثرا مباشرا على هيكل النظام المحاسبي الواجب التطبيق خاصة في الاموال التي تستلزم معلومات مالية تخص كل نوع منها والملاحظ أنه في دولة الامارات العربية المتحدة قد حدد المشرع في القانون ٩ لسنة ١٩٨٤ في المادة (٣) منه بسته انواع: حياة، ادخار وتكوين أموال، ثم تأمين الحوادث، وتأمين الحريق، والتأمين على أخطار النقل البري والبحري والجوي، والتأمينات الاخرى. بينما عدّد القانون ١٠ لسنة ١٩٨١ في مصر هذه الانواع في تسعة أنواع وذلك في المادة الاولى منه وهي: التأمين على الحياة، تكوين الاموال، ضد أخطار الحريق، ضد أخطار النقل البري والنهري والبحري والجوي، التأمين على أجسام السفن وآلاتها ومهاتها، التأمين على أجسام الطائرات، التأمين ضد أخطار الحوادث والمسئوليات، تأمين السيارات، التأمينات الاخرى.

— التدخل الحكومي :

تحرص معظم الحكومات خاصة في الدول النامية على التدخل للتنظيم والاشراف والرقابة على شركات التأمين العاملة في الدولة. وهذا التدخل يأخذ شكلا خاصا في كل دولة حسب رغبتها في درجة الاشراف والرقابة المطلوبة؛ وقد يجد هذا التدخل من قدرة هذه الشركات في الحركة في بعض الاحيان. ولا خلاف على أن مثل هذا التدخل له تأثير مباشر على هيكل النظام المحاسبي الجاري تطبيقه، ومن هنا فانه على المحاسب دراسة التشريعات المرتبطة بذلك في الدولة محل النشاط، والتعرف على المتطلبات التشريعية من النظام المحاسبي المطبق في هذه الشركات. ومن أمثلة ذلك تحديد عدد ونوع القوائم المالية الواجب على هذه الشركات تقديمها. كما ورد في المادة ٥٠ من القانون ٩ لسنة ١٩٨٤ في دولة الامارات العربية المتحدة.* وفي هذا المجال يوضح البعض

The lack of a well-developed positive accounting theory results from the lack of rich economic theories of firm and of the political process(11).

— البعد الزمني في عقود التأمين :

يتخذ البعد الزمني في عقود التأمين طابعا خاصا حيث نجد أن التأمين يتم ضد الاحداث الاحتمالية وليس ضد الاحداث العرضية بمعنى أن الاخطار المؤمن ضدها متوقعة الحدوث، والاضافة الى ذلك هناك شرط خاص في تلك الاخطار هو ضرورة أن تكون فرصة الخسارة عن فترة مناسبة مستقبلة قابلة للتقدير، وفي نفس الوقت يجب أن يكون الحادث غير محقق الوقوع في المستقبل. وهذه الخاصية تفسر أهمية وجود المخصصات الفنية في شركات التأمين.

* الزم المشروع الشركات بأن تقدم ميزانية سنوية مصدقة من مراجع حسابات عن أعمال كل فرع من فروع التأمين، وحساب الارباح والخسائر، وبيان بالايرادات والمصرفات واحتياطي التعهدات القائمة والاحتياطي الخاص بالخسائر التي لم تتم تسويتها عن كل فرع من فروع التأمين على حدة، وبيان بالاموال التي تحتفظ بها داخل الدولة.

Ross L. Watte and Jerold L. Zimmerman, Positive Accounting Theory, ITC/Hall International, 1986, p. (11)

— تشكيلة الاستثمارات في شركات التأمين:

ان السياسة الاستثمارية في شركات التأمين يجب أن تستند الى المبادئ الهامة للاستثمار وهي: الضمان والامان Scurity والربحية Profitability والسيولة liquidity وبالإضافة الى ذلك يلاحظ أنه في شركات التأمين تأخذ الاستثمارات طابعا خاصا وهو أن معظم الاموال المتاحة للاستثمار تكون مملوكة لحملة الوثائق، وادارة الشركة هي بمثابة الأمين على هذه الاموال، فضلا أن الشركة ملتزمة بسداد التعويضات والى الوثائق في صورة نقدية، مما يستوجب اعطاء عامل السيولة أهمية خاصة.

ب - دقة التنبؤ بالعوامل المؤثرة في تحديد القيمة:

طلما أن المخصص يتم تكوينه لمقابلة أمور مستقبلية، لذا يجب أن تتسم طرق تحديده بالدقة في التنبؤ. وهذه الدقة تستلزم أخذ جميع العوامل المتوقعة في الحسبان عند تحديد قيمة المخصص وعدم الاعتماد على نسبة سنوية محددة.

ومن العوامل الاساسية الواجب أخذها في الاعتبار في هذا المجال ما يلي:

- ١ - المعدلات المتوقعة للخسائر عن الاحداث المؤمن ضدها؛ من خلال الخبرة السابقة معدلة بالاتجاهات الجارية والمعلومات الاضافية المتاحة.
- ٢ - معدل العائد على الاستثمارات.
- ٣ - التوزيع الزمني للعقود السارية.
- ٤ - معدل التخارج أو الاسترداد أو الالغاءات قبل انتهاء الوثائق.
- ٥ - معدل التضخم.

وفي هذا المجال يجب ادخال أثر التضخم في الحسبان؛ نظرا لما يحدثه من تغيير في قيمة الالتزامات الحقيقية أو الحقوق المطلوب اداؤها في المستقبل وتجاهل هذا العنصر يمثل نقضا يجب تداركه. وذلك لان للقاضي أن يحكم بربط قيمة التعويض النقدي بقيمة مالية لأداء مالي آخر، ليكفل استمرار مطابقة أو مسايرة مبلغ التعويض للتغيرات التي تحدث في قيمة النقود. وقد تشترط شركة التأمين لمواجهة ذلك الارتفاع في قيمة التعويض - على المؤمن لهم - دفع قسط خاص لتكوين رصيد خاص لمواجهة ارتفاع التعويض الناتج عن انخفاض قيمة النقود. وقد صدر قانون في فرنسا يربط قيمة

التعويض النقدي بقيمة مالية أخرى، وأن كانت الشركات الفرنسية للتأمين قد اعترضت عليه^(١٢).

٦ - الشروط القانونية والتعاقدية في الوثائق السارية:

يجب ادراك أنه عند تفسير عقد التأمين مراعاة النصوص القانونية وبطلان كل اتفاق يخالف نصوص القانون المنظم لذلك إلا إذا كانت هذه المخالفة لمصلحة المؤمن له أو المستفيد، وإذا تضمنت الشروط العامة المطبوعة نصا غامضا فان هذا الغموض يفسر ضد مصلحة المؤمن. بالرغم من أنه قد يكون المدين، لأن المؤمن هو الذي وضع تلك الشروط فيجب عليه أن يتحمل تبعه غموضها^(١٣).

ويمكن اعداد قائمة مقارنة لأنواع التأمين ولعامين على الأقل تتضمن هذه العوامل وكيفية تحديد قيمة المخصص المطلوب.

وفي مجال تقييم الالتزامات الطارئة (الشرطية) أورد مجلس معايير المحاسبة المالية FASB بأمريكا تبويب احتمال الاحداث المستقبلية الى ثلاثة انواع^(١٤):

١ - محتمل Probable الحدوث أو الاحداث المستقبلية المتوقع حدوثها.
٢ - ممكن بدرجة قبول Reasonable possible : الحدث أو الاحداث بين المتوقع والبعيد.

٣ - احتمال بعيد (ضعيف) Remote : الحدث أو الاحداث احتمال حدوثها ضعيف وان كان التقسيم السابق ليس دقيقا في صياغته الا أن المقصود منه التفرقة بين ثلاث مجموعات من احتمال الحدوث ما بين الصفر والواحد صحيح.

ج - المحاسبة عن تغيرات الحساب الاكتواري:

ظهر المدخل الاكتواري في بادئ الامر كوسيلة فنية لتحديد قيمة المبالغ الواجب حجزها لدفع معاشات معينة، وهو على الرغم من ذلك يعتبر مفيدا في الاغراض

(١٢) دكتور احمد شرف الدين، أحكام التأمين، جامعة الكويت، ١٩٨٣، ص ٢٣١.

(١٣) المرجع السابق، ص ١٤٥.

(١٤) Donald E. Kieso & Jerry J. Weygandt, Intermediate Accounting, John Wiley & sons, 1989, P. 601.

المحاسبية، مع ملاحظة انه في داخل هذا المدخل تتعدد الطرق الاكتوارية المستخدمة في الحساب. وهذه الطرق قد تعطي نتائج مختلفة لنفس الحالة مما يستلزم من المنظمات المهنية المحاسبية اختيار وتحديد الطرق المقبولة في المجال المحاسبي.

ومهما يكن من أمر هذه الطرق فان الأخذ بها ينتج أرباحا أو خسائر بعد انتهاء السنة المالية؛ نتيجة عدم تطابق الاحداث الفعلية مع التقديرات الاكتوارية، أو بسبب تغير الافتراضات التي تستند اليها هذه الطرق^(١٥). وهذه الارياب والخسائر تستلزم معالجة محاسبية خاصة لعل ذلك هو ما دعا المشرع المصري الى مطالبة الشركات بتكوين مخصص تقلبات معدلات الخسائر. وفي هذا الصدد ظهرت اتجاهات محاسبية ترى: التحميل الفوري لهذه الارياب والخسائر على حسابات النتيجة، ومنها ما يرى التوزيع بمعدل ثابت على عدد السنوات، أو التوزيع بطريقة المتوسط المتحرك لكل ٥ سنوات. ومثل هذه الاتجاهات تتطلب من المحاسب تقييمها وادراك أثرها على دلالة القوائم المالية. وفي هذا المجال يقترح البعض اسلوبا لذلك مؤداه المقارنة بين القيمة الحالية المتوقعة للالتزامات والقيمة المتوقعة للاقساط لتحديد قيمة المخصص المطلوب ثم مقارنته بالتقدير وقت اعداد القوائم المالية لتحديد مقدار العجز أو الفائض في قيمته^(١٦).

د - مدخل التوحيد أو التعدد في القياس المحاسبي:

لما كانت نسبة كبيرة من الهيئات العاملة في مجال التأمين في دولة الامارات العربية المتحدة فروعا لشركات دولية، فان هذا الواقع يظهر معه تساؤل مؤداه، أهمية التوحيد في المجال المحاسبي في شركات التأمين؟ ويوضح Enthoven^(١٧) في هذا المجال أن: الدافع الى تطبيق مبدأ التوحيد في النظم المحاسبية هو أن تصبح هذه النظم أساسا للمقارنة بين الاداء، ويقضي الى الثبات والتجانس في التطبيق المحاسبي سواء عند

(١٥) دكتور محمود السيد الناغي، المنهج المحاسبي في شركات التأمين، دار القلم، ١٩٩٠، ص ٢٦٩.

(١٦) Martin A. Miller, Preferable Accounting Principles : Insurance Industry, Harcourt Brace Jovanovich,

N.Y., 1980, P.238.

Adolf J.H. Enthoven, Accounting and Economic Development Policy, North - Holland American (١٧)

Elsevier, 1977, P. 219

التبويب أو التقييم لأغراض التخطيط واتخاذ القرارات والرقابة .
وعلى الرغم مما يوجه الى التوحيد المحاسبي من مآخذ؛ فان الامر يستلزم في رأيي
توحيداً للاطار العام للمنهج المحاسبي لشركات التأمين العاملة في دولة الامارات العربية
المتحدة في هذه المرحلة كما حدث بالنسبة للمصارف عندما أصدر المصرف المركزي
تعاميمه بشأن اعداد القوائم المالية .

هـ - انواع المخصصات الفنية المطلوبة :

تنمة للعنصر السابق فانه كما تبين اختلاف انواع المخصصات الفنية بين شركات
التأمين . ومن هنا فان الامر يستلزم تحديدا واضحا لانواع ومضامين المخصصات الفنية
الواجب تكوينها وترك الامر للشركة لتكوين احتياطات عند تحقق ارباح لمواجهة ما تراه
من ظروف خاصة بها ، وعلى ذلك فان الامر في دولة الامارات العربية المتحدة ، يستلزم
دراسة عدد المخصصات الفنية التي تكونها الشركات ، وأهميتها ، وأثرها على دلالة القوائم
المالية؛ ثم اتخاذ قرار بشأن مدى الحاجة الى تكوين المخصصات الفنية التالية بجانب
المخصصات الفنية العادية :

- ١ - مخصص تغيرات معدلات الخسائر .
- ٢ - التفرقة بين مخصص تعويضات تحت السداد ومخصص تعويضات تحت التسوية .
- ٣ - مخصص تعديل الاقساط .
- ٤ - فصل مخصص الاقساط الصافية عن مخصص المصروفات المتكررة مع القسط
للسنوات القادمة .

وذلك لأنه لا يتم تكوينها في الوقت الحاضر في شركات التأمين العاملة ، وهذا الامر
يستدعي وضع دليل محاسبي واضح لشركات التأمين العاملة بالدولة . وفي ملحق هذه
الدراسة اطار لمثل هذا الدليل المقترح في المقترح في ضوء القانون ٩ لسنة ١٩٨٤ ؛ وبما
يتناسب مع طبيعة القوائم المستهدفة للمنهج المحاسبي الواجب .

ثالثا - عناصر التوصيل والافصاح المطلوب :

عن مضمون وأهمية الافصاح في المجال المحاسبي يوضح البعض :

Disclosure refers to relevant financial information both inside and outside the main body of financial statements themselves, including mention of methods employed in financial statements where more than one choice exists or an unusual or innovative selection of methods is used.^(١٨)

وعند استعراض القوائم المالية المنشورة لعدد من شركات التأمين في عدد من الدول أمكن التعرف على الاتجاهات المختلفة في طريقة الإفصاح عن المخصصات الفنية من ذلك:

(أ) - بخصوص اظهار المخصصات الفنية في الميزانية تبين من الدراسة في الفرع الأول ظهور الاتجاهات التالية:

- اظهار المخصصات الفنية في مجموعة مستقلة تحت عنوان «أموال التأمين»؛ أو الاحتياطات الفنية.
- اظهار المخصصات الفنية ضمن حقوق المستأمنين.
- اظهار المخصصات الفنية ضمن حقوق الملكية.

(ب) - بخصوص حسابات النتيجة نجد الاتجاهات التالية:

١ - يرى البعض انه يجب أن يتم الإفصاح حسب طبيعة الاحتمال المتوقع . حيث نتجاهل اظهار النوعين الثاني والثالث (Remote & Possible-Probable) من الانواع التي حددها FASB ثم تكوين مخصص يظهر ضمن الالتزامات في حالتي المحتمل تحققه بدرجة عالية والمؤكد تحققه.^(٢٠) ويضيف آخر:

The provision for losses must periodically reviewed and adjustments should be recognized as a charge or credit to income in the period in which the adjustment is required.^(٢١)

٢ - اظهار أرصدة المخصصات في أول السنة المالية في الجانب الدائن من حسابات

Harry I. Wolk, Jere R. Francis and Michael G. Tearney, op. cit, P. 131

(١٨)

Emile Woolf & Suresh Tann, Understanding Accounting Standards, Nc, Grow-Hill, Book Co., 1988, (٢٠)

P. 43

Martin A. Miller, op. cit. P. 261

(٢١)

النتيجة مقابل اظهار المخصصات في آخر السنة في الجانب المدين في نفس الحسابات .
من ذلك : شركة مصر للتأمين وشركة ابوظبي الوطنية للتأمين والنموذج الوارد بقانون
الشركات الهندية لعام ١٩٥٩ (١٩).

٣ - اظهار الفرق بين ارصدة المخصصات في أول وآخر السنة في الجانب المختص
من حسابات النتيجة حسب طبيعتها (بالزيادة أو النقص) من ذلك شركة قطر للتأمين .

٤ - تعديل قيمة الاقساط بقيمة المخصصات في أول السنة ثم اظهار المخصصات
آخر المدة في الجانب المدين من حسابات النتيجة .

٥ - عدم اظهار قيمة المخصصات الفنية في حسابات النتيجة وتعديل الاقساط
الصافية بقيمتها في أول وآخر السنة المالية .

وهكذا تعدد الاتجاهات وتختلف درجة قابليتها للفهم من قبل مستخدمي القوائم
المالية؛ مما يستلزم التعارف على اسلوب يحقق الفائدة المطلوبة من التوصيل في هذا
الشأن .

ويقترح الباحث في هذا العنصر ما يلي :

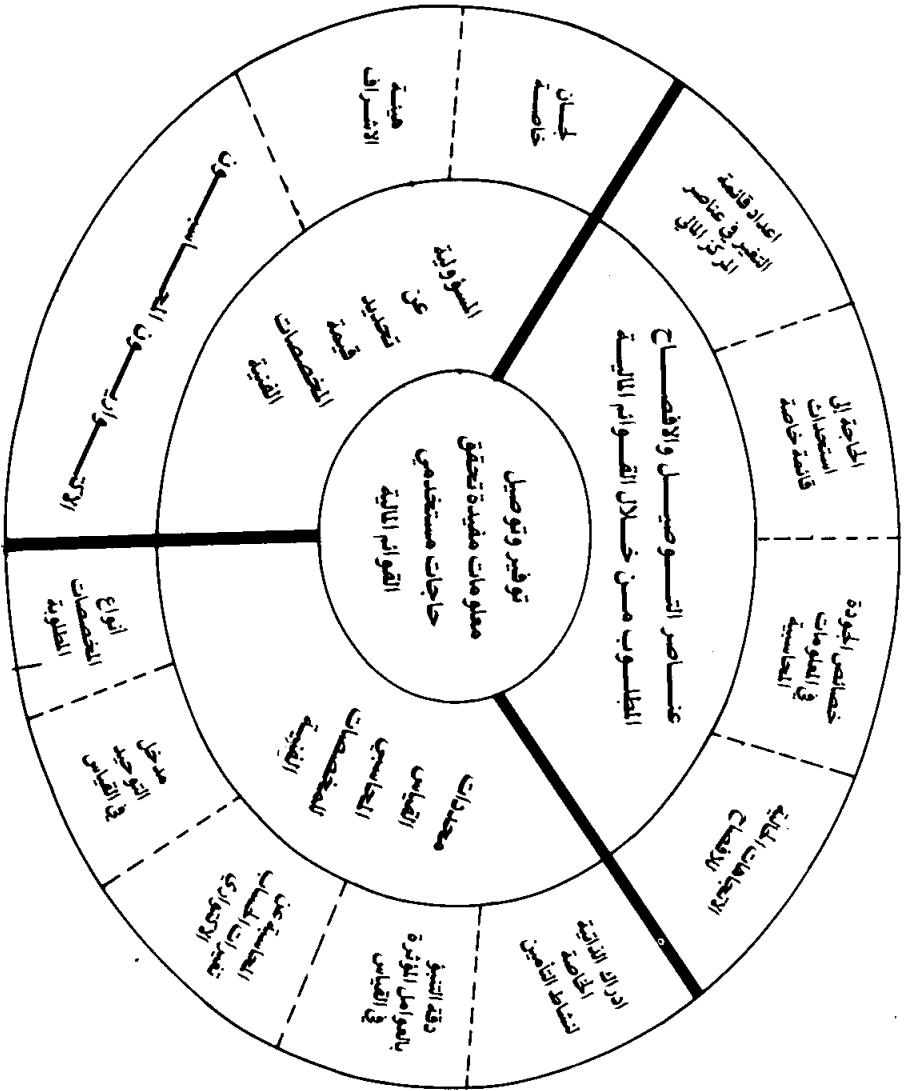
١ - استحداث قائمة خاصة يمكن أن يطلق عليها «قائمة التغير في المخصصات
الفنية» بحيث تتضمن المخصصات الفنية المطلوب تكوينها في نهاية العام الحالي . . .
مقارنة بالمكون منها في العام السابق، وتوضيح حجم التغير في حجم المخصصات موبا
الى الانواع المختلفة ثم الحجم الاجمالي لهذا التغير. كما توضح الأساليب المتبعة في تحديد
قيمة كل مخصص كتفسير اضافي و متمم لهذه القائمة .

ويظهر الرصيد الخاص بالتغير في الجانب الدائن من حساب الإيرادات
والمصرفات (حساب النتيجة) حسب طبيعة الاشارة الخاصة به أما بالسالب أو الموجب .

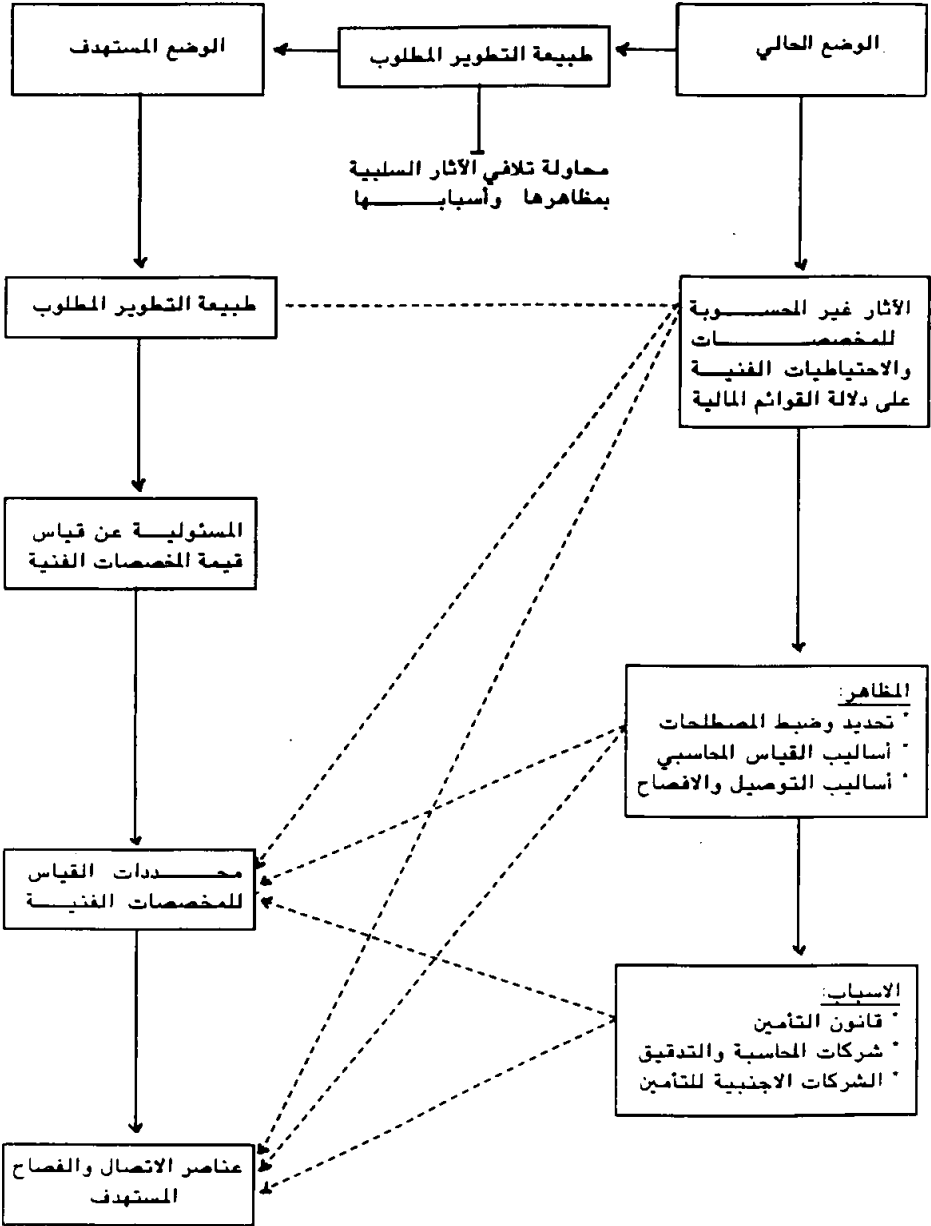
ويتم اعداد هذه القائمة بالطبع قبل اعداد حساب النتيجة، كما يتطلب الامر تعديلا في اسلوب افعال ارسدة المخصصات الفنية تبعا لذلك؛ وبحيث تحتفي هذه المخصصات في أول وآخر المدة من حساب النتيجة. ويتم اقفالها في حساب التغير في المخصصات الفنية.

٢ - الزام شركات التأمين باعداد قائمة التغير في عناصر المركز المالي:

لوحظ من استعراض القوائم المالية التي تعدها شركات التأمين محل الدراسة أن المشرع لم يحرص على الزام الشركات باعداد قائمة التغير في عناصر المركز المالي. واذا كانت هذه القائمة أساسية في المنشآت الأخرى، فهي أكثر أهمية من شركات التأمين نظراً لطبيعة تكوين الموجودات والالتزامات بها، ومعدلات التغير المرتفعة فيها من سنة لآخرى؛ مما يستلزم اعداد هذه القائمة في كل الشركات. ويجب على المشرع أن يلزم شركات التأمين باعداد هذه القائمة، كي يتم التعرف على مصادر الاموال من العمليات الأساسية ثم من العمليات الأخرى وأوجه استخدام هذه الاموال، وحجم التغير في كل عنصر منها؛ ومبرراته وذلك كما فعل في المادة ٥٠ من القانون ٩ لسنة ١٩٨٤ بشأن الالزام باعداد الميزانية وحساب الارباح والخسائر وبيان بالايرادات والمصروفات.



والخلاصة في هذا البحث يمكن عرضها في الشكل التالي :



نتائج الدراسة :

أظهرت هذه الدراسة عدم تكامل المنهج المحاسبي المطبق حالياً في شركات التأمين؛ فيما يتعلق بالمخصصات الفنية التي تكونها هذه الشركات، وبصفة خاصة في شركات التأمين العربية؛ سواء تعلق ذلك بمرحلة تحديد وضبط مضامين المصطلحات المستخدمة أو بمرحلة القياس المحاسبي أو مرحلة التوصيل والإفصاح من خلال القوائم المالية. وبيان الآثار المترتبة على ذلك وأثر لأسباب وراء عدم التكامل.

ثم عرضت الدراسة لآطار مقترح لمنهج محاسبي متكامل يتحدد هدفه في توفير معلومات محاسبية مفيدة تتوافر فيها خصائص الجودة في المعلومات المحاسبية؛ وتلبي حاجة المستخدمين للقوائم المالية في شركات التأمين؛ وتظهر المقومات العامة له في: تحديد المسئولية عن قياس قيمة المخصصات الفنية؛ ومحددات ذلك القياس المحاسبي، وهيكل التوصيل الفعال لنتائج القياس المطلوب. ويبقى بعد تقديم المنهج المقترح إخضاعه للتطبيق التجريبي لعل فيه ما يفيد في تكامل المنهج المحاسبي المفترض توافره في هذا المجال.

ماتحق البحث
دليل محاسبى مقترح فى شركات التأمين

عناصر الاصول	رقم الدليل		
	اجمالي	عام	فرعي
الاصول	١		
الاستثمارات		١١	
الاراضي والمقارات			١١١
الأوراق المالية			١١٢
القروض			١١٣
ودائع ثابتة لدى البنوك			١١٤
التقديمية بالخزينة والبنوك		١٢	
نقدية بالخزينة			١٢١
أرصدة بالبنوك			١٢٢
مدينو عمليات التأمين		١٣	
أقساط تحت التحصيل			١٣١
حسابات جارية مدينة للمستأمنين			١٣٢
شركات التأمين وإعادة التأمين		١٤	
شركات التأمين وإعادة التأمين المحلية			١٤١
شركات التأمين وإعادة التأمين الأجنبية			١٤٢
مدينون وأرصدة مدينة أخرى		١٥	
وكلاء ومنتجون			١٥١
ايرادات استثمارات مستحقة			١٥٢
مدفوعات مقدمة			١٥٣
الأصول الأخرى		١٦	
سيارات			١٦١
أثاث			١٦٢
نتيجة العام (عجز)		١٧	
الحسابات النظامية		١٨	
.....		١٩	
الالتزامات	٢		
حقوق المساهمين		٢١	
حقوق حملة الوثائق		٢٢	
المخصصات الفنية		٢٣	
شركات التأمين وإعادة التأمين		٢٤	
المحلية			٢٤١
الأجنبية			٢٤٢
الدائنون والأرصدة الدائنة الأخرى		٢٥	
الالتزامات الأخرى		٢٦	
نتيجة العام (فائض)		٢٧	
الحسابات النظامية		٢٨	
.....		٢٩	

ويمكن تخصيص الرقم ٣ للاستخدامات و ٤ للموارد في شركات التأمين:
وتتفرع منها الحسابات كما يلي:

حسابات الاستخدامات (المصروفات والخسائر):

الاستخدامات	٣		
التعويضات		٣١	
تكاليف الإنتاج		٣٢	
عمولة منتجين			٣٣١
مصروفات اخرى			٣٣٢
المصروفات الادارية والعمومية	٣٣		
مخصصات القروض	٣٤		
المخصصات الاخرى	٣٥		
مصروفات متنوعة	٣٦		
نتيجة العام (عجز)	٣٧		
			حسابات الموارد:
الموارد	٤		
الإقساط		٤١	
صافي الدخل من الاستثمارات الخاصة		٤٢	
ايرادات متنوعة خاصة بالفروع		٤٣	
التخير في المخصصات الفنية الخاصة بالفروع		٤٤	
صافي الدخل من الاستثمارات غير المخصصة		٤٥	
العقارات			٤٥١
سندات حكومية			٤٥٢
اخرى			٤٥٣
ايرادات متنوعة عامة	٤٦		
ارباح رأس مالية			٤٦١
ايرادات سنوات سابقة			٤٦٢
نتيجة العام (فائض)	٤٧		

الدكتور/ سيد محمد حسني

**الشركات التجارية والشركات المدنية
في قوانين دولة الامارات**

الشركات التجارية :

يعرف قانون الشركات (١) الشركة بأنها «عقد يلتزم بمقتضاه شخصان أو أكثر بأن يسهم كل منهم في مشروع اقتصادي يستهدف الربح، وذلك بتقديم حصة من مال أو عمل واقتسام ما ينشأ عن المشروع من ربح أو خسارة (٢) والمقصود بالمشروع الاقتصادي في هذه المادة هو «كل نشاط تجاري أو مالي أو صناعي أو زراعي أو عقاري أو غير ذلك من أوجه النشاط الاقتصادي» (٣).

واضح من التعريف السابق أنه يشمل جميع الأنشطة التي تعتبر تجارية. وهو يشير بصفة خاصة إلى الشركات التي تقوم بنشاط زراعي، ولكنه لا يشير إلى الشركات التي تقوم بنشاط مهني أي شركات اصحاب المهن الحرة، وهذان النوعان من الشركات يعتبران - في عرف القوانين التجارية عامة - مدنية (٤)، وفي هذا الصدد قيل «ان اعتبار الزراعة عملاً مدنياً هو مشكلة تقليدية تجد مبرراً لها في استثمار المشروعات الصغيرة أو المتوسطة، ولكن في الشركات الكبيرة - خاصة تلك التي تقوم بها شركات المساهمة العامة والتي تستخدم اساليب تجارية. فليس هناك مبرر لاعتبارها مشروعات مدنية (٥). أما عن المهن الحرة فقد قيل عنها (٦) أنها بحسب الأصل لا تعتبر أعمالاً تجارية طالما أنها تقتصر على استغلال مواهب وخبرات المهني حتى ولو قام الشخص بجانب ذلك بعمل ثانوي.

(١) القانون رقم ٨ لسنة ١٩٨٤، منشور في الجريدة الرسمية - العدد ١٢٧ ابريل ١٩٨٤ ويشار اليه

فيما يلي «بقانون الشركات»

(٢) المادة (٤) من قانون الشركات.

(٣) نفس المرجع السابق.

(٤) انظر: الياس ناصيف: الكامل في قانون التجارة، الشركات التجارية جزء (٢) ص ٥٩، (بيروت ١٩٨٢ - الطبعة الأولى وما بعدها).

علي حسن يونس: القانون التجاري، (القاهرة ١٩٧٩)، ص ٦٥ و ص ٧٠.

(٥) علي جمال الدين عوض: القانون التجاري القاهرة ص ٣٠.

(٦) علي جمال الدين عوض: المرجع السابق، ص ٣٤ وما بعد.

نشر في العدد الثامن والأربعين - السنة الثانية عشرة - أكتوبر ١٩٩١

آخر ليس مدنيا بطبيعته كالطبيب الذي يعالج مرضاه ويبيعهم الدواء والطعام والسرير فعمله لازال مدنيا، أما اذا أخذ يبيع الدواء لمن يطلبه من الناس وافتتح لذلك صيدلية اعتبر عمله تجاريا. او اذا افتتح مستشفى لايواء المرضى من أي جهة وهدف بذلك المضاربة على ثمن ما يشتريه ويتكلفه ويحصله من المرضى كان ذلك عملا تجاريا.

أما في دولة الامارات فيقتضينا الامر الرجوع الى مشروع القانون التجاري الذي يعدد الاعمال التي تعتبر تجارية، وهذه الاعمال في مجموعها هي شراء بضائع لاجل بيعها، اعمال البنوك والتمويل، الاوراق التجارية، اعمال الشحن البحري والنقل الجوي، المقاولات وغيرها من الاعمال المشابهة^(٧). وينص المشروع صراحة على ان عمل الفنان سواء استخدم عمالا أو قام به بنفسه لا يعد عملا تجاريا، وكذلك انتاج المؤلف أو الكاتب^(٨)، كذلك لا يعتبر المشروع بيع المحصولات الزراعية عملا تجاريا الا اذا افتتح المزارع متجرا أو مصنعا بصفة دائمة لبيع حاصلاته^(٩). أما الاعمال الحرة اذا تم القيام بها من قبل اصحاب المهن الحرة بصفة فردية ودون انشاء شركة للقيام بها، فلاشك في اعتبارها بعيدة عن مجال القانون التجاري حسبنا أوضحنا سابقا، ولكن اذا قام اصحابها بانشاء شركة - ايا كان نوعها - فان اعتبار مثل هذه الشركة عملا مدنيا أو تجاريا يحتاج الى التفصيل.

وفي ذلك نجد للقانون التجاري لدولة الامارات - حسب المشروع - مادتين، أولاهما، المادة (١٤) التي تعتبر انه «لاتثبت صفة التاجر بوزارات الدولة ودوائرها وهيئاتها ومؤسساتها العامة والهيئات والمؤسسات ذات النفع العام والجمعيات والنوادي وكذلك اصحاب المهن الحرة الذين لايزاولون اعمالا تجارية... الخ المادة^(١٠)»، ثم نجد نص المادة (١٠) فقرة (٢) التي تشير الى أن «كل شركة تجارية وكل شركة تتخذ احد الاشكال المنصوص عليها في قانون الشركات، ايا كان الغرض الذي أنشئت من أجله^(١١)»، تعتبر اعمالها اعمالا تجارية. وقراءة المادتين السابقتين مع بعضهما البعض تفيد أن صاحب المهنة

(٧) انظر المادة (٥) من مشروع القانون التجاري - حسب آخر صيغة توصلت اليها للجنة الخاصة التي كونها وزير الاقتصاد والتجارة - مارس ١٩٩١، (ويشار اليه فيما يلي بمشروع القانون)

(٨) مشروع القانون: المادة (٧)

(٩) المرجع السابق: المادة (٨)

(١٠) المرجع السابق: المادة (١٤)

(١١) المرجع السابق: المادة (١٠) فقرة (٢)

الحررة اذا قام بنشاطه بمفرده أو انشأ مؤسسة فردية لايعتبر تاجرا بينما لو قام بتأسيس شركة من اصحاب مهن حررة مثله واتخذت تلك الشركة احد الاشكال المنصوص عليها في قانون الشركات التجارية فتعتبر هذه الشركة شركة تجارية، ولكنها ليست خاضعة لواجبات التجار، كمسك دفاتر تجارية أو التسجيل في السجل التجاري ولا تسري عليها احكام الافلاس التجاري، وكذلك الحال في الشركات التي يؤسسها حرفيون والتي لا ترقى الى مستوى الشركات المنصوص عليها في قانون الشركات وخاصة احكام الشركات ذات المسؤولية المحدودة والتي تتطلب ان يكون الحد الأدنى لرأس مال الشركة ١٥٠,٠٠٠ (مائة وخمسون الف) درهم^(١٢)، فمثل هذه الشركات - طالما انها اتخذت أحد الاشكال المنصوص عليها في قانون الشركات تعتبر شركات تجارية ولكنها معفاة من الخضوع لواجبات التجار التي يتطلبها القانون التجاري كمسك الدفاتر وتعيين محاسب أو مراجع والتسجيل في السجل التجاري أو الخضوع لاحكام الافلاس التجاري .

وللتمييز بين الشركات المدنية والشركات التجارية أهمية عملية كبيرة. ففي المقام الاول نجد أن الشركات التجارية تخضع لاحكام القانون التجاري بينما تخضع الشركات المدنية لاحكام القانون المدني، وهذا ما أوضحه التعديل على قانون المعاملات المدنية الذي صدر عام ١٩٨٧ والذي نص على^(١٣)، «يعمل بالقانون المرافق (يقصد قانون المعاملات المدنية) في شأن المعاملات المدنية لدولة الامارات العربية المتحدة، أما المعاملات التجارية فيستمر العمل بالقوانين والنظم القائمة بشأنها الى أن يصدر قانون التجارة الاتحادي» كذلك نجد أن الشركات المدنية لا تخضع لاجراءات الشهر والتسجيل في السجل التجاري التي تخضع لها الشركات التجارية (فيما عدا شركة المحاصة). ثم انه في الشركات المدنية يسأل الشركاء عن ديون الشركة في أموالهم الخاصة - كل حسب نصيبه في رأس مال الشركة - دون تضامن بينهم، بينما في الشركات التجارية فان مدى مسؤولية الشريك تختلف بحسب نوع الشركة ففي شركة التضامن يقرب الامر من الشركات المدنية اذ ان الشركاء مسئولون في جميع أموالهم ولكن على وجه التضامن عن ديون الشركة، بينما في شركات المساهمة العامة وشركات المساهمة الخاصة والشركات ذات

(١٢) قانون الشركات: المادة (٢٢٧)

(١٣) القانون رقم (١) لسنة ١٩٨٧ بتعديل القانون الاتحادي رقم (٥) لسنة ١٩٨٥ باصدار قانون المعاملات المدنية بدولة الامارات العربية المتحدة.

المسئولية المحدودة فان مسئولية الشركاء تتحدد بنصيبهم في رأس مال الشركة وبغير تضامن بين الشركاء، وفي شركة التوصية نجد أن مسؤولية الشركاء المتضامنين مسؤولية في جميع أموالهم وعلى سبيل التضامن بين الشركاء أما مسؤولية الشركاء الموصين فمحدودة بحدود رأس مالهم في الشركة. كذلك نجد أن العلاقة بين الشركاء في الشركات المدنية علاقة شخصية وعلى ذلك فانه لايجز للشريك التنازل عن حصته في الشركة بغير موافقة الشركاء الآخرين، وتنتهي الشركات المدنية بموت الشريك أو الحجر عليه أو افلاسه، بينما الشركات التجارية ليست جميعها من هذا القبيل، إذ أن بعضها - وهي شركات التضامن وشركات التوصية البسيطة - تغلب عليها العلاقة الشخصية بين الشركاء، بينما الباقي من اشكال الشركات التجارية - فيها عدا شركات المحاصة - لا تتوفر فيه مثل هذه العلاقة الشخصية^(١٤).

ولهذه الاعتبارات المتقدمة كان لا بد من التوصل الى معيارالترفة بين الشركات المدنية والشركات التجارية، ان قانون المعاملات المدنية قد نص على ثلاثة أنواع من الشركات المدنية سنتعرض لبحث أحكامها في موضوعها من هذا البحث^(١٥) وهذه الشركات الثلاث هي شركة الاعمال وشركة الوجوه وشركة المضاربة، وهذه الاشكال الثلاث لا تتفق تماما مع أشكال الشركات التجارية المنصوص عليها في قانون الشركات، وسيتضح لنا عند بحث هذه الانواع من الشركات ان الشركات التي لا تقوم بأعمال تجارية لايناسبها ان تتخذ أياً من هذه الاشكال الثلاث من الشركات المدنية.

لقد أوضحنا فيما سبق انه وفقا للمعيار المتقدم ذكره فان الشركات المدنية اذا اتخذت احد الاشكال المنصوص عليها في قانون الشركات التجارية فانها تعتبر شركات تجارية بصرف النظر عن نوع الاعمال التي تقوم بها الا أن بعضها - كشركات أصحاب المهن الحرة وشركات الحرفيين - لا تخضع لالتزامات القانون التجاري المفروضة على التجار. ولكن الفقهاء في مجملهم لا يوافقون على مثل هذا المعيار، ولقد قيل^(١٦) ان «اتخاذ الشركة المدنية لاحد الاشكال الخاصة بالشركات التجارية لا يغير من صفتها ولا يكسبها صفة التاجر، لان العبرة في تحديد صفة الشركة انها هو بطبيعة موضوعها

(١٤) مصطفى كمال طه: المرجع السابق ص ٢٨٤-٢٨٥.

(١٥) انظر صفحة ١٩ ومابعدھا.

(١٦) مصطفى كمال طه: المرجع السابق ص ١٤٨ و ٢٨٥.

والاعمال التي تقوم بها دون الشكل الذي تتخذه. وهذا القول تسنده اعتبارات عملية، ذلك انه اذا اتخذت الشركة التي تقوم بأعمال مدنية أحد اشكال الشركات التجارية اعتبرت شركة تجارية واخضعت لاحكام القانون التجاري كمسك دفاتر تجارية والخضوع لاحكام الافلاس التجاري، بينما نفس هذه الشركة التي تقوم بنفس الاعمال مدنية - اذا لم تتخذ احد اشكال الشركات التجارية - تعتبر مدنية، فهنا نجد أن نوعا واحدا من الشركات يقوم بنفس النوع من الاعمال ولكن تختلف صفته من تجارية ومدنية لمجرد اختلاف الشكل الذي تتخذه هذه الشركة، ومثل هذه النتيجة - على كونها غير منطقية - قد تشجع الشركات ذات الطبيعة التجارية الحقيقية الى ان تتخذ الشكل المدني تهربا من الخضوع لالتزامات القانون التجاري المتشددة.

ويقول الفقهاء أيضا^(١٧) ان القانون لم يحدد شكلا معيناً للشركات المدنية، ومن ثم فانها حرة في اتخاذ الشكل الذي تشاء سواء كان ذلك الشكل هو احد الاشكال المنصوص عليها في قانون الشركات أو احد الاشكال المنصوص عليها في قانون المعاملات المدنية وبالتالي فانه يجوز للشركة المدنية ان تتخذ احد الاشكال التجارية، بيد أن اتخاذها لذلك الشكل لا يغير من طبيعتها المدنية ولا يكسبها صفة التاجر. ولكن القانون الفرنسي للشركات الصادر في عام ١٩٦٦ يمثل انجاءاً حديثاً في هذا الصدد يغير كثيراً من المعايير الأساسية السابقة اذ هو يعتد بالشكل الذي تتخذه الشركة لتحديد صفتها بغض النظر عن موضوعها ونوعية الاعمال التي تقوم بها، فهو يقضي باعتبار أي شركة تتخذ أحد الاشكال التجارية - ماعدا شركة المحاصة - شركة تجارية ولو كانت الاعمال التي تقوم بها مدنية، أي بصرف النظر عن طبيعة الاعمال التي تقوم بها^(١٨). ولقد سايرت بعض التشريعات الحديثة هذا النهج، ومن هذه التشريعات اللبناني والكويتي والمصري، ومن ثم فان الشركات المدنية - بحسب هذا الاتجاه - التي تتخذ شكلاً تجارياً يسري عليها، فيما يتعلق بتأسيسها وادارتها وانقضائها الاحكام الخاصة بالشركات التجارية.

وحجة اصحاب هذا الاتجاه ان ذلك يوفر للشركاء في مثل هذه الشركات المدنية والدائنين أيضاً الافادة من ضمانات القانون التجاري فضلاً عن جعل الاختصاص

(١٧) نفس المرجع السابق

(١٨) نفس المرجع السابق، ص ١٤٩

(١٩) نفس المرجع السابق، ص ٢٨٧

بالقضايا المتعلقة بهذا النوع من الشركات للدوائر التجارية وليس المدنية^(٢٠). ولقد انتقد بعض الفقهاء^(٢١) التفرقة بين الشركات المدنية والشركات التجارية على اساس العمل الذي تقوم به كل منها بأنه يؤدي الى نتائج غريبة وغير منطقية، ذلك ان الشركات الكبيرة التي تقوم بأنشطة زراعية أو تعمل في مجال استكشاف واستغلال البترول تعتبر - في عرف هذا المعيار - شركات مدنية بينما الشركات التي تقوم ببيع فواكه مثلا تعتبر شركات تجارية ان معيار التفرقة المذكورة قديم عفا عليه الزمن إذ انه يرجع الى العصور الوسطى حيث كانت التفرقة بين المقول والعقار أمرا مقدسا.

ولحسن الحظ فان الاتجاه المذكور لم يلق قبولا من مشرنا، فبالرغم من ان نص المادة ١٠(ب) من مشروع القانون التجاري يقضي بأن كل شركة تتخذ احد الاشكال التجارية تعتبر تاجرا أيا كان الغرض الذي انشئت من اجله، الا أنها اذا اتخذت احد الشركات ذات الصفة المدنية - كشركات اصحاب المهن الحرة والشركات التي تتكون من حرفيين - فلا تثبت لها صفة التاجر وفقا لنص المادة(١٤) من مشروع القانون التجاري، وبالتالي لا تلتزم بالالتزامات التي يفرضها القانون على التجار. لاشك ان هذا النهج يميل نحو الاخذ بالاتجاه الحديث الذي وضع أساسه القانون الفرنسي لعام ١٩٦٦، ولكن نهج مشرنا يأخذ في الاعتبار المشاكل العملية التي تنتج عن اخضاع هذين النوعين من الشركات التي تقوم بأعمال مدنية الى متطلبات القانون التجاري. وبعبارة اخرى فان اتجاه مشرنا لا يأخذ بصفة الشريك في تقرير طبيعة الشركة بل انه يسمح باعتبار الشركة تجارية حتى ولو لم يكن الشركاء تجارا بل من اصحاب المهن الحرة او من الحرفيين، وبالعكس فانه يعتبر ان الشركة مدنية ولو كان الشركاء تجارا^(٢٢)، كما انه يترك مجالاً للظروف العملية التي قد تضطر احدى الشركات المدنية الى التحول الى شركة تجارية لحاجتها الى زيادة رأس المال - كما في شركات المساهمة العامة او الى ان تحدد مسؤولية الشركاء بحصة كل شريك في رأس المال، او الى أن توجد الثقة بين الشركاء كما اذا تحولت الى شركة تضامن^(٢٣).

(٢٠) نفس المرجع السابق، ص ٢٨٦

(٢١) على حسن بونس، المرجع السابق، ص ٥٦

(٢٢) علي عبدالعزيز الخياط: الشركات في الشريعة الاسلامية والقانون الوضعي، جزء (١) ص ٦٨

(٢٣) المرجع السابق، ص (٧٠)

ويجدر بنا أن نذكر هنا ان القانون الانجليزي لايعرف ما يسمى بالشركة المدنية
اذ ان كل الشركات - ايا كانت طبيعة الاعمال التي تقوم بها - تعتبر شركات تجارية^(٢٤).

مقارنة بين الشركات المدنية والتجارية

بالاضافة الى الاحكام السابقة التي تضمنها قانون الشركات التجارية نجد أن
قانون المعاملات المدنية (القانون رقم(٥) لسنة ١٩٨٥) يتضمن فصلا مكونا من ٥٥
مادة عن الشركات^(٢٥)، وتجب الاشارة اولا الى ان القانون رقم(١) لسنة ١٩٨٧ بتعديل
قانون المعاملات نص على ان انطباق قانون المعاملات المدنية ينحصر في المعاملات
المدنية فقط وان المعاملات التجارية يسري في شأنها القوانين والانظمة السارية المفعول
حاليا حتى يصدر القانون التجاري الاتحادي، كما سبق ان اوضحنا^(٢٦)، وبالتالي فان
الاحكام التي سنشرحها فيما يلي لا تنطبق على الشركات التجارية بل ينحصر انطباقها
على الشركات المدنية فحسب، يؤكد ذلك نص المادة (٧٠٩) من قانون المعاملات المدنية
التي تنص صراحة على ان «لا تخل القواعد الواردة في هذا الفصل بما تضمنته القوانين
الخاصة من أحكام^(٢٧)، ومن اهم هذه القوانين الخاصة القانون التجاري وقانون
الشركات التجارية.

يعرف قانون المعاملات المدنية الشركة بأنها «عقد يلتزم بمقتضاه شخصان او اكثر
بأن يسهم كل منهم في مشروع مالي بتقديم حصة من مال او عمل لاستثمار ذلك
المشروع واقتسام ما قد ينشأ عنه من ربح او خسارة^(٢٨)»، وهذا التعريف للشركة المدنية
لا يختلف في جوهره عن التعريف الوارد بشأن الشركة التجارية، والفرق الوحيد ان قانون
الشركات في تعريفه للشركة التجارية يفصل انواع المشروعات التي تقوم بها الشركة
التجارية بأنها «كل نشاط تجاري أو مالي أو صناعي أو زراعي أو عقاري أو غير ذلك

(٢٤) المرجع السابق، ص(١٩)

(٢٥) قانون المعاملات المدنية، منشور في الجريدة الرسمية لدولة الامارات العدد ١٨٥ ديسمبر ١٩٨٥،
المواد (٦٥٤-٧٠٩)

(٢٦) انظر ص(٣) سابقا

(٢٧) قانون المعاملات المدنية، المرجع السابق، م(٧٠٩).

(٢٨) المرجع السابق، م(٦٥٤)

من أوجه النشاط الاقتصادي^(٢٩) وتسمى كل هذه الأنشطة مشروعات اقتصادية، بينما لا نجد مثل هذا التفصيل في تعريف قانون المعاملات المدنية إذ هو يسمي المشروعات التي تقوم بها الشركة «مالية». ولا نعتقد ان لهذه الفروق أي مغزى قانوني إذ انها لا تهدف الى تحديد أوجه النشاط التي يمكن ان يضطلع بها النوعان من أنواع الشركة، وربما يكون العدول عن تسمية المشروع من «مالي» الى «اقتصادي» هو تحديث فقهي يستند الى ان كلمة «مالي» لاتغطي جميع أنواع المشروعات^(٣٠)

أوجه الشبه بين الشركات المدنية والشركات التجارية

لعل أول شبه بين النوعين من الشركات هو مايمكن استنتاجه من التعريف السابق، ذلك هو ان كلا النوعين لايمكن ان يتكون من شخص واحد لان الشركة في تعريف كل من القانونين هي عقد بين شخصين أو أكثر، وبالتالي فان «شركة الرجل الواحد» المعروفة في بعض القوانين الاجنبية كالقانون الأمريكي والانجليزي والالمانى لامكان لها في قوانيننا سواء منها المدني أو التجاري، ولعل ذلك من اثر الشريعة الاسلامية التي تأثر بها كل من القانونين في دولة الامارات، وهي تقضي بأن فكرة المشاركة هي ركن من اركان انعقاد الشركة^(٣١).

ومن أوجه الشبه ايضا ان كلا النوعين يتمتع بالشخصية الاعتبارية المستقلة، وذلك هو صريح نص قانون الشركات^(٣٢) وقانون المعاملات المدنية^(٣٣) مع مراعاة انه في قانون الشركات لاتتمتع شركة المحاصة بالشخصية الاعتبارية، ولعل من المفيد أن نشير الى أن اساس تمتع الشركة بالشخصية الاعتبارية في الشريعة الاسلامية محل جدل كبير^(٣٤) إلا ان ذلك الجدل لم يتأثر به واضعو القانون المدني الذين انحازو بوضوح الى

(٢٩) القانون الاتحادي رقم ٨ لسنة ١٩٨٤ في شأن الشركات التجارية، م ٤ منشور في الجريدة الرسمية لدولة الامارات، العدد ١٣٧ - ابريل ١٩٨٤.

(٣٠) عبدالعزيز الحياط، المرجع السابق، ص ٥٦.

(٣١) المرجع السابق، ص ١٣٢.

(٣٢) قانون الشركات، المادة (١٢).

(٣٣) قانون المعاملات المدنية المادة (٦٥٥).

(٣٤) يرجع في تفصيل هذا الجدل الى كتاب الدكتور/ عبدالعزيز الحياط - المرجع السابق ص ٤٨ ومابعدها.

جانب القائلين بتمتع الشركة المدنية بالشخصية الاعتبارية .

أوجه الخلاف بين الشركتين المدنية والتجارية :

على عكس أوجه الشبه بين النوعين من الشركات التي تنحصر في جانبين فقط نجد أن أوجه الخلاف متعددة، ونحصر أهمها فيما يلي :

أ - في الشركة المدنية نجد أن الشريك مسؤول عن ديون الشركة في كل أمواله، ولكن بغير تضامن مع بقية الشركاء بينما في الشركة التجارية تختلف مسؤولية الشريك باختلاف نوع الشركة . ففي شركة التضامن مثلا نجد أن الشريك مسؤول في كل أمواله، وهكذا الشريك المتضامن في كل من شركتي التوصية البسيطة والتوصية بالسهم، أما في غير ذلك من الشركات، وهي الشركة المساهمة العامة والخاصة والشركة ذات المسؤولية المحدودة فإن مسؤولية الشريك محدودة بحصته في رأس المال، ولكن في كل أنواع الشركات التجارية فإن المسؤولية تضامنية . إذ أن التضامن في المواد التجارية مفترض .

ب - تنتهي الشركة المدنية بوفاء الشريك أو الحجر عليه أو إفلاسه أو انسحابه من الشركة، وليس الأمر كذلك في الشركات التجارية إذ بعضها - وخاصة شركات التضامن - تنتهي بهذه الأسباب وبعضها الآخر - وخاصة شركات المساهمة لانجد لهذه الأسباب أثر في انتهائها .

ج - التقادم في الشركات المدنية يمتد الى خمسة عشرة سنة بينما في الشركات التجارية خمس سنوات فقط .

المبادئ العامة التي تحكم كلا من الشركتين :

ونقسم الكلام في هذه المبادئ العامة الى مبادئ في الشكل ومبادئ في الموضوع .

الأحكام الشكلية :

تنص المادة (٦٥٦) من قانون المعاملات المدنية على أن عقد الشركة يجب أن يكون مكتوبا، على أنه اذا لم يكتب فان ذلك لا يؤثر على حق الغير، وحتى بين الشركاء

أنفسهم يعتبر العقد صحيحا الا اذا طلب أحد الشركاء من المحكمة اعتباره غير صحيح فان عدم حجيته ترجع الى تاريخ اقامة الدعوى، وفي الشركات التجارية فان الامر مطلق في ضرورة أن يكون عقد الشركة مكتوبا، وباللغة العربية، وموثقا أمام الجهة الرسمية المختصة والا كان باطلا بطلانا مطلقا، وذلك فيما عدا شركات المحاصة، ويجب اشهار العقد بتسجيله في السجل التجاري، والا اعتبر غير نافذ في مواجهة الغير سواء العقد كله أو احدى البيانات التي لم تشهر^(٣٥)، وهذا الحكم ليس بعيدا عما هو مقرر في شأن الشركات المدنية، اذ تنص المادة(٦٥٥) من قانون المعاملات المدنية على أن الشخصية الاعتبارية للشركة لا يحتاج بها على الغير الا بعد استيفاء اجراءات التسجيل والنشر التي يقرها القانون على أن لهذا الغير أن يتمسك بالشخصية الاعتبارية للشركة رغم عدم استيفاء الاجراءات الشكلية المشار اليها.

الاحكام الموضوعية : وأولها:

رأس المال:

تنص المادة(٦٥٧) من قانون المعاملات على أن يكون رأس المال من النقود أو مافي حكمها، كما يمكن أن يكون مالا عينيا على أن تقدر قيمته، لكنه لا يصح أن يكون دينيا في ذمة الغير، وقريب من ذلك ما نصت عليه المادة(١٤) من قانون الشركات التجارية بالنسبة لرأس مال الشركات التجارية اذ تتطلب هذه المادة أن تكون حصة الشريك مبلغا معيناً من النقود (حصة نقدية) أو أن تكون عينا (حصة عينية)، كما يمكن أن تكون عملا، ولكن لا يمكن أن تكون ما للشريك من سمعة أو نفوذ، أما اذا كانت الحصة حقوقا لدى الغير فيعتبر الشريك مسؤولا عنها حتى يتم اقتضاء هذه الحقوق.

وتنص المادة(٦٥٨) من قانون المعاملات المدنية على أنه يمكن أن تكون حصة الشريك في الشركة حق ملكية أو حق منفعة أو أي حق عيني اخر، ويضمن الشريك هذه الحصة اذا هلكت أو استحققت أو ظهر بها عيب أو اعترتها نقص، وهذا بالضبط ما نصت عليه المادة(١٥) من قانون الشركات اذ جاء فيها انه اذا كانت حصة الشريك مالا له في عقار أو أي حق عيني آخر فان الشريك يضمن هذه الحصة اذ هلكت أو استحققت أو ظهر بها عيب أو اعترتها نقص.

(٣٥) قانون الشركات، المادة (١١)

الارباح:

بالنسبة للشركات المدنية تنص المادة (٦٦٠) من قانون المعاملات المدنية على عدم جواز أن يكون الربح مبلغا محددًا من المال، فاذا نص العقد على ذلك بطل هذا الحكم وتم توزيع الربح طبقا لحصة كل شريك في رأس المال، ويستفاد من ذلك الحكم من نص المادة (١٩) من قانون الشركات بالنسبة للشركات التجارية اذ جاء في مقدمتها انه «اذا لم يعين عقد الشركة النسبة المقررة للشريك في الارباح أو الخسائر» « أي أنه بحسب الاصل يجب أن يكون الاتفاق على الارباح والخسائر على اساس نسب معينة وليس مبلغا محددًا، واذا لم يحدد العقد مثل هذه النسب فيجري توزيع الربح أو الخسارة بنسبة حصة كل من الشركاء في رأس المال، على أنه اذا كان للشريك فضلا عن حصته في رأس المال عمل أو مجهود معين يساهم به في الشركة فانه يستحق نصيبا عن حصته بالعمل ونصيبا آخر عن حصته العينية أو النقدية التي قدمها» (٣٦)، وهذا الحكم يطابق تماما ما جاء في المادة (٦٦١) من قانون المعاملات المدنية اذ هي تنص على انه «اذا كانت حصة الشريك مقصورة على عمله وجب أن يقدر نصيبه في الربح تبعا لما تنفيده الشركة من هذا العمل، فاذا قدم بالاضافة الى عمله نقودا أو أي شيء اخر كان له نصيب عن عمله وآخر عما قدمه بالاضافة الى العمل» وفي وجه آخر يتطابق نص القانونين حيث تنص المادة (١٨) من قانون الشركات التجارية على انه «اذا اتفق في عقد الشركة على حرمان احد الشركاء من الربح أو اعفائه من الخسارة كان العقد باطلا». وجاء نفس هذا الحكم في المادة (٦٦٢) من قانون المعاملات المدنية ونصها «اذا اتفق في العقد على أن أحد الشركاء لايفيد من أرباح الشركة أو لايساهم في خسائرها كان عقد الشركة باطلا». وهذا النص يعكس ماساه فقهاء الشريعة الاسلامية بشرط الأسد.

العلاقة بين الشركاء:

مثل هذه العلاقة أمرها يسير في الشركات المدنية اذ ينص قانون المعاملات المدنية (في المادة ٦٦٣) «على أن كل شريك يعتبر وكيلا عن باقي الشركاء في مباشرة أعمال الشركة وفي التصرف بها يحقق الغرض الذي أنشئت من اجله ما لم يكن هناك نص

(٣٦) قانون الشركات التجارية، المادة (١٩)

أو اتفاق على غير ذلك»، أما في الشركات التجارية فإن الامر أكثر تفصيلا مما يحتاج الى بعض الشرح. فبوجه عام ليس الشريك - في الشركات التجارية - وكيلا لاي شريك آخر ولكنه وكيل عن الشركة نفسها اذا كان أحد المديرين، وحتى اذا كان كذلك لا يعتبر وكيلا فحسب في كل الاحوال اذ انه في شركات التضامن نجد أن الشريك المدير ليس وكيلا بمعنى الكلمة بل هو أحد أجهزة الشركة وأحد عناصرها وبمعنى أدق هو وكيل بأجر^(٣٧)، وهو بهذه الصفة مسؤول عن أي خطأ ولو كان يسيرا في ادارة الشركة، كما أنه مسؤول جنائيا ويعتبر مرتكبا لجريمة اساءة الائتمان اذا اختلس أو بدد شيئا من أموال الشركة^(٣٨)، واذا تعدد المديرون كانوا مسؤولين تجاه الشركة بالتضامن عن اخطائهم المشتركة^(٣٩)، وهذا بصفة عامة ينطبق على شركات الاشخاص، والحكم قريب من ذلك في شركات الاموال حيث نجد أن المدير يعتبر أيضا وكيلا بأجر ويسأل عن اخطائه في ادارة الشركة امام الشركة نفسها وامام المساهمين والغير^(٤٠)

ادارة الشركة :

ينظم سائر أوجه ادارة الشركة المدنية قسم خاص في قانون المعاملات المدنية يشمل المواد (٦٦٤) الى (٦٦٨) من النوع الاول من الفصل الثالث، بينما في الشركات التجارية ينظم ادارة كل واحدة منها احكام معينة آتت مع الاحكام الخاصة بكل شركة، ولعل أول ما يتبادر الى الذهن في شأن أحكام ادارة الشركة المدنية من اطلاع عام عليها انها تشبه في مجموعها احكام ادارة شركات الاشخاص في قانون الشركات التجارية وبالذات شركة التضامن، فمثلا نجد أن المادة (٦٦٤) من قانون المعاملات المدنية تجيز انابة احد الشركاء في تمثيل الشركة وادارة اعمالها، ونجد جواز هذه الانابة في نص المادة (٣٨) من قانون الشركات التجارية، كذلك نجد فكرة أن يعمل المديرون مجتمعين اذا لم يؤذن لهم بالانفراد في نص المادة (٦٦٤) نفسها من قانون المعاملات المدنية، ونجدها ايضا متضمنة في نص المادة (٣٩) من قانون الشركات التجارية كذلك عدم جواز عزل

(٣٧) مصطفى كامل طه : المرجع السابق : ص ٢٩٨ وما بعدها

(٣٨) المرجع السابق ص ٣٢٥

(٣٩) المرجع السابق

(٤٠) المرجع السابق : ص ٤٦٠

الشريك المدير نجدها بالنسبة للشركات المدنية في نص المادة (٦٦٤) (فقرة ٣) من قانون المعاملات المدنية كما نجدها ايضا في نص المادة (٤٠) من قانون الشركات بالنسبة للشركات التجارية يختلف عن الحكم بالنسبة للشركات المدنية في انه يميز عزل المدير باتفاق الشركاء وفي هذه الحالة تحمل الشركة. أما جواز تعيين مدير الشركة من الشركاء أو من غيرهم فنجدها في نص المادة (٦٦٥) من قانون المعاملات المدنية بالنسبة للشركات المدنية وهي مستفادة من نص المادة (٣٨) من قانون الشركات بالنسبة للشركات التجارية حيث تشير الى ان الادارة تكون لجميع الشركاء المتضامين الا اذا عهد بها لاحدهم، وفي الحالتين الادارة لشريك. وعن اعتزال المدير - شريكا كان أو غير شريك - في الشركات المدنية نجد أن نص المادة (٦٦٧) من قانون المعاملات المدنية لا يميز ذلك اذا وقع في وقت يلحق ضرر بالشركة، كذلك الحكم بالنسبة للشركات التجارية كما تقضي بذلك المادة (٤١) من قانون الشركات التجارية حيث تنص على أنه بالنسبة للمدير الشريك المعين في عقد الشركة لا يجوز أن يعتزل الادارة لغير أسباب مقبولة والا كان مسؤولا عن التعويض، أما المدير الشريك المعين في عقد مستقل ومثله الشريك غير المدير فلا يجوز لها الاعتزال الا في الوقت المناسب وان يخطروا به الشركاء قبل وقت معقول من تنفيذه والا كانا مسؤولين عن التعويض. واخيرا نجد نص المادة (٦٦٨) من قانون المعاملات المدنية تحريما على الشركاء غير المديرين من الاشتراك في ادارة الشركة وهو نفس الحكم المقرر في المادة (٣٦) من قانون الشركات التجارية بالنسبة للشركة التجارية.

مدى مسؤولية الشركاء عن ديون الشركة:

بالنسبة للشركة المدنية نجد في هذا الصدد ان المادة (٦٧١) من قانون المعاملات المدنية تنص على انه اذا لم تف اموال الشركة بديونها المتصلة باغراض الشركة يسأل الشركاء عن باقي الدين في اموالهم الخاصة، كل بحسب نصيبه في الخسائر الا اذا اشترط التضامن بينهم فان مسؤولية كل شريك عن باقي الدين تكون تضامنية أي يسأل كل شريك عن الدين كله وهذا الحكم في الشركات التجارية مقرر فقط بالنسبة للشركاء المتضامين وهم الشركاء في شركة التضامن والشركاء المتضامين في شركة التوصية البسيطة وفي شركة التوصية بالاسهم.

وفي مدى مسؤولية الشركاء ايضا نجد أنه بالنسبة للشركات المدنية تنص المادة (٦٧٢) على أنه ليس لدائني الشرك بدين شخصي أن يستوفي حقه من نصيب الشرك في رأس مال الشركة قبل تصفيتها، وانما يستوفيه من نصيبه في الربح الا في حالة ما اذا اشترط التكافل بين الشركاء فانه في هذه الحالة يستطيع الدائن استيفاء حقه من رأس مال الشركة - ولكن بعد تصفيتها، وهذه الاحكام بالنسبة للشركة المدنية تنطبق تماما على الشركة التجارية حيث تنص المادة (١٧) من قانون الشركات المدنية على عدم جواز استيفاء الدائن الشخصي لاحد الشركاء حقه من حصة الشرك المدين في رأس المال - بل من حصته في الارباح، وبعد التصفية يمكنه استيفاء حقه مما يفيض من رأس مال الشركة.

ولعله من الواضح من هذه المقارنات أن الشركات المدنية في مجموعها تشبه تماما شركات الاشخاص التجارية وخاصة شركة التضامن.

إنهاء الشركة:

تتماثل أحكام انقضاء كل من الشركة المدنية والشركة التجارية الى حد كبير، كما هو واضح من نصوص المواد المتعلقة بهذا الموضوع في كل من قانون المعاملات المدنية وقانون الشركات التجارية، فكلا النوعين من أنواع الشركات ينتهي بانتهاء مدته أو بانتهاء الغرض الذي أنشئت من أجله الشركة، وهذا هو صريح نص المادة (٦٧٣) فقرة (أ) من قانون المعاملات المدنية كما هو صريح نص المادة ٢٨١ فقرة (١) و(٢) من قانون الشركات التجارية، وكذلك ينقضي كل نوع من النوعين بهلاك جميع أموال الشركة أو معظمها، كما هو مقرر في المادة (٦٧٣) فقرة (د) من قانون المعاملات المدنية، بالنسبة للشركات المدنية، وفي الفقرة (٣) من المادة (٢٨١) من قانون الشركات التجارية، والفرق الوحيد بين الاحكام في هذا الصدد هو أن الشركات التجارية تنتهي بهلاك حتى جزء من أموالها - وليس كل أموالها - اذ أصبح من المتعذر استثمار الباقي، بينما في الشركات المدنية يشترط هلاك جميع رأس مال الشركة أو هلاك رأس مال أحد الشركاء قبل تسليمه، وهذا الحكم يؤكد فكرة أن الشركات المدنية تشبه الى حد كبير شركات الاشخاص التجارية. كذلك أن كلا النوعين من الشركات ينتهي باتفاق الشركاء كما هو مقرر في نص الفقرة (د) من المادة (٦٧٣) من قانون المعاملات المدنية

والفقرة (٥) من المادة (٢٨١) من قانون الشركات التجارية، والفرق الوحيد أن هذا النص الأخير يجيز إنهاء الشركة بالأغلبية إذا نص على ذلك في عقد الشركة. أما فيما يتعلق بإنهاء الشركة بناء على حكم قضائي فنجد بعض الاختلافات في نص القانونين. فبينما تنص المادة (٦٧٣) (فقرة هـ) على إمكان ذلك دون شروط نجد أن نص المادة (٢٨٢) من قانون الشركات التجارية يجعل مثل هذا الانهاء خاصا بشركات التضامن وشركات التوصية البسيطة وشركات المحاصة، وأن يكون الانهاء بناء على طلب أحد الشركاء، وفي حالة ما إذا وجدت أسباب جدية تبرر طلب الحل، أما انتهاء الشركة بسبب موت أحد الشركاء أو جنونه أو إفلاسه أو اعساره أو الحجر عليه أو انسحابه فذلك مقرر بالنسبة للشركات المدنية في نص المادة (٦٧٣) (فقرة ج)، وهو ما يتوفر جزئيا بالنسبة للشركات التجارية حيث تنص فقرة المادة (٢٨٣) فقرة (٢) من قانون الشركات التجارية الا أنه في حالة الوفاة يجوز استمرار الشركة مع ورثة الشريك المتوفى ولو كانوا قسرا إذا نص على ذلك في عقد الشركة، وحتى إذا لم ينص في عقد الشركة على جواز استمرارها مع ورثة المتوفى فيمكن للشركاء الباقين أن يقرروا بالاجماع استمرار الشركة وذلك خلال ستين يوما من تاريخ وفاة الشريك، ويجب اشهار قرار الشركاء بالقيود في السجل التجاري والا لا يحتج به على الغير، وهذا هو نفس الحكم في حالة انسحاب الشريك، أو الحجر عليه أو إفلاسه أو اعساره^(٤١).

الاحكام السابقة - وما قارناه منها بأحكام الشركات المدنية في الانهاء - يختلف كثيرا في حالة الشركات التجارية المساهمة بشركات الاموال، أي شركة التوصية بالاسهم والشركة ذات المسؤولية المحدودة وشركة المساهمة العامة وشركة المساهمة الخاصة، ففي شركة التوصية بالاسهم تنتهي الشركة للأسباب التي شرحناها إذا ما كان الشريك المعني هو شريك متضامن - أي الشريك المسؤول عن التزامات الشركة في جميع أمواله وكان في الوقت نفسه أحد المديرين الا إذا نص في نظام الشركة على غير ذلك، وإذا خلا نظام الشركة من أي نص فان للجمعية العمومية أن تقرر استمرار الشركة^(٤٢)، وإذا تحققت أسباب الانهاء المشار إليها سابقا بالنسبة لجميع الشركاء المتضامين فيجب حل

(٤١) قانون الشركات التجارية، المادة (٢٨٤).

(٤٢) المصدر السابق المادة (٢٨٦).

الشركة أو تحويلها الى شركة من نوع آخر اذا نص على ذلك في نظامها^(٤٣). أما في الشركة ذات المسؤولية المحدودة فالامر يختلف تماما، اذ انه من حيث المبدأ لا تنتهي الشركة لاحد الاسباب المشار اليها الا اذا نص على ذلك الحل في عقد الشركة^(٤٤)، أما بالنسبة لشركات المساهمة العامة وشركات المساهمة الخاصة فلا تنتهي الا بأحد الاسباب العامة لانتهاء الشركات عموما وهي انتهاء مدتها، أو انتهاء الغرض منها، أو هلاك جميع أموالها، أو الاندماج، أو قرار اجماعي من الشركاء^(٤٥)، وبذلك فهي لا تنتهي لاي من الاسباب الشخصية المتعلقة بشخص الشريك كوفاته أو انسحابه أو الحجر عليه أو افلاسه بل تستمر الشركة رغم توافر أحد هذه الاسباب لانها تقوم على الاعتبار المالي وحده كما أن في وسع الشريك الذي يريد الانسحاب أن يبيع سهمه فتقطع صلته بالشركة مع بقائها حافظة لكيانها القانوني^(٤٦).

التصفية:

يكاد تتفق نصوص كل من القانونين - قانون المعاملات المدنية وقانون الشركات التجارية - في مضمون الاحكام المتعلقة بالتصفية وان لم يرد ذلك في كلمات متطابقة، فالمادة (٦٧٨) من قانون المعاملات المدنية توجب أن تتم التصفية أولا بالطريقة التي يتفق عليها الشركاء، واذا لم يتفقوا تعين المحكمة مصفي أو أكثر بناء على طلب من صاحب المصلحة، وهذا الحكم هو ماقرته المادة (٣٩٣) من قانون الشركات التجارية بالنسبة لتصفية الشركة التجارية اذ نصت على أن التصفية تتم وفقا للاحكام الواردة في الفصل الثاني من القانون - ما لم ينص في عقد الشركة أو نظامها أو يتفق الشركاء عند حل الشركة على غير ذلك، أي أن الاحكام التي أوردها القانون لا تنطبق الا اذا لم يوجد اتفاق بين الشركاء - سواء كان مسبقا بأن ورد في عقد الشركة أو نظامها أو لاحقا عند حل الشركة. على غير ماورد في هذه الاحكام، ومن أهم هذه الاحكام ماجاء في المادة (٢٩٤) التي تبين طريقتي تصفية، تصفية يقوم بها مصفي أو أكثر تعينه

(٤٣) المرجع السابق، المادة (٢٨٧).

(٤٤) المرجع السابق، المادة (٢٨٨).

(٤٥) المرجع السابق، المادة (٢٨١).

(٤٦) مصطفى كمال طه، المرجع السابق، (ص ٥٠٩)

الجمعية العامة للشركاء أو الشركاء أنفسهم أو تصفية يقوم بها مصف تعينه المحكمة .

ويتفق القانونان أيضا في أن الشخصية الاعتبارية للشركة تبقى خلال مدة التصفية بالقدر اللازم للتصفية، وفي ذلك تقول المادة (٦٧٩) من قانون المعاملات المدنية، بالنسبة للشركة المدنية «تبقى للشركة شخصيتها الاعتبارية بالقدر اللازم للتصفية». كما تقول المادة (٢٩١) من قانون الشركات التجارية، بالنسبة للشركة التجارية «وتحفظ (الشركة) خلال مدة التصفية بالشخصية الاعتبارية بالقدر اللازم لاعمال التصفية. . . .» ويزيد نص قانون الشركات على قانون المعاملات المدنية بأنه يستوجب أن يضاف الى اسم الشركة خلال مدة التصفية عبارة «تحت التصفية» مكتوبة بطريقة واضحة. كما تنص المادة (٦٧٩) من قانون المعاملات المدنية على أن مدير الشركة - أو مديروها - يعتبرون في حكم المصفي بالنسبة للغير حتى يتم تعيين المصفي، وهذا ما يطابق نص المادة (٢٩٢) من قانون الشركات اذ تقول «ويعتبرون (أي المديرون) بالنسبة للغير في حكم المصفين الى أن يتم تعيين المصفي»، وتضيف هذه المادة أن سلطات المديرين وغيرهم من هيئات الشركة تقتصر خلال مدة التصفية على اعمال التصفية التي لا تدخل في اعمال المصفين، وحتى هذه الاضافة لها ما يقابلها في قانون المعاملات المدنية اذ ورد في نص المادة (٦٨٠) التي تتحدث عن سلطات المصفي، انه «ليس له أن يقوم بعمل لا تقتضيه التصفية».

وعن سلطات المصفي عامة في كل من القانونين، نجد أن المادة (٦٨٠) من قانون المعاملات المدنية تعطي المصفي سلطات واسعة اذ له - حسب نص هذه المادة - أن يقوم بجميع اعمال التصفية من جرد موجودات الشركة واستيفاء حقوقها ووفاء ديون جميع أموالها حتى يصبح المال مهينا للقسمة، لا يقيد في ذلك الا ما يرد في أمر تعيينه والا يقوم بعمل لا تقتضيه التصفية، ومثل هذا المعنى هو ماورد في نص المادة (٢٩٨) من قانون الشركات التجارية بالنسبة للشركة التجارية، اذ تنص هذه المادة على أن للمصفي أن يقوم بجميع ما يلزم للمحافظة على أموال الشركة وحقوقها وأن يستوفي ما لها قبل الغير الا أنه لا يجوز له مطالبة الشركاء في الشركة بالباقي من حصصهم الا اذا اقتضت ذلك أعمال التصفية وعمولوا على قدم المساواة في هذه المطالبة. وتضيف المادة (٢٩٩) من قانون الشركات - بالنسبة لسلطات المصفي - ان له أن يقوم بجميع الاعمال التي تقتضيه التصفية، ومنها تمثيل الشركة أمام القضاء والوفاء بها على الشركة من ديون وبيع ماها منقولاً كان او عقار بالمزاد العلني أو بأي طريقة اخرى - الا أنه محكوم في هذا

البيع بحدود معينة هي أنه في طريقة البيع يجب أن يسلك أولا الطريقة التي حددت في وثيقة تعيينه - ان وجدت، كما انه ليس مخولا في بيع موجودات الشركة جملة واحدة الا باذن من الشركاء أو الجمعية العمومية للشركة، ومن حدود سلطات المصفي ايضا نجد أن المادة (٣٠٠) من قانون الشركات تحرم على المصفي أن يبدأ اعمالا جديدة الا اذا كانت لازمة لاتمام اعمال سابقة.

أما عن اجراءات التصفية فنجد أن المادة (٦٨١) من قانون المعاملات المدنية تضع قاعدة عامة وهي أن تطبق في تمام قسمة الشركات القواعد المتعلقة بقسمة المال الشائع، وهي القواعد المنصوص عليها بتفصيل في المواد ١١٥٢-١١٨١ من قانون المعاملات المدنية، وهذه القاعدة العامة لامثيل لها في قانون الشركات بل ان هذا القانون يضع احكاما محددة لتقسيم موجودات الشركة بين الدائنين وهذه القواعد تماثل الى حد كبير ما ورد في المادة (٦٨٢) من قانون المعاملات المدنية التي تنص على أن يقسم مال الشركة بين الشركاء - بعد الوفاء بحقوق الدائنين الحالية وحفظ مبالغ تكلفة للوفاء بالديون غير الحالية أو المتنازع عليها، وبعد أن تخصم النفقات الناشئة عن التصفية، بعد ذلك يقسم الباقي من أموال الشركة على الشركاء بنسبة حصة كل منهم في رأس المال، وان لم يبق فان كلا منهم يتحمل الخسارة بالنسبة المتفق عليها أو المنصوص عليها في أحكام قانون المعاملات المدنية. هذه الاجراءات الواردة في المادة (٦٨٢) من قانون المعاملات المدنية تتفق - الى حد كبير - ما ورد في المواد (٣٠٢) و(٣٠٣) و(٣٠٨) و(٣٠٩) من قانون الشركات التجارية بالنسبة لاجراءات تصفية الشركة التجارية فالمادة (٣٠٢) تنص على أنه اذا لم تكف أموال الشركة للوفاء بديونها كلها يدفع المصفي لكل دائن مبلغا من أموال الشركة تتناسب مع دينه مع مراعاة الوفاء اولا بالديون الممتازة وقبلها الديون التي تنشأ عن اعمال التصفية، أما المادة (٣٠٣) فتقرر ما سبق أن أشرنا اليه في نص المادة (٦٨٢) من قانون المعاملات المدنية بالنسبة للشركات المدنية، وهو أن تجنب أموال كافية للوفاء بالديون المتنازع عليها وتودع خزينة المحكمة الا اذا اعطى اصحاب هذه الديون ضمانات كافية أو تقرر تأجيل قسمة أموال الشركة حتى يتم الفصل في النزاع حول هذه الديون. أما المادة (٣٠٨) من قانون الشركات فتذكر انه بعد اداء ما على الشركة من ديون تقسم الاموال الباقية - الناتجة عن التصفية - على الشركاء كل بنسبة الحصة التي قدمها من رأس المال، واذا بقي شيء بعد ذلك يقسم بين الشركاء بنسبة نصيب كل منهم في الربح.

أنواع الشركات المدنية

أولا - شركة الاعمال

في هذا النوع من أنواع الشركات المدنية^(٤٧) يتفق شخصان أو أكثر على الالتزام - على سبيل التضامن - للغير بعمل معين وضمان ادائه له، وذلك مقابل اجر، على أن يقوموا بهذا العمل سواء على قدم المساواة أو بأنصبة متفاوتة شريطة أن تكون الاعمال التي يقوم بها الشركاء من نوع واحد أو متفاوتة في النوع. والالتزام للغير لازم لكل الشركاء، إذ ان كلا منهم ملتزم بأداء كل العمل الذي قبله أحد الشركاء أو تعهد به، كما أن أيًا من الشركاء له الحق في قبض الاجر نيابة عن الباقيين وبذلك تبرأ ذمة صاحب العمل قبل الشركاء جميعا^(٤٨)، والعمل الذي التزم به الشركاء ليس بلازم أن يقوم به شخصيا الشريك الذي قبله من صاحب العمل بل يمكن أن يعهد به الى غيره من الشركاء الا اذا اشترط صاحب العمل ان يقوم به شخصيا الشريك الذي قبله منه^(٤٩)، ويقتسم الشركاء الربح الناتج عن اداء العمل المعهود به اليهم بالنسب المتفق عليها بينهم والتي يجوز أن تعطي احدهما نصيبا أكثر أو أقل من الاخر حتى ولو قاموا جميعا بأداء العمل بالتساوي بل حتى ولو لم يقم احدهم بالاشتراك في اداء العمل كلية ولكن لعذر مقبول^(٥٠)، واذا ادى فعل أحد الشركاء الى تلف أو عيب في الشيء المطلوب العمل فيه كان لصاحب العمل أن يرجع بالخسارة على أي من الشركاء على أن تقسم الخسارة بين الشركاء بقدر ضمان كل واحد منهم^(٥١)، ويجوز في هذه الشركة أن يقدم بعض الشركاء المال ويقدم البعض الاخر الالات والادوات، أو أن يقدم البعض المال والالات والادوات ويقوم البعض الاخر بالعمل^(٥٢) ويجوز أن يكون العمل الذي تقوم به هذه الشركة هو حمل الاشياء ونقلها ايا كانت نسبة أو نوعية مشاركة كل شريك في تقديم وسائل النقل طالما ان كل شريك ضامن لاداء العمل. الا انه اذا اقتصر عمل الشركاء

(٤٧) انظر قانون المعاملات المدنية المادة (٦٨٣) والمادة (٦٨٧).

(٤٨) المرجع السابق، المادة (٦٨٤) - الفقرات (١) و(٢)

(٤٩) المرجع السابق، المادة (٦٨٥)

(٥٠) المرجع السابق، المادة (٦٨٦)

(٥١) المرجع السابق، المادة (٦٨٨)

(٥٢) المرجع السابق، المادة (٦٨٩)

على تأجير وسائل النقل دون أن يقدموها بأنفسهم واقتسام الاجرة بينهم فان الشركة لاتصح وتعتبر باطللة ويستحق اجرة كل وسيلة للشريك الذي استأجرها وعن مساعد في التحصيل والنقل اجر بقدر عمله .

ثانيا : شركة الوجوه :

ومع أن اسم هذه الشركة هو شركة «الوجه» الا أن المقصود في فقه الشريعة الاسلامية المأخوذ عنها هذا النوع من أنواع الشركات هو استغلال الوجهة باعطاء ثقة للمتعاملين مع الشركاء في انهم سيقومون بالوفاء بالتزاماتهم بهلم من مركز أو نفوذ دون أن يقدموا أي رأس مال غير خبرتهم في البيع والشراء^(٥٣) ويعرف القانون هذه الشركة بأنها «عقد يتفق بمقتضاه شخصان أو أكثر على شراء مال بالدين المؤجل بما لهم من اعتبار ثم يبيعه على أن يكونوا شركاء في الربح»^(٥٤) ويضمن الشركاء جميعا عن ثمن المال الذي يشترون به، كل بنسبة حصته فيه، ولكن ليس بلازم أن يباشروا الشراء مجتمعين^(٥٥)، بل يمكن أن يقوموا به منفردين أي أن يقوم البعض بشراء بعض الأشياء ويقوم الآخرون بشراء البعض الآخر، ويتوزع الربح والخسارة على الشركاء بنسبة ماضنه كل منهم من المال الذي اشتروا به الا اذا وجد اتفاق على الاقتسام بغير هذه النسبة^(٥٦)

ثالثا : شركة المضاربة

يعرف القانون هذا النوع من الشركات المدنية بأنه «عقد يتفق بمقتضاه رب المال على تقديم رأس المال والمضاربة بالسعي والعمل ابتغاء الربح»^(٥٧) وبالتالي فان رب العمل

(٥٣) عبدالعزيز الحياط، المرجع السابق، الجزء الاول، ص ٤٧

(٥٤) قانون المعاملات المدنية، المادة (٦٩١) فقرة(١)

(٥٥) المرجع السابق، المادة (٦٩١) فقرة(٢)

(٥٦) المرجع السابق، المادة (٦٩٢)

(٥٧) المرجع السابق، المادة (٦٩٣)

يعهد برأس المال الى الشريك المضارب^(٥٨) الذي يعمل وكيلا لصاحب العمل في استغلال رأس المال وهذه الصفة يكون المضارب امينا على رأس المال بالاضافة الى انه شريك في الربح^(٥٩)، ولكنه لا يشارك في تحمل الخسارة، اذ هذه يتحملها صاحب رأس المال وحده واذا اشترط غير ذلك بطلت الشركة^(٦٠)، ولا يجوز في هذه الشركة أيضا اشتراط ضمان المضارب لرأس المال اذا ضاع أو تلف بغير تفريط منه^(٦١) واذا تلف شيء من رأس المال تخصم قيمة التلف من الربح فان لم يتلف الربح لذلك خصم الباقي من رأس المال^(٦٢)، وتقسم الارباح بين صاحب رأس المال والشريك المضارب بالنسبة المتفق عليها في العقد، فان لم يوجد نص في العقد تقسم الارباح بينها وفقا لما يجري به العرف فان لم يوجد قسمت مناصفة^(٦٣). وتنتهي شركة المضاربة لأحد الاسباب التالية^(٦٤).

- ١- فسخ العقد من قبل احد المتعاقدين
- ٢- عزل رب العمل للمضارب
- ٣- انتهاء مدة الشركة اذا كانت محددة
- ٤- موت أحد الطرفين أو جنونه جنونا مطبقا أو الحجر عليه.

وتعتبر هذه الاسباب احكاما خاصة لانتهاء هذا النوع من الشركات، وهي تنتهي ايضا بأحد الاسباب العامة التي تنتهي بها الشركات المدنية عامة والتي سبق لنا مناقشتها على انه اذا تعارضت هذه الاسباب العامة مع أحد الاسباب الخاصة سرت الاسباب الخاصة وذلك هو مقتضى نص المادة (٧٠٨) من قانون المعاملات المدنية.

(٥٨) المرجع السابق، المادة (٦٩٤) فقرة (٤)
(٥٩) المرجع السابق، المادة (٦٩٥)
(٦٠) المرجع السابق، المادة (٧٠٤) فقرة (١)
(٦١) المرجع السابق، المادة (٦٩٦)
(٦٢) المرجع السابق، المادة (٧٠٤) فقرة (٢)
(٦٣) المرجع السابق، المادة (٧٠٣) فقرة (١)
(٦٤) المرجع السابق، المادة (٧٠٥).

خاتمة:

ان استعراض مختلف الاحكام التي تنظم الانواع الثلاثة من الشركات المدنية يوضح تماما انها لاتناسب الشركات التي تقوم بأعمال تجارية وبالتالي فمن غير المنتظر أن تتخذ أحد الشركات التي تضطلع بأعمال تجارية الشكل المدني الذي شرحناه، ومن ذلك شركات المهنيين وشركات الحرفيين - وهي شركات تضطلع بأعمال غير تجارية لايناسبها ولا يمكن لها أن تتخذ هذا الشكل المدني، وعليه فان اخراج هذه الشركات من انطباق احكام القانون التجاري وما يتطلبه من التزامات - وفقا لحكم المادة(١٤) من مشروع القانون التجاري، واعتبار الشركاء فيها ليسوا تجارا، كان مثل هذا الاستثناء لازما وهاما حيث أنه يضمن لهذه الشركات الشكل المناسب، وهو الشكل التجاري من غير اخضاعهم لواجبات التجار.

المراجع

- (١) القانون الاتحادي رقم (٨) لسنة ١٩٨٤ في شأن الشركات التجارية.
- (٢) القانون الاتحادي رقم (١٣) لسنة ١٩٨٨ بتعديل بعض أحكام القانون الاتحادي رقم (٨) لسنة ١٩٨٤ في شأن الشركات التجارية.
- (٣) القانون الاتحادي رقم (٥) لسنة ١٩٨٥ باصدار قانون المعاملات المدنية لدولة الامارات العربية المتحدة.
- (٤) القانون الاتحادي رقم (١) لسنة ١٩٨٧ بتعديل القانون الاتحادي رقم (٥) لسنة ١٩٨٥ باصدار قانون المعاملات المدنية.
- (٥) الياس نصيف: الكامل في قانون التجارة (بيروت ١٩٨٢) الطبعة الأولى
- (٦) علي جمال الدين عوض: القانون التجاري القاهرة
- (٧) علي حسن يونس: القانون التجاري (القاهرة ١٩٧٩)
- (٨) مصطفى كمال طه: القانون التجاري القاهرة
- (٩) علي عبدالعزيز الحياط: الشركات في الشريعة الاسلامية والقانون الوضعي

الدكتور / محمد ابراهيم رابوي

**اختبار جدوى ربط درهم
الإمارات العربية المتحدة
بسلة عملات**

المقدمة

لا شك أن كل عملة من عملات دول العالم ترتبط ارتباطاً وثيقاً باقتصاد وسياسة دولها بالدرجة الأولى وبالتالي تتأثر بكل ما يحدث في تلك الدولة من تغيرات اقتصادية وسياسية واجتماعية وذلك نظراً لما يلزم تلك التغيرات من تقلبات في المتغيرات الاقتصادية الكلية ومنها على سبيل المثال الاستهلاك الكلي والانتاج الكلي والأسعار ومن ثم الصادرات والواردات وعرض النقود والطلب عليها ومعدلات الفائدة وعرض العمل والطلب عليه والأجور والمضاربات التي تحدث في الأسواق المالية والنقدية، غير أن عالم اليوم أصبح وحدة واحدة نظراً لما يسود العالم اليوم من تطور تقني مذهل في شتى القطاعات الاقتصادية وبناء عليه فإن العملات ترتبط أيضاً بالمتغيرات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية الاقليمية والدولية ويؤثر هذا الارتباط على الاستقرار الاقتصادي والسياسي والاجتماعي الداخلي للبلد المعني ويتأثر به كذلك.

والحقيقة فإن ارتباط معظم عملات دول الخليج بالدولار الأمريكي فقط دون غيره من العملات الدولية الرئيسية أثار اهتمامي كثيراً ذلك لأن الدولار الأمريكي وبلا أدنى شك قد ضعفت كثيراً مكانته الدولية كبديل للغطاء الذهبي للعملات وذلك نظراً لما يشهده الاقتصاد الأمريكي من مشاكل داخلية تتجلى في البطالة المتنامية في سوق العمل وضعف السلع الأمريكية عن المنافسة في الأسواق العالمية نظراً لظهور دول صناعية جديدة كاليابان وكوريا وسنغافوره والبرازيل وغيرها من الدول الصناعية الحديثة، وتتجلى كذلك المشاكل الداخلية فيما يشهده الاقتصاد الأمريكي من تفاقم معدلات التضخم والتي ما زال الاقتصاديون عاجزين عن تفسير اصطحاب البطالة مع التضخم بشكل علمي دقيق ذلك لأن ظاهرة اصطحاب البطالة والتضخم معاً تخالف ما أكده الاقتصاديون أمثال فيليبس وليبسي في منحني فيليبس الشهير على

نشر في العدد الخمسين - السنة الثالثة عشرة - ابريل ١٩٩٢م

الرغم من محاولة بعض الاقتصاديين أمثال أصحاب نظرية التوقعات الرشيدة ومنهم ميلتون فريدمان وكذلك أن فيلبس (غير فليبس السابق ذكره) وضع تفسير علمي لهذه الظاهرة بما يسمى منحني فليبس العمودي في المدى الطويل مستفيدين بذلك من فكرة مبدأ المصارح وفكرة المعدل الطبيعي للبطالة.* ولقد انعكست المشاكل الاقتصادية الداخلية في الولايات المتحدة الأمريكية على الموازنة الأمريكية والميزان التجاري الأمريكي ومن ثم على الدولار الأمريكي هذا فضلاً عما تلعبه الولايات المتحدة من دور سياسي عالمي كقوة عظمى، انعكس على الانفاق الحكومي المدني والعسكري معاً ويجب أن لا يغيب عن بالنا أيضاً كون الولايات المتحدة من الدول المستوردة للنفط الخام الذي لاشك أن استيراده يشكل عبئاً كبيراً على الموازنة الأمريكية ومن ثم على العملة الأمريكية.

وفي هذه الدراسة أحاول اختبار ما إذا كان من الأفضل لدولة كدولة الإمارات العربية المتحدة أن تبقى عملتها مرتبطة بالدولار الأمريكي أم بسلة عملات، من خلال جمع بيانات وتحليلها عن صادرات وواردات الإمارات العربية المتحدة كدولة معتمدة بشكل كامل على التجارة الخارجية (تصدير نفط واستيراد سلع وخدمات)، وكذلك من خلال تحليل حركة عملة دولة الإمارات مقابل معظم عملات الدول التي ترتبط بعلاقة مع دولة الإمارات العربية المتحدة وأثر ذلك على اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة، وباستقراره ونموه ومحاولة الخروج بتوصيات مفيدة بإذن الله حول هذا الموضوع، وذلك نظراً لما لتقلبات معدلات الصرف من آثار على ثروات الدول ومن ثم على التراكم الرأسمالي ثم التنمية الاقتصادية.

* المراجع:

- J. F. Muth, "Rational Expectations and the Theory of Price Movements", Econometrica, Vol. 29 (July 1961), p. 315-35.
- T. J. Sargent, "Rational Expectations, the Real Rate of Interest, and the Natural Rate of Unemployment," Brookings Papers on Economic Activity, 2:1973, pp. 429-72.
- G. Ackley, MACROECONOMICS: Theory and policy, Collier Macmillan, New York, 1978, pp. 459-76, 513-14.

ولابد لنا من استعراض التطور التاريخي لأنظمة معدلات الصرف وموقف علماء الاقتصاد من هذه الأنظمة لمقارنة ذلك بالوضع الحالي لدرهم الإمارات العربية المتحدة.

* أنظمة معدلات الصرف ١٨٨٠ - ١٩٩٠ م :

يتميز الاقتصاديون أربعة أنظمة رئيسية لمعدلات الصرف هي الآتي:

١- نظام معدلات الصرف الثابتة: Rigidly Fixed Exchange rates وكان ذلك في ظل نظام (قاعدة) سبائك الذهب: The Gold Bullion Standard (١٨٨٠ - ١٩١٤م).

٢- نظام معدلات الصرف المستقرة والقابلة للتغيير في حدود معقولة:

The adjustable peg (par) - Value System، أو ما يسمى نظام الصرف بالذهب: The Gold Exchange Standard (١٩٤٤م - بداية السبعينات).

٣- نظام معدلات الصرف العائمة الموجهة: Managed Floating Exchange Rates وهذا النظام هو المطبق حالياً في معظم دول العالم.

٤- نظام معدلات الصرف العائمة بحرية تامة: Freely Floating Exchange Rates وهذا النظام لم يتم تطبيقه إلا في بعض الدول الأوروبية في القرن التاسع عشر فقط.

والحقيقة أن أي نظام صرف جديد ممكن أن تتبناه أي دولة من دول العالم لن يخرج عن هذه الأنظمة الأربعة بل قد يجمع بين سمات أكثر من نظام من هذه الأنظمة في نظام واحد، ويجدر هنا تناول تلك الأنظمة بشيء من التفصيل كما يلي:

أولاً: نظام معدلات الصرف الثابتة في ظل نظام سبائك الذهب:

طبق هذا النظام بشكل خالص بين ١٨٨٠ - ١٩١٤م، ثم استمرت الدول بتطبيقه بشكل متعثر ومفروض وموجه الى حد كبير حتى عام ١٩٣١م حيث تم انهيار النظام هذا بشكل نهائي عام ١٩٣١م.

في ظل هذا النظام لا يمكن احداث تعديلات على موازين المدفوعات باستخدام معدلات الصرف اطلاقاً، لذلك فالتعديلات في موازين المدفوعات يجب أن تتم من خلال

التعديلات والتغييرات التي تحدث على الأسعار والدخول في الاقتصاد المحلي، أي أن التعديلات في موازين المدفوعات يفترض أن تحدث بشكل تلقائي من خلال متغيرات اقتصادية محلية غير معدلات الصرف والتزاماً بقواعد معينة في ذات الوقت.

ففي ظل هذا النظام كل دولة مثبته عملتها بالذهب، وكل عملة بالتالي قابلة للتحويل الى ذهب، وتسوية المديونيات الدولية تتم بالذهب، أن معدل الصرف بين لولتين لا يتجاوز ما يسمى «نقاط تصدير الذهب» محددة بتكاليف الشحن والتأمين على الذهب الممكن تصديره من دولة الى أخرى.

على سبيل المثال، لو افترضنا أن نفس المقدار من الذهب يباع ويشترى من قبل السلطات النقدية في البلد س جنيتها استرلانيا واحداً (£1)، ويبيع ويشترى من قبل السلطات النقدية في البلد ص بثلاثة دولارات أمريكية (£3)، فإن معدل صرف عملة البلد س (£) وعملة البلد ص (\$) يتحدد على أساس $£1 = \$3$ بشكل ثابت، ولو افترضنا كذلك أن البلد س لديها عجز في ميزان مدفوعاتها وأن لديها في ذات الوقت زيادة في عرض النقود (£)، أن هذا الوضع سوف يؤدي الى انخفاض معدل الصرف عن $£1 = \$3$ ، بيد أن هذا الانخفاض لن يكون كبيراً طالما أن المدينين في البلد س قادرين باستمرار على شراء ذات المقدار (الذي افترضناه) من الذهب بسعر ثابت وهو (£1) من السلطات النقدية ومن ثم تصديره الى دائنيهم في البلد ص للحصول على \$، غير أن القيام بهذا العمل في ظل هذه الظروف يتضمن تكاليف معينة، وبالتالي فتصدير الذهب من البلد س الى البلد ص للحصول على \$ لن يكون مربحاً إلا اذا كان الانخفاض في معدل الصرف الأساسي يزيد عن هامش التكلفة، فعلى سبيل المثال لو افترضنا أن تكلفة الحصول على الذهب هي البلد س، ومن ثم تكلفة التأمين عليه وشحنه الى البلد ص وتحويله الى \$ حي 5 سنتات لكل \$2 ذهب، ففي هذه الحالة البلد س سوف يقوم بتصدير ذهب الى البلد ص للحصول على \$ اذا كان معدل الصرف الجديد (بعد الانخفاض) أقل من $£1 = \$2.90$ ، أما إذا كان معدل

الصرف الجديد أعلى من هذا المعدل فإن البلد س بإمكانها الحصول على \$ أكثر بالتحويل المباشر من £ الى \$، وإذا كان معدل الصرف الجديد يساوي £1 = \$2.90 تماماً فإن التحويل المباشر من £ الى \$ يبقى أفضل وأيسر للبلد س دونما ربح أو خسارة ذلك لأن هامش التكلفة يعادل تماما حجم الانخفاض في معدل الصرف، إن معدل الصرف £1 = \$2.90 يسمى نقطة تصدير الذهب بالنسبة للبلد س، كما يسمى نقطة استيراد الذهب بالنسبة للبلد ص، وب نفس الطريقة يتعامل البلد ص مع العالم الخارجي، فلو رغب البلد ص بتصدير ذهب الى البلد س للحصول على £ وكانت تكلفة تصدير الذهب هي ذات التكلفة المفترضة سابقا (5 سنتات لكل \$2) فإن البلد ص يلجأ الى تصدير الذهب الى البلد س للحصول على £ فقط اذا ارتفع معدل الصرف عن £1 = \$3.05 ويسمى معدل الصرف هذا نقطة تصدير الذهب بالنسبة للبلد ص، كما يسمى نقطة استيراد الذهب بالنسبة للبلد س، يتبين مما سبق ان معدل الصرف في ظل هذا النظام يتغير في حدود نقاط تصدير واستيراد الذهب التي أشرنا إليها فقط ولا يتجاوزها، كما يتضح ان التغيرات التي تحدث على معدلات الصرف، وكذلك عمليات تصدير واستيراد الذهب التي تصاحبها تقوم بوظيفة تصحيح الخلل الذي يحدث في موازين مدفوعات الدول سواء كان ذلك فائضا أم عجزاً.

يتضح مما سبق أنه، في ظل نظام الذهب هذا، لو كانت البلد س تعاني من عجز في ميزان مدفوعاتها فإن الذهب سوف يتدفق من البلد س الى البلد ص، مسببا نقصا في عرض النقود في البلد س وفائضا في عرض النقود في البلد ص، ونتيجة لذلك يرتفع معدل الفائدة في البلد س، وتنخفض الأسعار، وتنخفض كذلك الأجور، في حين أنه في البلد ص ينخفض معدل الفائدة، وترتفع الأسعار، وترتفع كذلك الأجور حتى يتحقق التوازن الاقتصادي الخارجي للبلدين، والتوازن الاقتصادي الخارجي لا يعني بالضرورة ضمان تحقيق الاستخدام الكامل لليد العاملة في البلد س (ذات العجز في ميزان مدفوعاتها) إلا اذا صاحب انخفاض الأسعار انخفاضا فعليا متناسبا في الأجور الاسمية، لذلك فتخفيض الأجور الحقيقية في البلد س ضروري

جداً لتحقيق التوازن الخارجي والتوازن الداخلي معاً، مما تقدم نستطيع القول أن آلية نظام الذهب تستخدم، بالتأثير، السياسة المالية لتحقيق التوازن الخارجي ومرونة الأجر لتحقيق التوازن الداخلي.

وفي الحقيقة أن نظام الذهب هذا لم يكن قط في يوم من الأيام ألياً ١٠٠٪ بل كان يخضع للتكيفات المستمرة أثناء تطبيقه، وتبين الدراسات أن التحركات الفعلية للذهب مقارنة بالعجز الكبير في موازين المدفوعات تعتبر نسبياً صغيرة جداً، وذلك نظراً لما يصاحب العجز في موازين المدفوعات من تغيرات في المتغيرات الاقتصادية الأخرى (العرض والطلب على النقود، ومعدلات الصرف، ومعدلات الفائدة، والأسعار، والأجور، والعرض الكلي، والطلب الكلي).

وفي عام ١٩٣١م انهار نظام معدلات الصرف الثابتة هذا الذي استظل تحت نظام القاعدة الذهبية لفترة طويلة، أن أسباب انهيار هذا النظام ترجع بالدرجة الأولى الى عدم التزام الدول باتباع أحكام وقواعد النظام، فدول قوية ولديها تراكم كبير من الذهب مثل الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا كانت لا تتبع سياسات توسعية كافية للمحافظة على هذا النظام، ودول أخرى مثل بريطانيا التي فقدت الكثير من رصيدها من الذهب كانت لا ترغب بتطبيق سياسات انكماشية أكثر مما هو مطبق وذلك للحد من تدفقات الذهب الى الخارج، وبما أن رصيد بريطانيا من الذهب قد استنفذ (تدفق الى خارج البلاد) فقد قررت هذه الدولة استبعاد التعامل بهذا النظام في تلك الفترة حيث تم تعويم معدلات صرف بعض العملات الرئيسية، وكانت تلك الفترة فترة حرجة على مستوى العالم حيث اتصفت بظهور الكساد العالمي الكبير، والنقص الكبير في السيولة والاحتياطات النقدية اللازمة لتعديل العجز الكبير في موازين مدفوعات الدول، كما اتصفت تلك الفترة بفرض قيود على التجارة الدولية بفرض أحداث تعديلات في العجز في موازين المدفوعات مما أدى الى تفاقم الكساد وازدياد حدته، إن هذه الأوضاع جعلت العالم يبحث عن نظام نقدي جديد حيث تمخض عن هذا البحث ظهور

اتفاقية بريتون وودز Bretton Woods وكذلك ظهور صندوق النقد الدولي IMF عام ١٩٤٤م.

ثانياً: نظام معدلات الصرف المستقرة والقابلة للتغيير في حدود معقولة «نظام الصرف بالذهب»، «١٩٤٤م - بداية السبعينات»:

ان اتفاقية بريتون وودز عام ١٩٤٤م تمخض عنها ظهور هذا النظام، ففي ظل هذا النظام تحدد معدلات الصرف بين الدول بقيم اسمية ثابتة Par Values ومرتبطة بالذهب، والدول يجب عليها أن تتدخل في الأسواق للمحافظة على معدلات الصرف كي لا يتجاوز تغيرها ٨٪ من القيمة الإسمية لها، ثم صرح للدول بعد ذلك بأنها تستطيع أن تغير معدلات صرف عملاتها الإسمية بحدود ١٠٪ دون الحاجة الى أخذ اذن من IMF ، بل وسمح للدول بأن يتجاوز تعديلها لأسعار صرف عملاتها الإسمية ١٠٪ إذا استطاعت أن تقدم أدلة مقنعة على أنها تعاني من عجز حاد في موازين مدفوعاتها، غير أن العجز الحاد لم يوضع له تعريف محدد بدقة أو حدود معينة.

إن نظام الصرف بالذهب هذا يختلف عن نظام سبائك الذهب في كون السلطات النقدية في هذا النظام تتعهد ليس باستبدال عملاتها بالذهب ولكن باستبدالها بالعملات الأجنبية التي تعمل دولها بنظام سبائك الذهب، أي بمعنى آخر أن السلطات النقدية تتعهد بتحويل عملاتها الى دولار أمريكي والذي بدوره تتعهد السلطات النقدية في الولايات المتحدة الأمريكية بتحويله الى ذهب حيث حدد سعر الأونصة حينها به ٢ دولاراً أمريكياً، وحدد سعر الجنية الاسترليني بـ ٤.٠٢ دولاراً أمريكياً، وهذا يعني أن الدولار الأمريكي حل محل الذهب في النظام النقدي العالمي.

من الناحية النظرية، إن التعديلات في موازين المدفوعات في ظل هذا النظام يفترض أن تكون بنفس طريقة النظام السابق (قاعدة الذهب)، أي بمعنى آخر أن الدول ذات العجز في موازين مدفوعاتها تسمح للمستوى العام للأسعار فيها

بالانخفاض ومعدلات الفائدة بالارتفاع (نتيجة لارتفاع الطلب على النقود)، بينما نجد الدول ذات الفائض في موازين مدفوعاتها تسمح للمستوى العام للأسعار فيها بالارتفاع ومعدلات الفائدة بالانخفاض، وفي الحقيقة لقد نصت اتفاقية بريتون وودز بشكل صريح على أن التغييرات في الأسعار فقط لا تكفي وحدها لاحداث التعديلات في موازين المدفوعات بشكل آلي، لذا فإن عدم التدخل يترك الدور الرئيسي في احداث التعديلات في موازين المدفوعات للتغييرات التي تحدث في الدخل وفي الاستخدام كما هو الحال في السنوات التي تخلت الحرب العالمية، لذا فإن التدخل تمخض عنه بندين رئيسيين - يهدفان الى حماية حالة الاستخدام الكامل داخل الدول - وهما:

١- ان الدول التي تعاني من حالة اختلال مؤقت في التوازن العام قد تقترض من IMF لمعالجة مشاكلها دون أن تلجأ الى احداث تغييرات داخلية قد تؤثر بشكل سالب على حجم الاستخدام.

٢- السماح بادخال التعديلات على أسعار الصرف الإسمية المحددة، وتجدر الإشارة الى أن الدول لا تلجأ الى تعديل أسعار صرف عملاتها إلا نادراً.

ولا نريد أن نتطرق الى الأسباب التي تجعل الدول لا ترغب في تغيير القيم الإسمية لمعدلات صرف عملاتها مع أنها مسموح بتغيرها حسب بنود اتفاقية IMF فالأسباب منها ما هو اقتصادي ومنها ما هو نفسي ومنها ما هو سياسي.

وفي الحقيقة انتقد الاقتصاديون حققتي الخمسينيات والستينيات (فترة هذا النظام) ذلك لأن تثبيت معدلات الصرف مع تغييرات طفيفة كان على حساب الاستخدام أو العمالة في الداخل ذلك لأن الأجر الحقيقية انخفضت كثيراً بسبب التضخم وانخفاض القوة الشرائية لوحدة العملات.

غير أنه في السبعينيات وفي ظل معدلات الصرف العائمة نرى التضخم يسير

بمعدلات مرتفعة وكذلك البطالة الظاهرة والمقنعة.

والحقيقة نستطيع القول انه في ظل نظام اسعار الصرف الثابتة والقابلة للتغيير في حدود معقولة (١٩٤٤ - بداية السبعينيات) حل الدولار الأمريكي محل الذهب وذلك حسب اتفاقية بريتون وودز ولكن رويدا رويدا حتى بداية السبعينيات موعداً نهاية هذا النظام (١٩٧١/٨/١٥م) تخلت الولايات المتحدة عن تغطية الدولار الأمريكي بالذهب من جهة ومن ثم عن امكانية استبدال الدولار بالذهب والذي كانت قد تعهدت به من قبل وذلك لأسباب عديدة منها:

* ضعف دور أو مكانة الولايات المتحدة الاقتصادية العالمية.

* ظهور دول صناعية أخرى جديدة حازت على جزء كبير من هذه المكانة العالمية.

* الزيادة الحادة في حجم الائتمان العالمي بالدولار الأمريكي فلا تكاد تخلو دولة من دول اليوم من الدولار الأمريكي أو العملات الصعبة الأخرى.

* وقد ترتب على ذلك ضعف الثقة بالدولار الأمريكي عما كانت عليه في السابق.

ثم بعد ذلك ولفترة وجيزة عومت العملات ضد بعضها البعض ثم بعد ذلك وضعت اتفاقية سميتسونين Smithsonian Agreement في ديسمبر ١٩٧١م بهدف المحافظة على نظام معدلات الصرف فقررت رفع سعر أونصة الذهب من ٢٥\$ الى ٣٨\$ وتخفيض معدل صرف الدولار بناء عليه بحوالي ٨٪ وتوسيع نطاق تغيير معدلات صرف العملات الإسمية بين ١٪ - ٢.٢٥٪، ولكن كل هذه المحاولات باءت بالفشل الذريع أمام تدهور معدلات صرف الدولار الأمريكي فاقبلت بريطانيا عام ١٩٧٢م على تعويم الجنية الاسترليني واتبعتهما الدول الأخرى وبشكل سريع جداً ويحلول منتصف ١٩٧٣ كانت كل العملات الرئيسية قد عومت ضد بعضها البعض، وتم اعتراف المجتمع الدولي رسمياً بالتعويم في اتفاقية جامايكا في مايو ١٩٧٦م، حيث تم بدوره

إعادة تقييم لوحدة حقوق السحب الخاصة، SDR.

وحاول بعض الاقتصاديون دراسة امكانية الابقاء على نظام معدلات الصرف الثابتة والقابلة للتغيير في حدود معقولة من هؤلاء ويليامسون Williamson ١٩٦٥م، وكذلك ماكلب Machlup ١٩٧٢م، ثم كينين Kenen ١٩٧٥م وكلهم يركزون على امكانية المحافظة على النظام باحلال نظام التغيرات التلقائية (الاتوماتيكية) في معدلات الصرف بحدود معقولة ومتفق عليها وهامش التغيرات هذا من الممكن تحديده بمتوسط التغيير الذي يحدث لسوق الصرف الأجنبي (العملات مجتمعه) خلال فترة معينة متفق عليها أيضا.

ثالثاً: نظام معدلات الصرف العائمة الموجهة:

وهذا هو النظام المطبق حالياً في معظم دول العالم، ففي هذا النظام تكون معدلات صرف العملات عائمة بحرية ضد بعضها البعض غير أن السلطات (الحكومات) تتدخل في الحالات التي يحدث فيها ارتفاع شديد أو انخفاض حاد في معدلات صرف عملاتها ضد العملات الأخرى ذلك لأن الارتفاع الحاد أو الانخفاض الشديد في معدلات الصرف يؤدي الى اختلالات حادة جداً في موازين المدفوعات واختلالات شديدة جدا في المتغيرات الاقتصادية الكلية الداخلية مثل المستوى العام للأسعار والأجور الحقيقية والاستخدام والطلب الكلي والعرض الكلي وعرض النقود والطلب على النقود ومعدلات الفائدة والميل الحدي للاستهلاك والميل الحدي للادخار والميل الحدي للاستثمار والميل الحدي لدفع الضرائب ومن ثم يؤثر على مستوى التمويل في قطاعات الاقتصاد وبالتالي يؤثر على التنمية الاقتصادية سواء بالايجاب أو بالسالب وذلك حسب درجة التغيير في معدلات الصرف واتجاه التغيير (صعوداً، أو هبوطاً)، ولا تقتصر الآثار الاقتصادية السلبية على الانخفاض الحاد في معدل صرف العملة بل ان الارتفاع الحاد له آثار سلبية على الاقتصاد أيضا فعلى سبيل المثال يؤثر الارتفاع الحاد في معدلات صرف العملات بشكل سالب على موازين المدفوعات ذلك

لأن الأجانب ينظروا الى بضائع البلد ذات معدل الصرف المرتفع على أنها غالية جداً مقارنة بنظيراتها في الدول ذات معدلات الصرف المنخفضة كما هو الحال في وقت كتابة هذه الورقة حيث يتجاوز معدل صرف الدرهم بالجنيه الاسترليني مثلا ٧.١٢ درهم للجنيه الواحد ويتجاوز معدل صرف الدرهم بالمارك الألماني ٢.٤٥ درهم للمارك الواحد في حين لا يكلف الين الياباني سوى ٠.٠٢٨ درهم وبما أن درهم الامارات مثبت بالدولار الأمريكي فهذا بعكس ما نراه اليوم من حدوث تحسن في الصادرات الأمريكية وحدث فائض كبير في الميزان التجاري الياباني وانخفاض صادرات الدول ذات معدلات الصرف المرتفعة ومن بينها بريطانيا والمانيا ذلك لأن المستورد ينظر الى بضائع هذه الدول على أنها ذات تكلفة عالية (غالية) كما ذكرنا سابقا، ويترتب على انخفاض صادرات الدول حدوث اختلالات كبيرة أيضا في المتغيرات الاقتصادية الكلية الداخلية التي أشرنا إليها سابقا وهذا ما نلاحظه اليوم وما يشكله ذلك من ضغوطات سياسية تتجلى في ما نلاحظه اليوم من تغيرات كبيرة في الحكومة البريطانية فالسلطات النقدية والسلطات المالية معا يجب أن يتدخلتا عن طريق التحكم في العرض والطلب على النقود ومعدلات الفائدة على عملاتهن ونسبة الاحتياطيات من العملات الأجنبية (بيع وشراء العملات الأجنبية من مصادرها) والطلب والعرض على العملات الأجنبية ويجب أن لا يغيب عن بالنا أهمية تدخل الدولة لتوجيه القطاعات الخاصة والأسرية لتغيير المتغيرات الاقتصادية الكلية التي تم ذكرها سابقا وذلك لأهمية ذلك في التأثير على الصادرات والواردات ومن ثم معدلات الصرف.

ويجب أن لا ننسى أن للعوامل السياسية دورها الكبير أيضا في التأثير على معدلات الصرف وتوجيهها وهو ما نشاهده اليوم من ضغوط سياسية لولية تمارس ضد اليابان (دولة الفوائض المالية الكبيرة) للحد من درجة منافسة بضائعها لبضائع الدول الصناعية الأخرى بسبب تفضيل المستهلك الياباني على بضائع الدول الأخرى، فعمدت دول مثل الولايات المتحدة وغيرها الى تسهيل إنشاء فروع للمصانع

والشركات اليابانية في هذه الدول حتى يجد المستهلك البضائع اليابانية متوفرة لديه في الداخل بدلا من استيرادها من اليابان لأن استيرادها يشكل ضغطا أكبر على موازين المدفوعات في هذه الدول. هذا بالإضافة الى رفع معدلات الفائدة على الودائع والاستثمارات المالية الأخرى لجذب الفوائض المالية اليابانية الى الدول الصناعية التي أصبحت عاجزة عن المنافسة التلقائية (غير الموجهة).

رابعا: نظام معدلات الصرف العائمة بحرية تامة:

في الحقيقة هذا النظام لم يتم تطبيقه إلا في القرن التاسع عشر في بعض الدول الأوروبية في ظل نظام الذهب ولوقت قصير حيث أنه في ظل هذا النظام لا تتدخل الدولة على الاطلاق في تحديد أو تغيير أو تعديل معدلات الصرف وهو الجانب الأخر المتطرف أما الجانب الأول فهو نظام معدلات الصرف الثابتة والقابلة للتغيير في حدود ضيقة جداً ولا اعتقد شخصيا أن العالم سوف يلجأ الى أي من هذين النظامين المتطرفين.

وأخيراً نستطيع القول أنه على الرغم من الكثير من الدراسات الاقتصادية التي أجريت حول الموضوع على سبيل المثال كروكيت وقولدستين Crockett & Goldstein ١٩٧٦م إلا أن هذه الدراسات لم تحدد بشكل قاطع أي من أنظمة معدلات الصرف أفضل بشكل متكامل.

* المراجع:

- A. P. Thirlwal, Balance of Payments Theory and the United Kingdom Experience, The Macmillan Press Ltd, 1980, PP. 37-47.
- M. E. Kreinin "The Effect of Exchange Rate Changes on the Prices and Volume of Foreign Trade", IMF staff Papers, July 1977.
- H. Junz & R. Rhomberg "Prices and Export performance of Industrial Countries, (1953-63)", IMF staff Papers, July 1965.

معدلات صرف درهم الإمارات العربية المتحدة مقابل العملات الأجنبية *

لقد قامت السلطات النقدية في دولة الإمارات العربية المتحدة بطرح الدرهم للتداول لأول مرة في ٢٠ مايو ١٩٧٣ بقيمة تعادل ٠.١٨٦٦٢١ جرام من الذهب الخالص وبناء على سعر التعادل هذا تم ربط الدرهم بالدولار الأمريكي على أساس ٣.٩٤٧٣٧ درهم لكل دولار أمريكي واحد مع هامش تغيير بنسبة + أو - ٢.٢٥٪ والحقيقة ان الدرهم تغير كثير أمام وحدة حقوق السحب الخاصة بسبب تغير الدولار كثيراً أمام تلك الوحدة والتي كانت مربوطة في بداية إيجادها ١٩٧٣ بـ ١٦ عملة مرجحة ثم عدلت في عام ١٩٨١م لتشمل الدولار الأمريكي والمارك الألماني والفرنك الفرنسي والين الياباني والجنيه الاسترليني حيث ان هذه الدول كان لها النصيب الأكبر من الصادرات العالمية خلال الفترة ١٩٧٥ - ١٩٧٩م.

وينظره بسيطه للقيمة الحقيقية للدرهم نجد أن الجرام الواحد من الذهب كان يساوي ٣٥٨٤٥٤ره في ٢٠ مايو ١٩٧٣م بينما اليوم نجد ان جرام الذهب يفوق ٤٣درهم مما يعني ان القيمة الحقيقية للدرهم قد انخفضت اكثر من ٨ أضعاف خلال هذه الفترة.

وتلخص السلطات النقدية العوامل الرئيسية التي تحكم سياسة سعر صرف الدرهم بالآتي:

- ١- جميع الفائدات من تصدير النفط الدولار الأمريكي وهي المصدر الأساسي وقد يكون الوحيد للدخل القومي.
- ٢- ارتفاع الواردات من السلع والخدمات وارتفاع اسعارها وتأثير ذلك على معدلات

* عمر أحمد علي (سياسة سعر الصرف وتطور سعر صرف الدرهم)، أفاق اقتصادية السنة ١٠، العدد ٤٠ أكتوبر ١٩٨٩م، الإمارات.

التضخم في الدولة.

- ٣- التجارة الخارجية والحسابات الجارية والفوائض المستمرة لهذه الحسابات.
- ٤- التزام دولة الإمارات بقرارات منظمة الأوبك بشأن تسعير النفط والتزامها كذلك بتنسيق وتطبيق سياسة سعر صرف مع دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية.
- ٥- الانفتاح الاقتصادي لدولة الإمارات العربية المتحدة.

ونظراً لما يلعبه معدل الصرف من دور كبير جداً في مستوى الاستقرار الاقتصادي والتنمية الاقتصادية الداخلية للبلد فكان لا بد من اجراء دراسة حول هذا الموضوع لمعرفة مدى جدواه الاقتصادية، والجداول والرسومات البيانية الآتية توضح حركة الدولار الأمريكي ودرهم الإمارات العربية المتحدة ضد عملات دول العالم الأخرى.

تم احتساب الارقام القياسية طبقاً لطريقة لاسبيرس Laspeyres واخذت سنة ١٩٨٠ كسنة أساس لأنها السنة التي تم فيها انشاء المصرف المركزي لدولة الإمارات العربية المتحدة.

جدول رقم (١)
الأرقام القياسية لوحدة العملة أمام الدولار الأمريكي
وكذلك أمام درهم الإمارات
(١٠٠ = ١٩٨٥)

(١) عملات بعض دول مجموعة الدول الأوربية والدول الصناعية

أ- (الشركاء التجاريون الرئيسيون ١):

الدولار الاسترالي	الجندير الهولندي	الليرة الاطالاية	الفرنك الفرنسي	المارك الالمانى	الجنيد الاسترالى	الين اليابانى	
١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٩٨٥
٩٥.٧٣	١٣٥.٥٧	١٢٨.٠٨	١٢٩.٧٣	٦٣٥.٥٧	١١٣.١٧	١٤١.٥٥	١٩٨٦
١٠٠.٠٠	١٦٣.٩٦	١٤٧.٣٢	١٤٩.٤٩	١٦٣.٧٩	١٢٦.٤٣	١٦٤.٩٢	١٩٨٧
١١١.٩٠	١٦٨.٠٤	١٤٦.٧٠	١٥٠.٨٤	١٦٧.٦٣	١٣٧.٤٢	١٨٦.١٤	١٩٨٨

ب- (بقية الشركات التجاريون الأوربيون ٢):

الليرة التركية	البيزتا الاسبانية	الكرون الدينماركي	الشلن النمسوى	الكرون السويدي	الفرنك البلجيكي	الفرنك السويسري	
١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٩٨٥
٨٠.٨٣	١٣١.٤١	١٣٠.٩٦	١٣٥.٥٢	١٢٠.٧٨	١٣٢.٥٢	١٣٦.٥٩	١٩٨٦
٦٤.٤٠	١٣٧.٧١	١٥٤.٩١	١٦٣.١٢	١٣٥.٧٠	١٥٩.٠١	١٦٤.٧٧	١٩٨٧
٣٨.٨١	١٤٥.٩٧	١٥٧.٤٠	١٦٧.٥٦	١٤٠.٤٣	١٦١.٤٢	١٦٧.٩١	١٩٨٨

(١) الدول التي تزيد قيمة الواردات منها عن ٥٠٠ مليون درهم سنوياً.

(٢) الدول التي تزيد قيمة الواردات منها عن ١٠٠ مليون درهم وتقل عن ٥٠٠ مليون درهم سنوياً.

• المصدر: أبويكر أحمد الخضسر (تطورات واردة دولة الإمارات العربية المتحدة في الفترة ١٩٨١-١٩٨٨)، جوانب من العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة الإمارات العربية المتحدة، المصرف المركزي، أبوظبي، فبراير ١٩٩٠م.

تابع جدول رقم (١)
الأرقام القياسية لوحة العملة أمام الدولار الأمريكي
وكذلك أمام درهم الإمارات
(١٠٠ = ١٩٨٥)

(٢) عملات مجموعة بعض الدول الآسيوية:

أ- (الشركاء الرئيسيون ٣) :

بات تايواندي	دولار سنغافوري	دولار تايواني	دوية منجية	دول كروي	
١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٩٨٥
١٠٣.٢٧	١٠١.٠٥	١٠٤.٩٣	٩٨.٠٨	٩٨.٧٠	١٩٨٦
١٠٥.٥٨	١٠٤.٤٧	١٢٤.٣٠	٩٥.٤٣	١٠٥.٧٧	١٩٨٧
١٠٧.٣٧	١٠٩.٣٣	١٣٩.٣٧	٨٨.٨٨	١١٨.٩٤	١٩٨٨

ب- (بقية الشركاء التجاريون ٤) :

بيسو فلبيني	دوية اندونيسية	رينجت ماليزي	دوية باكستانية	
١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٠٠.٠٠	١٩٨٥
٩١.٢٧	٨٦.٥٩	٩٦.١٩	٩٥.٦٨	١٩٨٦
٩٠.٤٧	٦٧.٥٦	٩٨.٥٥	٩١.٥٥	١٩٨٧
٨٨.٢١	٦٥.٨٨	٩٤.٨١	٨٨.٤٧	١٩٨٨

(٣) الدول الآسيوية التي تزيد قيمة الواردات منها عن ٥٠٠ مليون درهم سنوياً.

(٤) الدول الآسيوية التي تزيد قيمة الواردات منها عن ١٠٠ مليون درهم وتقل عن ٥٠٠ مليون درهم سنوياً.

• المصدر: أديكر أحمد الخضمر (تطورات واردة دولة الإمارات العربية المتحدة في الفترة ١٩٨٦-١٩٨٨)، جوانب من العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة الإمارات العربية المتحدة، المصرف المركزي، أبوظبي، فبراير ١٩٩٠م.

جدول رقم (٢) معدل تغير أسعار الصرف لل عملات العربية
نسبة الى الدولار الأمريكي (١)

التغير نسبة الى الدولار الأمريكي								العملة
١٩٨٨	١٩٨٧	١٩٨٦	١٩٨٥	١٩٨٤	١٩٨٣	١٩٨٢	١٩٨١	
(٥.١٥)	١٦	(٥.٦٨)	دينار ليبيا
.	درهم الإمارات
.	دينار البحرين
.	فرنك جيبوتي
.	ريال قطر
.	دينار اليمن ج
(٤.٤٩)	٨.٢٠	(١.١٤)	٥.٢٥	(٢.٩١)	(١.٢٢)	(٢.٥٢)	(٢.٥)	دينار الكويت
.	(٥.٠)	.	دينار العراق
.	.	(١.١٧)	ريال عمان
.	.	(٢.٦٧)	(١.٩٢)	(٢.٢٤)	(١.٧٢)	(.٥٨)	(٢.٦٤)	ريال السعودية
(١٥.١٤)	٤.٥٩	٦.٨٧	١.٠١٢	(٨.٢٧)	(٥.٢٨)	(٢.٥٥)	(١.٤٨)	دينار الأردن
.	٢.٤٦	٤.٠٤	١٢.٦٩	(١٥.٢٥)	(٧.١٤)	(٧.٥٩)	(٥.٩٥)	أوقية موريتانيا
(٢٦.٦٦)	(.٠٠٢)	(١.٠٥)	٧.٢٢	(٤.٠٢)	(٥.٧٢)	(٥.٥٥)	(٩.٢٩)	دينار الجزائر
(٥.٠٠١)	١١.٧٠	١.٠٤٢	(٠.٧٢)	(١٥.٦٠)	(٢٢.٢٥)	(١٤.٩١)	(١٨.٧٢)	درهم المغرب
١.٤٢	٢٢.٧٤	(٢٢.٨٨)	(٢٧.٦٥)	(٢٠.٢٠)	(٢.٤٤)	.	.	ريال اليمن ش
(١٢.٤٢)	٨.٠١	(٩.٩٠)	(١٤.٤٨)	(١٥.٧٤)	(١٥.٦٧)	(١٦.٢٦)	(١٨.٨١)	دينار تونس
.	(٦٥.٠٢)	ليرة سورية
.	(٤٤.٤٤)	.	(٤٨)	.	.	(٢٠.٧٠)	(٤٤.٥٠)	جنيه السودان
(٦٢.٩٦)	(٩.٥٠)	(٥٢.٠٤)	(٢٨.٨٢)	(٢٢.٤٨)	(١٢.٢٩)	(٥٨.٦٠)	.	شلن الصومال
(١٤.١٥)	(٨.٠٨٨)	(٧٩.٢٠)	(٥٠.٨٨)	(٢٨.٢٥)	(٢٠.٦٠)	٢١.٢٩	(٢١.١٤)	ليرة لبنان
.	جنيه مصر (٢)
(٢٠.٥٢)	(٢٧.٢٧)	(٢.٢١)	(٢٧.٤٧)	.	.	.	(١٥.٨٢)	جنيه مصر (٢)
.....	(١٢.٢٧)	(٩.٩٥)	(٢٠.٦٩)	(١٤.٥٠)	(٤.١٤)	(١٠.٦٢)	(٢٠.٦٩)	جنيه مصر (٤)

(١) تغير عدد وحدات العملة الأجنبية بوحد من العملة الوطنية عن نهاية كل سنة بالنسبة للأسعار المركزية.

(٢) سعر المصرف المركزي المصري.

(٣) سعر اتفاقيات الدفع.

(٤) سعر السوق الحرة للمصارف التجارية.

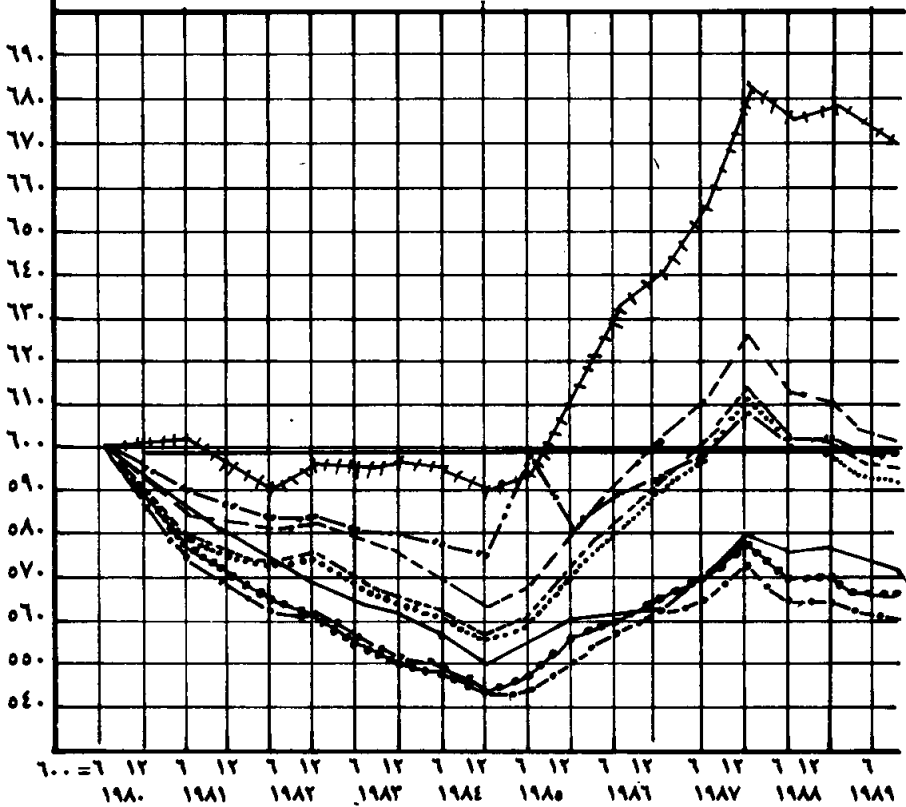
المصدر : التقرير الاقتصادي العربي الموحد ١٩٨٩، صندوق النقد العربي ص ٢٩٥.

رسم بياني رقم (١)

الأرقام القياسية لأسعار صرف العملات الأجنبية الرئيسية مقابل درهم الإمارات

(يونيو ١٩٨٠م = ١٠٠)

الرقم القياسي



الزمن (أشهر وسنوات)

مفتاح الرسم وسعر الصرف في يونيو ١٩٨٠م.

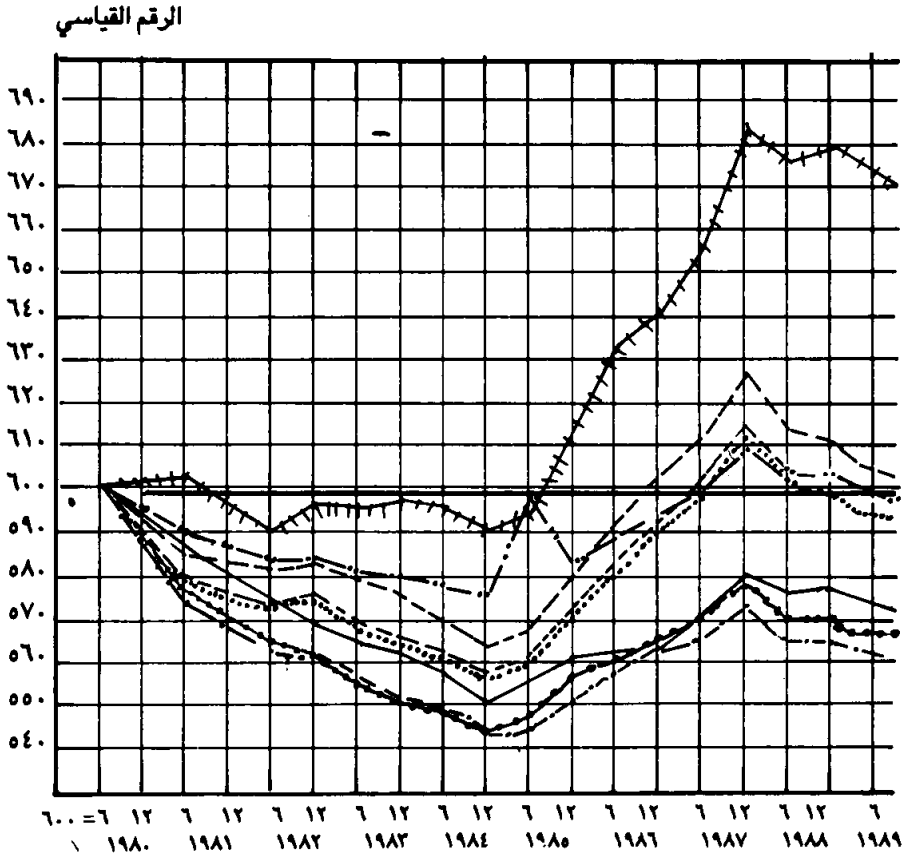
١٠٠ = ٢.٢١٢٤ = ١٩٨٠ / ٦ الفرنك السويسري
 ١٠٠ = ١.٨٦٤٨ = ١٩٨٠ / ٦ الجلدر الهولندي
 ١٠٠ = ٠.٠٠٤٢٣ = ١٩٨٠ / ٦ اللييرة الايطالية
 ١٠٠ = ٤.٨٢٥٣ = ١٩٨٠ / ٦ حقوق السحب الخاصة

١٠٠ = ٣.٧٠٧٤ = ١٩٨٠ / ٦ الدولار الأمريكي
 ١٠٠ = ٨.٦٢٤٥ = ١٩٨٠ / ٦ الجنية الاسترليني
 ١٠٠ = ٢.٠٣٩٦ = ١٩٨٠ / ٦ المارك الألماني
 ١٠٠ = ٠.٨٧٧٤ = ١٩٨٠ / ٦ الفرنك الفرنسي
 ١٠٠ = ٠.٠١٦٣٥ = ١٩٨٠ / ٦ الين الياباني

المصدر: النشرة الاقتصادية المصرف المركزي الإمارات العربية المتحدة اعداد مختلفة.

رسم بياني رقم (٢)

الأرقام القياسية لأسعار صرف العملات الأجنبية الرئيسية وكذلك درهم الإمارات مقابل الدولار الأمريكي. (يونيو ١٩٨٠ = ١٠٠)



الزمن (أشهر وسنوات)

مفتاح الرسم وسعر الصرف في يونيو ١٩٨٠ م.

١٠٠ = ٠.٥٩٦٨ = م / ١٩٨٠ / ٦ الفرنك السويسري

١٠٠ = ٠.٥٠٣٨ = م / ١٩٨٠ / ٦ الجنيه الهولندي

١٠٠ = ٠.٠٠١١٧ = م / ١٩٨٠ / ٦ الليرة الإيطالية

١٠٠ = ١.٣٠١٥ = م / ١٩٨٠ / ٦ حقوق السحب الخاصة

١٠٠ = ٠.٣٦٩٧ = ١٩٨٠ / ٦ درهم الإمارات

١٠٠ = ٢.٣٢٦٣ = م / ١٩٨٠ / ٦ الجنيه الاسترليني

١٠٠ = ٠.٥٥٠١ = م / ١٩٨٠ / ٦ المارك الألماني

١٠٠ = ٠.٣٣٦٦ = م / ١٩٨٠ / ٦ الفرنك الفرنسي

١٠٠ = ٠.٠٠٤٤١ = م / ١٩٨٠ / ٦ الين الياباني

المصدر : النشرة الاقتصادية المصرف المركزي الإمارات العربية المتحدة اعداد مختلفة.

يتضح من الجدول رقم (١) بكل أجزائه وكذلك يتضح من الرسم البياني رقم (١) والرسم البياني (٢) كيف يرتبط درهم الإمارات العربية المتحدة بالدولار الأمريكي ارتباطاً وثيقاً، وهذا يعني أن الدولار الأمريكي يشكل غطاءً لدرهم الإمارات العربية كما بينا سابقاً أن الدور الذي كان يلعبه الدولار الأمريكي كغطاء للعملة بديلاً للدولار الذهب قد انتهى، ولقد أوردنا في هذه الجداول والرسم البياني عملة معظم دول العالم التي ترتبط مع دولة الإمارات العربية المتحدة بعلاقات اقتصادية ذلك لأن أي تغيير في معدلات صرف الدولار يتبعه تغيير في معدلات صرف درهم الإمارات وبالتالي يؤثر على أسعار صادرات دولة الإمارات العربية المتحدة إلى تلك الدول كما يؤثر على أسعار واردات دولة الإمارات العربية المتحدة من تلك الدول أي قد يشكل استنزافاً للثروة القومية أو تنمية لها وهذا يعتمد على عوامل أخرى كثيرة سوف نذكرها فيما بعد في هذه الورقة.

يتضح من الجداول السابقة التي تبين حركة معدلات الصرف أن عملة الدول الصناعية الكبرى كلها بدون استثناء خلال الفترة محل البحث قد ارتفعت وبشكل كبير جداً أمام الدولار الأمريكي المنخفض باستمرار وبالطبع أمام درهم الإمارات العربية المتحدة المرتبط به وبالتالي عملية حصول دولة الإمارات العربية المتحدة ورعاياها على عملة تلك الدول يعتبر ذو تكلفة عالية جداً وهذه التكلفة تزداد بشكل مستمر طالما استمر هبوط الدولار الأمريكي أمام تلك العملات.

أما بالنسبة للدول الأخرى والتي ترتبط مع الإمارات بعلاقات اقتصادية فنلاحظ من الجدول أن بعض العملات كالدولار التايواني والدولار السنغافوري والون الكوري والبات التايلاندي قد ارتفعت معدلات صرفها (قيمتها) أمام الدولار الأمريكي وكذلك أمام درهم الإمارات وبالتالي خلال الفترة محل الدراسة مما يعني أن عملية حصول دولة الإمارات العربية المتحدة ورعاياها على عملة تلك الدول أصبحت مكلفة جداً ومستنزفة للثروة القومية في دولة الإمارات.

أما بالنسبة لبقية الدول والتي ترتبط الامارات أيضا بعلاقات اقتصادية فنلاحظ أن عملاتها بانخفاض مستمر أمام الدولار الأمريكي مما يعني أن هذه العملات تصبح معدلات صرفها (قيمها) منخفضة أمام درهم الإمارات أيضا .

وبالمقابل فإن الدول التي ترتفع قيم عملاتها أمام الدولار الأمريكي وكذلك أمام درهم الإمارات تصبح تكلفة الدولار الأمريكي اللازم لشراء النفط الخام (صادرات الامارات) منخفضة نسبيا، أما الدول التي تنخفض قيم عملاتها أمام الدولار الأمريكي وكذلك أمام درهم الإمارات تصبح تكلفة الدولار الأمريكي اللازم لشراء النفط الخام مرتفعة نسبيا وهذا ما يجعل الدول النامية المستوردة للنفط هي الدول الأكثر تضرراً من ارتفاع أسعار النفط الخام وأيضا أسعار البتروكيماويات والحقيقة أن التقلبات في معدلات صرف العملات في ظل النظام النقدي المعاصر قد يجعل دول تهدر أموالا وتدفع ثمنا ودولا أخرى تفيض ذلك الثمن دونما مقابل (مقابل سلع وخدمات اضافية قدمها) وليس لتلك الدول الدافعة للثمن والقايسة له يد في المتغيرات والعوامل التي أثرت على معدلات الصرف فجعلتها تتقلب.

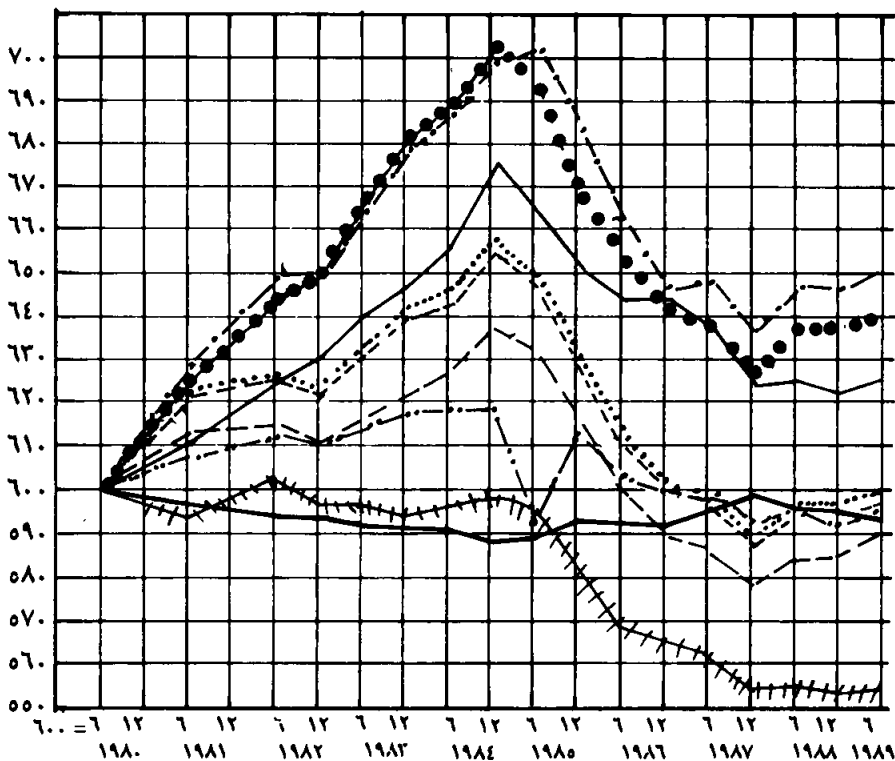
والحقيقة أن الإنسان لا بد من أن يتسائل عن تغير كل تلك العملات التي ذكرناها في الجدول رقم (١) والرسومات البيانية عالية أمام الدولار الأمريكي في حين يثبت درهم الإمارات أمام الدولار الأمريكي ما هي الميزات أو الفوائد المكتسبة من تثبيت معدل صرف الدرهم بالدولار الأمريكي هل لأن الدولار الأمريكي هو وحدة الدفع المستخدمة في أسواق النفط أم أن معظم واردات الدولة تأتي من الولايات المتحدة الأمريكية أم غير ذلك من العوامل ولهذا السبب قمنا بالتحري عن العملات الخليجية الأخرى فوجدنا أن الدينار الكويتي مثلا مرتبط بسلة عملات منذ زمن والرسم البياني التالي يوضح ذلك.

ونحن هنا لسنا بصدد دراسة العملات الخليجية الأخرى وتأثير معدلات صرفها على اقتصادياتها لأن ذلك يحتاج الى ابحاث ودراسات كثيرة إلا أننا هنا نريد ان

ثبت ان العامل الخاص بالتزام دولة الإمارات بشأن معدلات الصرف بتنسيق وتطبيق سياسة سعر صرف مع دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية هو عامل غير ملزم أساساً نظراً لوجود اختلاف بين هذه الدول في هذه النقطة بالذات وهذا الدينار الكويتي خير مثال على ذلك عند مقارنته بدرهم الإمارات.

رسم بياني رقم (٣)
الأرقام القياسية لأسعار صرف العملات الأجنبية الرئيسية وكذلك درهم الإمارات العربية المتحدة مقابل الدينار الكويتي، (يونيو ١٩٨٠م = ١٠٠)

الرقم القياسي



الزمن (أشهر وسنوات)

مفتاح الرسم وسعر الصرف في يونيو ١٩٨٠م.

اليين الياباني / ٦ = ١٩٨٠م = ٨٢٨.٨ = ١٠٠
الفرنك السويسري / ٦ = ١٩٨٠م = ٦.٢ = ١٠٠
الجلدر الهولندي / ٦ = ١٩٨٠م = ٧.٤ = ١٠٠
الليرة الإيطالية / ٦ = ١٩٨٠م = ٣١٦٧.٤ = ١٠٠
حقق السحب الخاصة / ٦ = ١٩٨٠م = ٢.٨ = ١٠٠

درهم الامارات / ٦ = ١٩٨٠م = ١٣.٧ = ١٠٠
الدولار الأمريكي / ٦ = ١٩٨٠م = ٣.٧ = ١٠٠
الجنيه الاسترليني / ٦ = ١٩٨٠م = ١.٦ = ١٠٠
المارك الألماني / ٦ = ١٩٨٠م = ٦.٧ = ١٠٠
الفرنك الفرنسي / ٦ = ١٩٨٠م = ١٥.٦ = ١٠٠

المصدر: النشرة الاقتصادية المصرف المركزي الإمارات العربية المتحدة اعداد مختلفة.

يتضح من الرسم البياني رقم (٣) أن الدينار الكويتي غير مثبت بأي من عملات الدول الصناعية الرئيسية أي أنه عائم أمام العملات العالمية وكما ذكرنا سابقا فإن هذا هو الوضع الطبيعي في أنظمة معدلات الصرف في الوقت المعاصر وبهذا تنتقي لدينا صحة المبررات التي افترضناها حول ارتباط درهم الإمارات بالدولار الأمريكي ذلك لأن ظروف دولة الكويت متشابهة كثيراً مع ظروف دولة الإمارات من حيث اعتمادهما على تصدير النفط الخام واعتمادهما على المنتجات المستوردة بدرجات كبيرة على الرغم من التفاوت النسبي بدرجة الاعتماد المشار إليها.

ويتضح من الرسم البياني رقم (٣) كذلك أن الدولار الأمريكي وكذلك حال درهم الإمارات قد انخفضت معدلات صرفهما (قيمهما) أمام الدينار الكويتي طوال الفترة محل البحث مما يشير على أن الدينار الكويتي في وضع أفضل منهما خصوصاً وكون العملات الرئيسية للدول الصناعية أقرب نسبياً إلى قيمة الدينار الكويتي منها إلى قيمة الدولار الأمريكي وخاصة في السنوات الأخيرة من الفترة المدروسة (١٩٨٤-١٩٨٩) ونلاحظ أيضاً أن الدينار الكويتي في وضع أفضل من بعض العملات الأوروبية مثل الفرنك السويسري والجلدر الهولندي ووحدة حقوق السحب الخاصة وقد يعود سبب قوة الدينار الكويتي ما يحصل عليه الكويت من إيرادات كبيرة من استثماراته المالية الخارجية، فلماذا لا نجعل الدرهم كالدينار الكويتي مثلاً مرتبطاً بسلة عملات.

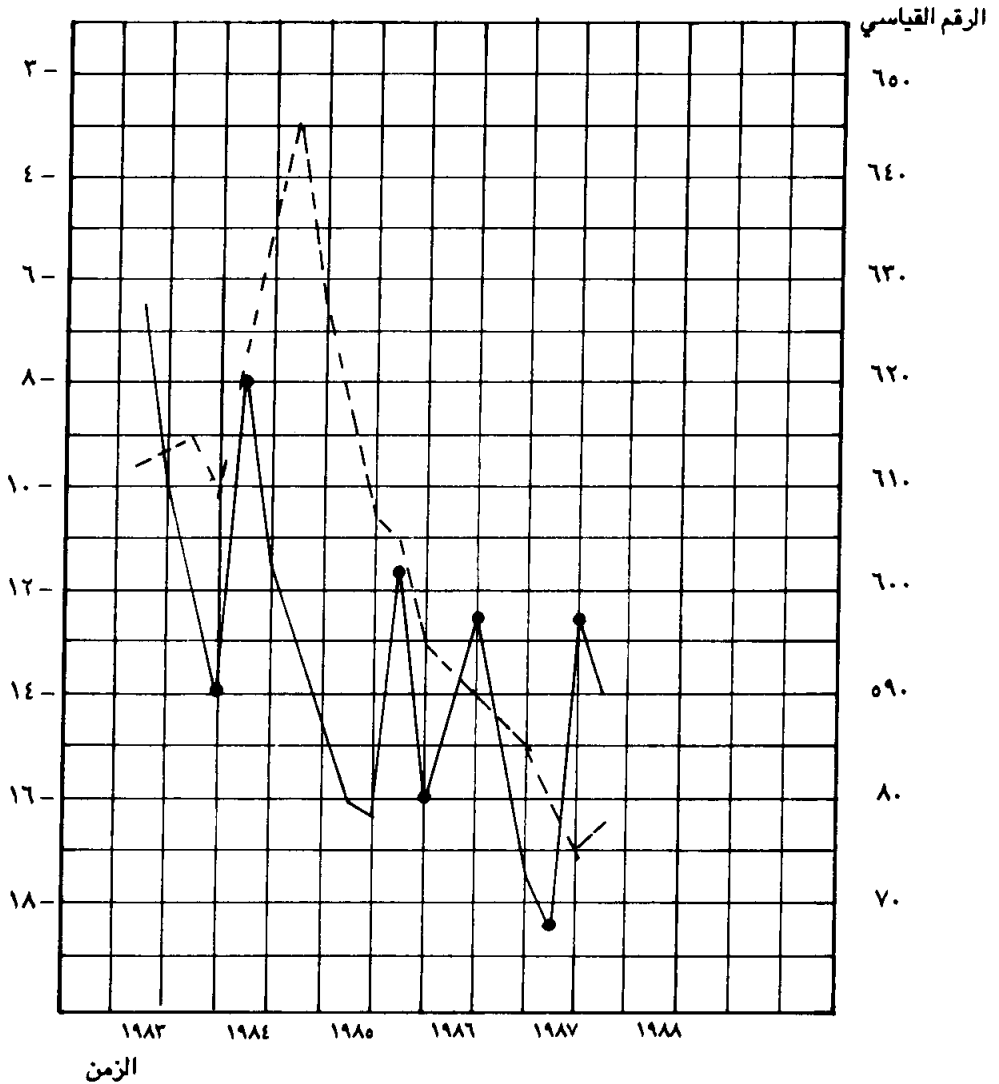
الدولار الأمريكي مرتبط بالميزان التجاري الأمريكي:

يتضح من الرسم البياني رقم (٤) وبما لا يدع مجالاً للشك ارتباط الدولار الأمريكي بالميزان التجاري الأمريكي صعوداً وهبوطاً، ولقد أخذت سنة ١٩٨٢ كسنة أساس نقيس عليها التغيرات التي تطرأ على قيمة الدولار الأمريكي أو معدل صرفه مقابل سلة عملات مكونة من الجنيه الاسترليني، والمارك الألماني، والفرنك الفرنسي،

والفرنك السويسري مجتمعة، ولقد علمنا من قبل أن كل هذه العملات كان معدل صرفها أمام الدولار الأمريكي في صعود مستمر.

ولقد تبين من القياس أن الميزان التجاري الأمريكي يعاني من عجز مستمر ومتراكم غير أن هذا العجز ينخفض أحيانا ويرتفع أحيانا أخرى طوال فترة الدراسة ١٩٨٢ حتى الربع الأول من عام ١٩٨٨ وكذلك حال الدولار الذي يعقب تغيره التغيرات التي تطرأ على الميزان التجاري ولكن الاتجاه العام في المدى البعيد هو الهبوط المستمر حيث كان مستوى العجز في الميزان التجاري الأمريكي في الربع الثالث من عام ١٩٨٣م حوالي ٦.٥ مليار دولار أمريكي أعقبه تحسن في قيمة الدولار حيث وصل رقمه القياسي في الربع الأول من عام ١٩٨٤ الى ١١٥ وهكذا ظل الدولار يتقلب صعودا وهبوطا حسب التغيرات التي تطرأ على الميزان التجاري ولكن كما قلنا في المدى البعيد الاتجاه العام هو الهبوط حيث وصل العجز في الميزان التجاري الأمريكي في الربع الثالث من عام ١٩٨٧م الى حوالي ١٨.٥ مليار دولار وأعقبه انحدار في معدل صرف الدولار الأمريكي أمام سلة العملات التي ذكرناها ليصل الرقم القياسي له الى ٧٥ في الربع الرابع من عام ١٩٨٧م.

رسم بياني رقم (٤)
الميزان التجاري الأمريكي والدولار



الميزان التجاري الأمريكي
الدولار الأمريكي مقابل سلة العملات (الجنبيه الأسترليني، والمارك الألماني، والفرنك الفرنسي، والفرنك
السويسري)

THE WALL STREET JOURNAL, (Europe), april, 29 & 30, 1988. المصدر :

والحقيقة أن تفاقم العجز في الميزان التجاري أو انخفاضه لا يرتبط في مستوى الصادرات فقط بل أيضا تلعب الواردات واسعارها دوراً رئيسياً في ذلك وخصوصاً أسعار النفط الخام كمادة أولية داخلية في التصنيع وكوقود فقد يتحسن الميزان التجاري لا لتحسن الصادرات بل لانخفاض أسعار النفط الخام وقد يكون العكس في حالة ارتفاع أسعار النفط الخام فيجب أن لا نخدع بما يطرأ على الميزان التجاري ومن ثم الدولار الأمريكي من تحسن في الأمد القصير.

وقد يتحسن الميزان التجاري نتيجة لزيادة مبيعات الأسلحة والمعدات العسكرية وهذا ما نشاهده أحياناً خصوصاً بعد تفاقم العجز ويزداد تدهور قيمة الدولار الأمريكي والحقيقة أن ما يحدث اليوم من تغيرات كبيرة في الاتحاد السوفياتي وفي دول أوروبا لا شك أنه سوف يكون له تأثيرات على معدلات صرف الدولار الأمريكي في المدى القصير وفي المدى المتوسط وفي المدى البعيد.

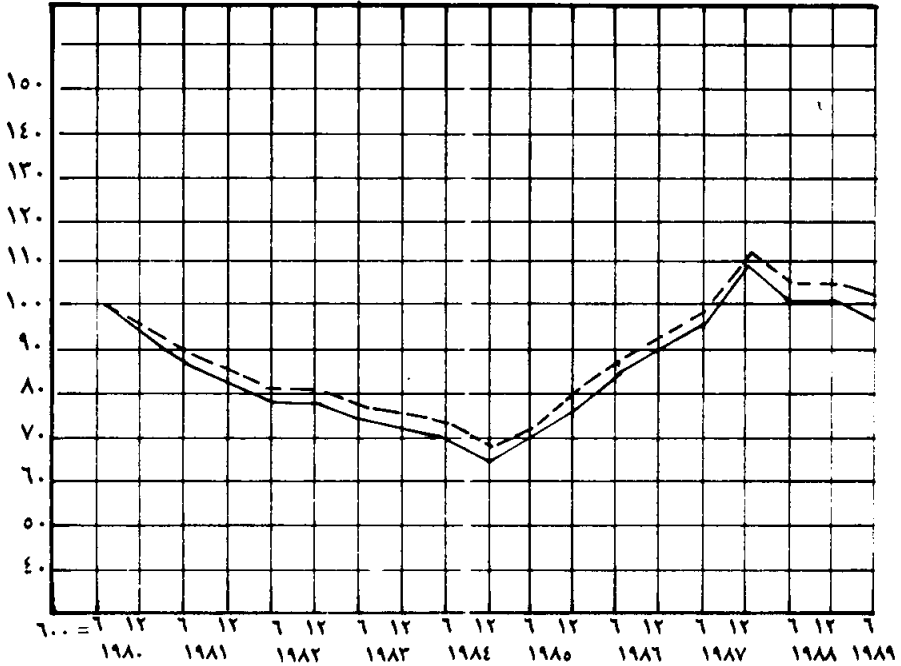
ففي المدى القسير والمتوسط فإن الاتفاق على تخفيض الانفاق العسكري والحد من التسلح النووي بين العملاقين قد يكون له أثر ايجابي على معدلات صرف الدولار الأمريكي وكذلك حاجة دول أوروبا الشرقية والاتحاد السوفياتي المتزايدة الى الدول الصناعية الغربية قد يكون له أثر ايجابي على معدلات صرف الدولار الأمريكي غير أن هذا الأثر لن يكون كبيراً وذلك نظراً لوجود دول صناعية منافسة أخرى كثيرة تستطيع أن تستحوذ على جزء كبير من الطلب الكلي على السلع والخدمات لدول أوروبا الشرقية والاتحاد السوفياتي بما في ذلك السلع الرأسمالية والخبرة وإعادة التعمير والبناء، وكذلك قد تلعب أزمة الخليج الحالية دور كبير في تحسن معدلات صرف الدولار الأمريكي ونحن قد لا نشاهد هذا الدور اليوم ولكنه سيتضح في الغد وذلك نظراً لقوة عملات الدول الصناعية الكبرى الأخرى والتي جميعها قد استفادت من هذه الأزمة وقد انعكس ذلك في معدلات صرف عملاتها غير أن تفاوت درجات الاستفادة من هذه الأزمة سيوجد تفاوت في درجات تغير معدلات صرف العملات

الناجم عن هذا الحدث، ومهما يكن من أمر فإن أزمة الخليج في المدى البعيد والمتوسط هي في صالح معدلات صرف الدولار الأمريكي وذلك نظراً لما ينشأ من هذه الأزمة من علاقات اقتصادية قوية بين الولايات المتحدة الأمريكية ودول المنطقة ولأسباب سياسية أخرى لا مجال لذكرها في هذا البحث. أما ما نشاهده اليوم من تكتلات اقتصادية في دول أوروبا الغربية وما نشاهده كذلك من اتحادات سياسية بين دول أوروبا الشرقية ودول أوروبا الغربية فهو في غير صالح الدولار الأمريكي لا في المدى القصير ولا المتوسط ولا البعيد لأن هذه التكتلات سوف تنجم عنها دول صناعية كبرى منافسة جداً في الأسواق العالمية للسلع والخدمات الأمريكية.

ومهما يكن من أمر فإن عملية ربط معدل صرف الدرهم بالدولار تكون درجة الخطر والمغامرة فيه أكبر مما لو ربط الدرهم بسلة عملات ويجدر هنا اقتراح سلاتي عملات كما يتضح من الرسم البياني رقم (٥) التالي.

رسم بياني رقم (٥)
الأرقام القياسية لسعر صرف درهم الإمارات العربية المتحدة مقابل سلتي عملات
مفترضتان (تم احتسابها من متوسط الأرقام القياسية للعملات المذكورة)
(يونيو ١٩٨٠ = ١٠٠)

الرقم القياسي



الزمن (أشهر وسنوات)

درهم الامارات مقابل سلة العملات (الدولار الأمريكي، والجنيه الاسترليني، والمارك الألماني، والفرنك الفرنسي، والين الياباني، والفرنك السويسري، والجلدر الهولندي، واليرة الايطالية مجتمعة.

درهم الامارات مقابل سلة العملات (الدولار الأمريكي، والجنيه الاسترليني، والمارك الألماني والفرنك الفرنسي، والين الياباني) مجتمعة، وعلى الرغم من أن هذه العملات هي التي تقاس بها وحدة حقوق السحب الخاصة إلا أن أوزان الترجيح قد تختلف بشكل مرن.

• المصدر : النشرة الاقتصادية المصرف المركزي الإمارات العربية المتحدة اعداد مختلفة.

* سلتى عملات مقترحتان

لقد قمنا باقتراح سلتى عملات ممكن ربط الدرهم باحدهما ففي السلة الاولى اقترحنا ٨ عملات رئيسية وهي (الدولار الأمريكى، والجنيه الاسترليني، والمارك الألماني، والفرنك الفرنسي، والين الياباني، والفرنك السويسري، الجلدرو الهولندي، واللييرة الايطالية).

وفي السلة الثانية اقترحنا ٥ عملات رئيسية وهي (الدولار الأمريكى، والجنيه الاسترليني، والمارك الألماني، والفرنك الفرنسي، والين الياباني)، ومن الممكن ترجيحها بشكل مرن اعتماداً على موازين مدفوعات هذه الدول وبعد احتساب الأرقام القياسية لمعدل صرف درهم الإمارات مقابل سلتى العملات المقترحتان وبمقارنة هذه النتائج بالأرقام القياسية لمعدل صرف درهم الإمارات أمام عملات دول العالم في جدول رقم (١) والرسم البياني رقم (١)، والرسم البياني رقم (٢)، والرسم البياني رقم (٣) يتبين لنا أن معدل صرف درهم الإمارات سيكون أكثر استقراراً مما هو عليه الآن ويزداد استقراره فيما لو تم ربطه بسلة العملات الثانية والتي تشمل الدول الصناعية الخمس الكبرى فقط، وقد تدخل عملات كثيرة أخرى في سلة العملات، وعلى الرغم من أن المقارنة توضح تماماً أفضلية ربط الدرهم بسلة عملات على ربطه بالدولار الأمريكى إلا أننا لا نستطيع التعجل في إصدار حكمنا قبل أن نتحقق من حجم الصادرات والواردات وتوزيعها الجغرافي ووسيلة دفع المديونيات الدولية بين دولة الإمارات ودول العالم الأخرى، وكذلك التحويلات المالية والنقدية من وإلى دولة الإمارات العربية المتحدة.

* صادرات وواردات دولة الإمارات العربية المتحدة:

جدول رقم (٣) اجمالي صادرات وواردات دولة الإمارات العربية المتحدة ب درهم الإمارات العربية المتحدة (مليون درهم اماراتي). *

١٩٨٧	١٩٨٦	١٩٨٥	١٩٨٤	١٩٨٣	١٩٨٢	
٤٨٣٣٦	٤٣.٢٠	٦٤٣٩٦	٦٧٤٩٨	٦٩٧٩٤	٦١٩٦٠	الصادرات
٢٩.٤٩	٢٥٧١٥	٢٦٩٧٨	٢٥٩١٨	٢٠٧٥٠	٣٧٤٥١	الواردات

* احتسب علي أساس معدل صرف الدرهم بالدولار الأمريكي هو ٢.٦٨ درهم = \$١.

** المصدر : التقرير الاقتصادي العربي الموحد، ١٩٨٩م، صندوق النقد العربي ص ٢٧٢.

١- الصادرات:

الجدول رقم (٣) يوضح حجم صادرات النولة والتي يشكل النفط بالطبع المصدر الرئيسي وقد يكون الوحيد لهذه الصادرات والمعروف أن النفط يباع مقابل الدولار الأمريكي لجميع الدول المستوردة له ولذلك سميت إيرادات النفط بـ Petro-dollars ، وبناء على هذه النقطة فإن ربط الدرهم بالدولار الأمريكي يجعل إيرادات النولة تبدو وكأنها أكثر استقراراً مما لو ربط الدرهم بسلة عملات غير أن ربط الدرهم بسلة عملات كما تم اقتراحه سابقاً يؤدي إلى زيادة الإيرادات الاجمالية للنولة طوال الفترة المدروسة (١٩٨٠ - ١٩٨٩) وذلك لأن معدل صرف درهم الإمارات مقابل الدولار الأمريكي سيكون أفضل في حالة ربط الدرهم بسلة عملات، أي أن القيمة الفعلية للدرهم سوف تزداد وبالتالي سوف تؤدي إلى رفع إيرادات النولة الحقيقية مقابل العملات الأخرى وهذا بالطبع يجعل أسعار السلع والخدمات التي يستوردها رعايا هذه النولة وحكومتها أقل مما هي عليه في حالة ربط الدرهم بالدولار الأمريكي.

ويجب ألا يغيب عن بالنا أن ربط الدرهم بسلة عملات، كما أوضحناه في رسم بياني رقم (٥) وقارنا، بالجدول والرسوم البيانية الأخرى يعطي درهم الإمارات درجة أمن واستقرار أفضل من ربط الدرهم بالدولار الأمريكي ويعود كل ذلك الى الانحدار المستمر في معدل صرف الدولار الأمريكي مقابل عملات دول العالم الرئيسية الأخرى.

وبناء على ما تقدم نستنتج أن ربط الدرهم بسلة عملات أجدى من ربطه بالدولار الأمريكي إلا اذا ارتبطت واردات الإمارات من السلع والخدمات بشكل أساسي بالولايات المتحدة الأمريكية أو بدول أخرى عملاتها مرتبطة بالدولار الأمريكي أو معدلات صرف عملاتها مستقرة كثيرا مقابل الدولار الأمريكي، ولذلك لابد من دراسة واردات الإمارات العربية المتحدة ومصادرها الجغرافية وبالطبع لن تستطيع توفير بيانات عن الواردات العسكرية ولن نحتاج الى ذلك حاجة ماسة لأننا قد نصل الى نتائج مقبولة بدونها والجدول الآتية تبين واردات دولة الإمارات العربية المتحدة من السلع والخدمات لم يتم التركيز على الصادرات كثيراً من منطلق أنه ليس كل عائدات النفط تحول الى درهم في حينها ومن الممكن بالتالي ان تعمل حماية Hedging على دولارات النفط المستثمرة في الخارج.

٢- الواردات:

جدول رقم (٤) الأرقام القياسية لواردات الإمارات العربية المتحدة من أوروبا الغربية وبعض الدول الصناعية (١٩٨١ = ١٠٠) القيمة سنة ١٩٨١ بالمليون درهم والنسبة من مجموع الواردات. *

الدولة	القيمة والرزم القياسي ١٩٨١	%	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨
اليابان	١٠٠ = ٦٣٦٦	١٨	١٠١	٩٣	٧٢	٧٥	٦٨	٧٢	٨١
المملكة المتحدة	١٠٠ = ٤٠٢٨	١١.٤	١٠٠	٧٩	٦٣	٦٥	٦٦	٦٧	٧٥
الولايات المتحدة الأمريكية	١٠٠ = ٤٩٢٧	١٤	٩٥	٧٧	٦٣	٥٢	٤٦	٤٣	٦٠
ألمانيا الغربية	١٠٠ = ٢٣٠٠	٧	١٢٩	٩٦	٧٥	٧٥	٨٨	٩٩	٩٧
فرنسا	١٠٠ = ١٨٨٤	٥	١٢١	٨٨	٦٣	٥٦	٦٧	٥٧	٥٦
إيطاليا	١٠٠ = ١٤٨٠	٤	١١٠	١٠٧	١٢٣	٨٦	٧٤	٧٤	٧٩
هولندا	١٠٠ = ٧٣١	٢	١١٨	١١٨	٩٨	٩٢	٩٣	٩٤	٩٦
سويسرا	١٠٠ = ٤١٣	١	٩٦	٨٨	٨٩	٧٠	٨٠	٨٦	٨٦
أستراليا	١٠٠ = ٦٧٦	٢	١٠٩	٩١	٨٩	٩٠	٨٨	٩٠	٩٨
دول أخرى **	١٠٠ = ٢١٥٤	٦	١١٠	١٠٢	٨١	٨٤	٧٧	٨٤	١٠٣
المجموع الجزئي	١٠٠ = ٢٤٩٨١	٧٠.٤	١٠٦	٩٠	٧٤	٧٠	٦٨	٦٩	٧٩
المجموع الكلي	١٠٠ = ٣٥٤٦٦	١٠٠	٩٨	٨٦	٧٣	٧٠	٦٩	٧٥	٨٨

* قيمة الواردات سوف (لا تشمل التجارة بين الإمارات ولا تجارة الذهب ولا الفضة ولا التجارة العابرة وتشمل تجارة الترانزيت من دبي فقط وهي لا تتجاوز ٤٪ فقط في أحسن الظروف من إجمالي الواردات).

** تشمل: بلجيكا، والسويد، والنمسا، والدانمارك وأستراليا، وكندا، والنرويج، وكلمبيروج، واليونان، وفلندا، وإيرلندا، والبرتغال، وتركيا، ونيوزيلندا.
المصدر: النشرة الاقتصادية، المصرف المركزي، للإمارات العربية المتحدة، أعداد مختلفة.

يوضح الجدول رقم (٤) أن حوالي ٧٠.٤٪ من واردات دولة الإمارات الاجمالية من السلع والبضائع سنة ١٩٨١م كانت تأتي من دول أوروبا الغربية وبعض الدول الصناعية الأخرى كاليابان والولايات المتحدة الأمريكية وأستراليا ودول صناعية أخرى وعلى الرغم من الانحدار المستمر في هذه النسبة طوال فترة الدراسة وهذا ما توضحه الأرقام القياسية للواردات إلا أن السلع والبضائع المصنعة في هذه الدول تكتسب أهمية كبرى وهي ذات ميزات ومواصفات معينة ولا يمكن الاستغناء عنها.

ولقد احتلت اليابان مركز الصدارة على الاطلاق حيث بلغت نسبة واردات دولة الإمارات من اليابان عام ١٩٨١م حوالي ١٨٪ من المجموع الكلي للواردات من السلع والبضائع وعلى الرغم من أن الأرقام القياسية توضح تضائل هذه النسبة نسبياً إلا أن السلع والبضائع المصنعة في اليابان لها خصوصيات معينة ولا يمكن الاستغناء عنها على الرغم من ظهور دول صناعية أخرى بدأت تقلد السلع اليابانية أو تقوم بعملية تجميع لأجزاء السلع من أجل إنتاج السلعة بشكلها النهائي وحتى في دولة الإمارات العربية المتحدة بدأت الصناعات التجميعية تكتسب أهمية خاصة.

والمتأمل في معدلات صرف درهم الإمارات ومعدلات صرف الدولار الأمريكي مقابل الين الياباني طوال فترة الدراسة يدرك تماماً أن دولة الإمارات تخسر كثيراً باستيرادها من اليابان وذلك لأن الأرقام القياسية توضح أن الدرهم والدولار انخفضت قيمتهما كثيراً أمام الين الياباني مما يعني بأن دولة الإمارات تدفع أموالاً كثيرة على السلع والبضائع اليابانية بسبب معدلات الصرف التي ذكرناها والمتأمل في معدلات صرف العملات الأجنبية الرئيسية وكذلك درهم الإمارات مقابل الدينار الكويتي رسم بياني رقم (٣) وكذلك رسم بياني رقم (٥) الذي يوضح سلتي العملات المقترحتان يدرك تماماً حجم الخسائر التي تدفعها دولة الإمارات مقابل السلع والبضائع اليابانية بسبب انخفاض الدرهم والدولار مقابل الين الياباني ويدرك ذلك أهمية الحاجة الى ربط درهم الإمارات بسلة عملات حيث أن الين الياباني قد انخفضت قيمته كثيراً أمام الدينار الكويتي طوال فترة الدراسة.

ولقد احتلت الولايات المتحدة الأمريكية المركز الثاني على الاطلاق حيث بلغت واردات الدولة من الولايات المتحدة الأمريكية عام ١٩٨١م حوالي ١٤٪ من اجمالي الواردات من السلع والبضائع وعلى الرغم من انخفاض هذه النسبة بشكل كبير طوال فترة الدراسة حيث بلغ الرقم القياسي لها ٦٠ عام ١٩٨٨م مقارنة بعام ١٩٨١ (سنة الأساس) إلا أن السلع والبضائع الأمريكية مازالت وستبقى لها ميزات ومواصفات

معينة ومفضلة لدى المستهلك في دولة الإمارات وذلك على الرغم من ظهور دول صناعية منافسة كثيرة. أما من ناحية ثبات معدلات صرف درهم الإمارات بالدولار الأمريكي فقد تبدو وكأنها تخلق نوعاً من استقرار أسعار السلع الأمريكية بالنسبة للمستوردة في دولة الإمارات إلا أنه في الحقيقة الأمر يختلف كثيراً فالبضائع الأمريكية ترتفع أسعارها في أسواق دولة الإمارات شأنها شأن البضائع الأخرى وذلك لعدة أسباب نجمل منها الآتي:

١- كونها منافسة للبضائع الأخرى داخل نفس السوق (دولة الإمارات) فارتفاع أسعار البضائع الأخرى يجر أسعار البضائع الأمريكية إلى الارتفاع وذلك قد يرجع إلى جشع الوكلاء والمستوردين من ناحية وإلى كون البضائع ذاتها مكلفة من ناحية أخرى.

٢- ارتفاع معدلات التضخم داخل الولايات المتحدة الأمريكية.

٣- انخفاض قيمة أو معدل صرف الدولار الأمريكي وانعكاس ذلك على تكاليف الموارد الأولية الداخلة في الصناعة وكذلك تكاليف الطاقة المستوردة في الولايات المتحدة الأمريكية.

٤- ارتفاع الأجور بسبب التضخم وبسبب انخفاض قيمة الدولار مما يجعل ذلك ينعكس في أسعار السلع والبضائع.

٥- ارتفاع تكاليف الشحن والتأمين على البضائع المستوردة.

هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فكما أوضحنا سابقاً فإن ارتباط معدل صرف الدرهم بسلة عملات سوف يمكن دولة الإمارات ورعاياها من الحصول على دولارات أكثر عند القيام بصرف الدرهم بالدولار ذلك لأن الدرهم في حالة ربطه بسلة عملات سيكون أقوى نسبياً من الدولار المنخفض باستمرار وبالتالي قبل أن تنشك ستكون كل البضائع المستوردة سواء من الولايات المتحدة الأمريكية أو من غيرها من الدول أقل تكلفة مما هي عليه الآن وبالتالي سوف يوفر ذلك لدولة الإمارات ورعاياها أموالاً كثيرة وسوف يخلق استقراراً أكبر في المستوى العام للأسعار في داخل دولة

الإمارات مما ينعكس بدوره وبشكل ايجابي على التوازن الاقتصادي الكلي الداخلي هذا فضلا عن التحسن الذي سيطرأ على الميزان التجاري للدولة ومن ثم على ميزان مدفوعاتها ثم على معدلات صرف عملتها مرة أخرى.

ثم بعد ذلك تأتي المملكة المتحدة في الدرجة الثالثة حيث بلغت واردات دولة الامارات من المملكة المتحدة عام ١٩٨١م حوالي ١١.٤٪ من الحجم الكلي للواردات وعلى الرغم من انخفاض الأهمية النسبية لواردات دولة الامارات من المملكة المتحدة إلا أن السلع والبضائع البريطانية لها مواصفات معينة لا يمكن الاستغناء عنها وذلك على الرغم من ظهور دول منافسة كثيرة.

والمتمثل في معدلات صرف درهم الامارات ومعدلات صرف الدولار الأمريكي مقابل الجنيه الاسترليني يدرك تماما أن قيمة الجنية الاسترليني بانخفاض نسبي مستمر أيضا إلا أن ذلك لا يعني بأننا نستطيع الحصول على البضائع البريطانية بتكلفة أقل مما كانت عليه فتكلفة البضائع البريطانية أيضا في ارتفاع مستمر لأسباب عديدة منها ما تم ذكره في الحديث عن تكلفة البضائع الأمريكية وكذلك الأمر ذاته بالنسبة للدول الصناعية الأخرى والتي تستورد منها دولة الامارات نسبة كبيرة جداً من السلع والبضائع ففي عام ١٩٨١م بلغت واردات دولة الامارات من المانيا الغربية حوالي ٧٪ من اجمالي الواردات وبلغت واردات الدولة من فرنسا حوالي ٥٪ من اجمالي الواردات ومن ايطاليا حوالي ٤٪ من اجمالي الواردات ومن هولندا حوالي ٢٪ من اجمالي الواردات ومن سويسرا حوالي ١٪ من اجمالي الواردات ومن أستراليا حوالي ٢٪ من اجمالي الواردات ومن بقية الدول الصناعية المذكورة في جدول رقم (٤) حوالي ٦٪ من اجمالي الواردات والمتأمل في معدلات صرف عملات هذه الدول الصناعية يدرك تماما أنه على الرغم من أنها كلها في انخفاض نسبي مستمر إلا أن معدلات انخفاض قيم معظم عملات الدول الصناعية الرئيسية أقل نسبيا من معدلات انخفاض قيمة الدولار الأمريكي ودرهم الامارات تباعا، أما الأرقام

القياسية فهي تعتمد بالدرجة الأولى على سنة الأساس ولذلك نرى الفارق الكبير بين الأرقام القياسية في الرسومات البيانية التي اعتمدت على معدلات صرف ١٩٨١م كسنة أساس من ناحية والأرقام القياسية في جدول رقم (١) والتي اعتمدت على معدلات صرف ١٩٨٥م كسنة أساس من ناحية أخرى.

ويبين الجدول رقم (١) أن معدلات صرف كل عملات الدول الصناعية الغربية الرئيسية في ارتفاع نسبي مستمر أمام الدولار الأمريكي ودرهم الامارات تباعا وكذلك يبين الرسم البياني رقم (١) والرسم البياني رقم (٢) ابتداء من عام ١٩٨٤م فصاعدا.

وخلاصة القول أن ربط معدل صرف درهم الامارات بسلة عملات كما افترضنا سابقا هو الحل الأمثل من وجهة نظرنا للمحافظة على الأمن والاستقرار الاقتصادي الداخلي والخارجي وذلك كما أوضحنا سابقا.

وماذا عن واردات الدولة من الدول الأخرى ومعدلات صرف عملات تلك الدول أمام الدولار الأمريكي ودرهم الامارات تباعا.

جدول رقم (٥) الأرقام القياسية لواردات الإمارات العربية المتحدة من بعض الدول الآسيوية (١٩٨١م = ١٠٠)، (القيمة سنة ١٩٨١م بالمليون درهم والنسبة من الواردات الكلية). *

الدولة	القيمة والرقم القياسي ١٩٨١	%	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨
ايران	١٠٠ = ١١٢	٠.٣	٢٤	١٧٣	١٢٢	٢٥٨	٣٠٢	٤٧٣	٤١١
الهند	١٠٠ = ٨٩١	٢.٥	٩٣	٩٣	٨٩	٩٧	٩٤	٩٢	١٠٧
هونغ كونج	١٠٠ = ٤٦٧	١.٣	٩٥	٩٩	٩١	٧٤	٧٨	٩٢	١١٠
باكستان	١٠٠ = ٤٤٠	١.٢	١٠١	١٠٨	٥٦	٦١	٨٢	٦٧	١٠٢
سنغافورة	١٠٠ = ٩٣٥	٢.٦	٧٤	٥٤	٤٦	٤٢	٤٣	٥٣	٧٧
كوريا الجنوبية	١٠٠ = ٥٩٥	١.٧	٨٦	١٠١	٨٠	٨٧	١٢٢	١٩١	٢٦٦
تايوان	١٠٠ = ٥٧٦	١.٦	١٢٢	١٠٥	١٠٩	١٠٦	١٣١	١٥٥	١٧٣
تايلاند	١٠٠ = ٢٤٩	٠.٧	٧٩	٩٢	٩٨	١٣١	١٧٦	٢٤١	٢٩٠
ماليزيا	١٠٠ = ١٦١	٠.٥	٧٠	٨٣	٦٢	٧٣	٦٥	١٣٥	٢٢٩
اندونيسيا	١٠٠ = ٩٥	٠.٣	٩١	١٦٠	١٤٩	١٤٦	١٦٨	١٧٥	٢٧٨
ال Philippin	١٠٠ = ١٣٦	٠.٤	٨٥	٦٨	٧٤	٧٩	٦٧	٥٠	٥٨
المجموع الجزئي لهذه الدول	١٠٠ = ٤٦٥٩	١٣.١	٩٢	٩٢	٨٠	٨٥	٩٨	١٢١	١٥٥
المجموع الكلي (الواردات)	١٠٠ = ٣٥٤٦٦	١٠٠	٩٨	٨٦	٧٣	٧٠	٦٩	٧٥	٨٨

ه قيمة الواردات سوف (لا تشمل التجارة بين الامارات ولا تجارة الذهب ولا القضاة ولا التجارة العابرة ولكنها تشمل تجارة الترانزيت من دبي فقط وهي لا تتجاوز ٤٪ فقط من الواردات الكلية في احسن الظروف).

المصدر: النشرة الاقتصادية، المصرف المركزي، الامارات العربية المتحدة، اعداد مختلفة.

يتضح من الجدول رقم (٥) أنه في عام ١٩٨١م بلغت واردات دولة الإمارات من السلع والبضائع من الدول الآسيوية حوالي ١٣.١٪ من اجمالي الواردات وهذا المعدل في ازدياد مستمر حيث بلغ الرقم القياسي الاجمالي واردات دولة الإمارات العربية المتحدة من الدول الآسيوية عام ١٩٨٨م حوالي ١٥٥ بالقياس الى عام ١٩٨١م وهذا يعتبر رقم قياسي كبير مقارنة بواردات الدولة من دول أوروبا الغربية وبعض الدول الصناعية كما شرحناه في جدول رقم (٤) ومقارنة كذلك بواردات الدولة من الدول العربية كما سنوضحه في جدول رقم (٦)، وقد تكون الأسباب الرئيسية وراء ذلك هي الآتي:

- ١- ظهور دول صناعية جديدة في آسيا.
- ٢- انخفاض معدلات صرف معظم عملات تلك الدول الآسيوية أمام الدولار الأمريكي ومن ثم أمام درهم الإمارات (أنظر جدول رقم «١») مما يعني انخفاض البضائع المستوردة من تلك الدول مقارنة بأسعار البضائع المستوردة من دول أوروبا الغربية وبعض الدول الصناعية الأخرى كاليابان.
- ٣- قرب بعض الدول الآسيوية من دولة الإمارات مثل إيران والهند وباكستان وبعض الدول الأخرى نسبياً.
- ٤- الارتباط التاريخي بين دولة الإمارات وبعض الدول الآسيوية.
- ٥- تشابك المصالح الاقتصادية وبالأخص وجود أيدي عاملة آسيوية كثيرة جداً في دولة الإمارات.
- ٦- انخفاض أجور الشحن والتأمين نسبياً بالمقارنة بأجور الشحن والتأمين من دول أوروبا الغربية وبعض الدول الصناعية الأخرى.

جاءت سنغافوره في مقدمة الدول الآسيوية التي تستورد منها دولة الإمارات عام ١٩٨١م حيث بلغت نسبة واردات الدولة منها حوالي ٢.٦٪ من إجمالي الواردات غير أن أهمية الاستيراد من سنغافوره انخفضت كثيراً مقارنة بالدول الآسيوية الأخرى، ثم تأتي بعدها الهند حيث بلغت نسبة واردات الدولة منها عام ١٩٨١م حوالي ٢.٥٪ من إجمالي الواردات والملاحظ من الأرقام القياسية أن أهمية الاستيراد من الهند بشكل خاص مستقرة أو تكاد تكون ثابتة طوال الفترة المدروسة ثم تأتي بعد الهند كوريا الجنوبية حيث بلغت نسبة واردات الدولة من كوريا الجنوبية عام ١٩٨١م حوالي ١.٧٪ من إجمالي الواردات، وقد ازدادت الأهمية النسبية للواردات من كوريا الجنوبية حيث وصل الرقم القياسي عام ١٩٨٨م إلى حواله ٢٦٦ بالقياس إلى عام ١٩٨١م، ثم تأتي بعدها في المرتبة تايوان ثم هونج كونج ثم باكستان ثم بقية الدول الآسيوية عام ١٩٨١م.

والملاحظ أن واردات الدولة من جميع الدول الآسيوية عدا سنغافوره والفلبين تزداد أهميتها النسبية بشكل مستمر وعلي الرغم من أن دولا آسيوية أخرى مثل ايران وأندونيسيا وتايلاند وماليزيا كانت واردات الدولة منها تشكل نسباً صغيرة عام ١٩٨١م إلا أن الجدول رقم (٥) يوضح تماما تعاضم أهمية واردات دولة الإمارات من هذه الدول حيث تضاعفت الأرقام القياسية للواردات من هذه الدول جميعها.

والملاحظ من جدول رقم (١) أن معدلات صرف عملات معظم الدول الآسيوية بانخفاض مستمر عدا عملات بعض الدول مثل الدولار التايواني والون الكوري والدولار السنغافوري والبات التايلاندي، وحتى هذه الدول فإن ارتفاع معدلات صرف عملاتها أمام الدولار الأمريكي ودرهم الإمارات تبعاً هو ارتفاع طفيف نسبياً وبالمقارنة مع الارتفاع الكبير الذي يحدث لمعدلات صرف عملات دول أوروبا الغربية واليابان.

ومهما يكن الأمر وسواء بقي الدرهم مرتبطاً بالدولار أم بسلة عملات فإن استيراد دولة الإمارات من هذه الدول الآسيوية وأستراليا وتركيا يوفر أموالاً كثيرة لدولة الإمارات مقارنة بالاستيراد من دول أوروبا الغربية واليابان، حيث تتناسب حجم الأموال الممكن توفيرها من الاستيراد من هذه الدول الآسيوية وأستراليا وتركيا مع حجم الواردات من هذه الدول، وبالطبع فإن ارتباط الدرهم بسلة عملات سوف يزيد من حجم الأموال الممكن توفيرها وذلك لأن معدل صرف درهم الإمارات بالدولار الأمريكي وكذلك معدلات صرف الدرهم بعملات هذه الدول سوف يكون أفضل مما لو بقي الدرهم مرتبطاً بالدولار الأمريكي.

جدول رقم (٦) الأرقام القياسية لواردات الإمارات العربية المتحدة من الدول العربية (١٩٨١م = ١٠٠)
 (القيمة سنة ١٩٨١م بالمليون درهم وبالنسبة من المجموع الكلي للواردات) *

١٩٨٨	١٩٨٧	١٩٨٦	١٩٨٥	١٩٨٤	١٩٨٣	١٩٨٢	%	١٩٨١ القيمة والرغم القياسي	الدولة
٣٢	٢٥	١٢	٢٨	٤٢	١١٢	١٥٤	١.٢	١٠٠ = ٤٦٨	الكويت
١١	١٦	١٨	٣٣	٥٣	٤١	٥١	٧.٥	١٠٠ = ٣٦٥٦	البحرين
٩٩	١٠٣	٩٧	٨٣	٦٣	٦٣	٦٨	٠.٥	١٠٠ = ١٧٦	قطر
١٧٥٠٠	١١٠٠٠	١٢٥٠٠	١٤٠٠٠	١٠٠٠٠	١٥٠٠٠	٢٥٠٠	٥٥	١٠٠ = ٠.٢	سلطنة عمان
١٢٢	١٠٧	٨٤	٨٧	٧٠	٨٦	٩٢	٠.٦	١٠٠ = ٢٠٩	لبنان
٥٥٦	٤٦٣	٤٧٥	٣٢٦	١٥٧	١٧٠	١٢١	٠.٤	١٠٠ = ١٢٥	المملكة العربية السعودية
٩٦٠	٤٨٠	٤٠٠	١٠٤٠	٦٠٠	٥٢٠	١٦٠	٥٥	١٠٠ = ٥	الصومال
١٧١	١٥٥	١٥٥	١٥٣	١٤١	١٦٧	١٤٥	٠.٢	١٠٠ = ٧٣	المملكة الأردنية الهاشمية
٢٠٨	١٥٨	١٢٧	١١٥	٩٦	١٠٤	١٠٠	٥٥	١٠٠ = ٣٦	جمهورية مصر العربية
١٧٥	٥٠	١٤٠	٩٠	١٤٠	٨٥	١٠٥	٥٥	١٠٠ = ٢٠	سوريا
٦٠٠	٥٤٥	١٩٥	١٢٣	٧٣	١٤٥	١١٨	٥٥	١٠٠ = ٢٢	العراق
٨	٦	٣	٤	٦	٤	٣	١.٩	١٠٠ = ٦٨٣	تولآخرى
٤٨	٤٤	٤١	٤٧	٥٢	٥٢	٦٢	١٢.٦	١٠٠ = ٤٤٨١	المجموع الجزئي لهذه الدول
٨٨	٧٥	٦٩	٧٠	٧٣	٨٦	٩٨	١٠٠	١٠٠ = ٢٥٤٦٦	المجموع لكلي للواردات

* قيمة الواردات سوف لا تشمل التجارة بين الامارات ولا تجارة الذهب ولا الفضة ولا التجارة العابرة للترانزيت ولكنها تشمل تجارة الترانزيت من دبي فقط وهي لا تتجاوز ٤٪ فقط من الواردات الكلية في أحسن الظروف.

** تعني أن هذه النسبة أقل من ٠.١٪، بيد أن هذه الدول مجتمعة نسبتها تساوي ٢.٠٪ / لذلك نرى أن قيمة سنة الأساس لسلطنة عمان مثلا الصغيرة جداً أتت الى اعطاء أرقام قياسية خيالية وبضاهة.

*** تشمل الجزائر وبيجيتي، وليبيا، والمغرب وعمارتانيا، والصومال، وتونس، واليمن الشمالي واليمن الجنوبي.

المصدر: النشرة الاقتصادية، المصرف المركزي، الامارات العربية المتحدة، اعداد مختلفة.

يوضح الجدول رقم (٦) أن واردات دولة الإمارات من الدول العربية منخفضة جداً وحتى النسبة التي بلغت حوالي ١٢.٦٪ من إجمالي الواردات عام ١٩٨١م فهي نسبة خادعة جداً حيث أن أكثر من نصف هذه النسبة أي حوالي ٧.٥٪ من إجمالي الواردات نلاحظها قد أتت الى دولة الإمارات من دولة البحرين والمعروف أن دولة مثل البحرين ليس لديها بضائع منتجة محلياً وبهذا المقدار لتصدره الى دولة الإمارات والحقيقة أن هذا الرقم قد يشمل على الأرجح إعادة تصدير بضائع من البحرين الى دولة الإمارات والدليل على ذلك انخفاض الأهمية النسبية لواردات الإمارات من البحرين حيث بلغ الرقم القياسي عام ١٩٨٨م حوالي ١١ بالقياس الى عام ١٩٨١م.

وعلى الرغم من كون هذه الأرقام خادعة جداً ولا يمكن الاعتماد عليها بشكل رئيسي إلا أنها تعطي مؤشرات ودلالات كبيرة، ويمكن ايضاح تلك الدلالات في كون واردات دولة الإمارات من الدول العربية منخفضة جداً وهي بانخفاض مستمر مقارنة بواردات دولة الامارات من دول أوروبا الغربية واليابان وأستراليا وجميع الدول الآسيوية التي سبق دراستها.

أما عن معدلات صرف درهم الامارات مقابل عملات الدول العربية فهي لا تشكل عائقاً على الاطلاق، فالمعروف عن الدول العربية غير المصدرة للنفط جميعها أن معدلات صرف عملاتها أمام الدولار الأمريكي ودرهم الامارات تبعاً في انخفاض مستمر وذلك كما يتضح من الجدول رقم (٢) عالية، أما السبب الرئيسي وراء ذلك الانخفاض المستمر لهذه العملات فهو العجز الكبير في موازين مدفوعات تلك الدول بسبب انخفاض صادراتها فلماذا لا تركز دولة الامارات على الاستيراد من الدول العربية وخصوصاً المنتجات الزراعية والحيوانية فدولة الامارات تستورد الكثير من المنتجات الزراعية والحيوانية من دول أخرى غير عربية في حين أنه بالإمكان الاستيراد من الدول العربية مثل تلك المنتجات.

أن تدهور قيم عملات الدول العربية غير المصدرة للنفط أمام درهم الامارات وأمام الدولار الأمريكي يفترض فيه بالطبع أن يشجع الاستيراد من الدول العربية ذلك لأن انخفاض قيم تلك العملات أمام الدرهم والدولار يعني انخفاض أسعار منتجات تلك الدول بالنسبة لرعايا دولة الامارات خصوصاً وكون معظم تلك المنتجات زراعية وحيوانية أي أن إنتاجها لا يعتمد بشكل رئيسي على مواد أولية مستوردة كثيرة ترفع من تكاليفها، والحقيقة لا يوجد عوامل اقتصادية منطقية تفسر تدني مستوى استيراد دولة الامارات من الدول العربية وإذا كان هناك من صعوبات غير اقتصادية فلا بد للدول العربية من أن تسارع الى حلها ذلك لأننا نعيش اليوم في عالم التكتلات الاقتصادية الإقليمية ولا وجود في هذا العالم للدول الصغيرة المتفرقة وأن الاستيراد

من الدول العربية سوف يخلق طلبا على منتجات هذه الدول وهذا بحد ذاته هو الذي يشجع الإنتاج.

يوضح الجدول رقم (٧) أن واردات دولة الامارات من الصين عام ١٩٨١م كانت حوالي ١.٥٪ من اجمالي واردات الدولة من السلع والبضائع وهي نسبة تقل قليلا عن نسب واردات الدولة من كل من تاوان وكوريا الجنوبية وتزيد قليلا على نسب واردات الدولة من كل من باكستان وهونج كونج، أما دول أوروبا الشرقية فواردات دولة الامارات منها عام ١٩٨١م لم تتجاوز ٠.٥٪ من اجمالي واردات الدولة من السلع والبضائع وذلك نظرا لتدني مستوى المنتجات في هذه الدول مقارنة بمستوى المنتجات في الدول الصناعية الأخرى التي ترتبط دولة الامارات معها بعلاقات اقتصادية وثيقة، والحقيقة، لم تتوفر لدينا معلومات تفصيلية عن تطور العلاقات الاقتصادية بين دولة الامارات من ناحية وكل من الصين ودول أوروبا الشرقية من ناحية أخرى غير أن البيانات الاجمالية تشير الى أن واردات دولة الامارات من تلك الدول قد ازدادت كثيراً خلال الفترة محل الدراسة حيث وصل الرقم القياسي لتلك الواردات عام ١٩٨٨م الى حوالي ١٨١ بالقياس الى سنة الأساس وهي ١٩٨١م.

وعلى الرغم من عدم توفر بيانات لدينا عن عملات هذه الدول ومعدلات صرفها إلا أنه معروف أن عملات هذه الدول في انخفاض مستمر أمام الدولار الأمريكي وأمام درهم الامارات بالطبع، ولذا فالمفروض أن نشجع الاستيراد من هذه الدول ولكن لا يكون ذلك على حساب جودة المنتج فهناك الكثير من السلع التي يعتمد إنتاجها على صناعات كثيفة العمل وهي لا تحتاج الى تقنية عالية وخصوصا المنتجات الزراعية والحيوانية والتي يمكن أن نشجع استيرادها من هذه الدول ذلك لأن تكاليفها ستكون منخفضة جداً بسبب انخفاض قيم عملات هذه الدول.

جدول رقم (٧) الأرقام القياسية لواردات الامارات العربية المتحدة من أوروبا الشرقية والصين
(١٩٨١ = ١٠٠) (القيمة سنة ١٩٨١ بالمليون درهم والنسبة من مجموع الواردات) *

١٩٨٨	١٩٨٧	١٩٨٦	١٩٨٥	١٩٨٤	١٩٨٣	١٩٨٢	%	١٩٨١ القيمة والرغم القياسي	الدولة
x	x	x	x	x	٩٥	٨٧	١.٥	١٠٠ = ٥٤٢	الصين
x	x	x	x	x	٢٠	٢٨	٠.٢	١٠٠ = ٧٩	رومانيا
x	x	x	x	x	١٤٧	١٨٣	٠.١	١٠٠ = ٣٦	يوغسلافيا
x	x	x	x	x	٢٩٦	١٠٠	+	١٠٠ = ٢٣	تشيكوسلوفاكيا
x	x	x	x	x	١٧	٢٣	+	١٠٠ = ٣٠	الاتحاد السوفياتي
x	x	x	x	x	١١٣	٦٩	+	١٠٠ = ١٦	بولندا
x	x	x	x	x	١٧٥	٨٩	٠.٢	١٠٠ = ٦١	دول أخرى **
١٨١	١٢٩	٨٧	٧٣	٨٥	١٠٠	٨٤	٢.٢	١٠٠ = ٧٨٧	المجموع الجزئي
٨٨	٧٥	٦٩	٧٠	٧٣	٨٦	٩٨	١٠٠	١٠٠ = ٣٥٤٦٦	المجموع الكلي

* قيمة الواردات صرف (لا تشمل التجارة بين الامارات ولا تجارة الذهب ولا القضة ولا التجارة العابرة ولكنها تشمل تجارة الترانزيت من دبي فقط وهي لا تتجاوز ٤٪ فقط من اجمالي الواردات الكلية في أحسن الظروف).

** تشمل: البانيا وبلغاريا وكوبا والمانيا الشرقية وكوريا الشمالية وفيتنام.

+ هذا الرمز يعني أن هذه النسبة أقل من ١٪ بيد أن هذه الدول مجتمعة نسبتها تساوي حوالي ٢.٠٪.

x هذا الرمز يعني أن الحصائيات غير متوفرة.

المصدر: النشرة الاقتصادية، المصرف المركزي، الامارات العربية المتحدة، اعداد مختلفة.

جدول رقم (٨) الأرقام القياسية لواردات الامارات العربية المتحدة من بقية دول العالم (١٩٨١ = ١٠٠) (القيمة سنة ١٩٨١ بالمليون درهم والنسبة من الواردات الكلية) *.

١٩٨٨	١٩٨٧	١٩٨٦	١٩٨٥	١٩٨٤	١٩٨٣	١٩٨٢	%	١٩٨١ القيمة والرقم القياسي	الدولة
***	***	***	***	***	٩٧	٧٤	٠.٢	١٠٠ = ٨٨	البرازيل
***	***	***	***	***	٧٧	٦٣	٠.٥	١٠٠ = ١٧١	شيلي
***	***	***	***	***	٨٠	٨٨	٠.٢	١٠٠ = ٧٥	قبرص
***	***	***	***	***	٢٢٨	١٢٥	٠.٦	١٠٠ = ٢٢٦	دول أخرى **
١٢٦	١٠٧	٩٧	٩١	١١٨	١٤١	٩٢	١.٦	١٠٠ = ٥٦٠	المجموع الجزئي لهذه الدول
٨٨	٧٥	٦٩	٧٠	٧٣	٨٦	٩٨	١٠٠	١٠٠ = ٣٥٤٦٦	المجموع الكلي للواردات

* قيمة الواردات صوف (لا تشمل التجارة بين الامارات ولا تجارة الذهب ولا الفضة ولا التجارة العابرة ولكنها تشمل تجارة الترانزيت من دبي فقط وهي لا تتجاوز ٤٪ فقط من إجمالي الواردات في أحسن الظروف).

** هذه الدول غير مبيّنة في مصدر هذه البيانات لكنها بالتأكيد دول لم يرد ذكرها في الجداول على الإطلاق وعلى أي حال فنسبة الواردات منها صغيرة.
*** تعني ان البيانات غير متوفرة.

المصدر: النشرة الاقتصادية، المصرف المركزي، الامارات العربية المتحدة، اعداد مختلفة.

يوضح الجدول رقم (٨) أن واردات دولة الامارات من بقية دول العالم الأخرى، بما في ذلك البرازيل وشيلي وقبرص وهى دول بدأت التصنيع حديثاً، بلغت نسبتها عام ١٩٨١م حوالي ٢.٦٪ من اجمالي واردات الدولة من السلع والبضائع وهى تعادل تماماً نسبة واردات الدولة من تايوان فقط، وتقترب كذلك من نسبة واردات الدولة من كل من الصين وكوريا الجنوبية.

وعلى الرغم من عدم توفر بيانات لدينا عن عملات هذه الدول إلا أنه من المعروف أن قيمة عملة دولة ما ترتبط بحجم صادرات الدولة المعنية وحجم وارداتها وحجم الصادرات والواردات يرتبط بالطبع بمستوى التنمية الاقتصادية الشاملة داخل البلد المعني، وبالتالي فنستطيع أن نتوقع أن عملات هذه الدول لن تكون ذات تكلفة عالية أمام درهم الإمارات وبالتالي فالدولة يجب أن تسعى لتشجيع رعاياها للاستيراد من هذه الدول والجدول رقم (٨) يوضح نمواً معقولاً في حجم الواردات من هذه الدول.

جدول رقم (٩) سعر صرف درهم الإمارات العربية المتحدة مقابل الدولار الأمريكي بعد ربطه بسلة العملات الخمسة المقترضة في رسم بياني رقم (٥) وموقف الواردات (بالمليون درهم).

١٩٨٨	١٩٨٧	١٩٨٦	١٩٨٥	١٩٨٤	١٩٨٣	١٩٨٢	
٣.٧	٤	٣.٣	٢.٨	٢.٤	٢.٨	٣.٢	سعر صرف الدرهم مقابل الدولار
٣١٢٨٩	٢٦٥٢٧	٢٤٥٤٧	٢٤٥٦٣	٢٥٨٥٦	٣٠٦٧٥	٣٤٦٥٤	الواردات الحقيقية
٣١٢٨٩	٢٨٦٧٨	٢١٨٩٢	١٨٥٨٨	١٦٧٧٢	٢٣٢١٤	٢٩٩٧١	الواردات بسعر الصرف المقترح
.	(٢١٥١)	٢٦٥٤	٥٩٧٥	٩٠٨٤	٧٤٦١	٤٦٨٣	الفارق (الوفر)
غير متوفرة	٤٨٣٣٦	٤٢٠٣٠	٦٤٣٩٦	٦٧٤٩٨	٦٩٧٩٤	٦١٩٦٠	الصادرات الحقيقية
غير متوفرة	٥٢٢٥٥	٣٨٣٧٨	٤٨٧٣٢	٤٢٧٨٢	٥٢٨١٧	٥٣٥٨٧	الصادرات بسعر الصرف المقترح
غير متوفرة	٣٩١٩	(٤٦٥٢)	(١٥٦٦٤)	(٢٣٧١٦)	(١٦٩٧٧)	(٨٢٧٣)	الفارق (الوفر)

المصدر: حسب من الجداول السابقة.

والحقيقة إذا نظرنا على أن كل الصادرات بالدولار الأمريكي ويجب تحويلها الى درهم الإمارات فالجدول رقم (٩) يبين لنا أنه لا يوجد مبرر أصلاً لربط الدرهم بسلة عملات بل على العكس من ذلك أن ربطه بالدولار الأمريكي أوفر للدولة وأفضل من حيث كونه يخلق استقراراً إقتصادياً كما أشرنا سابقاً. إلا أننا إذا نظرنا الى تنوع مصادر الدخل في الدولة وعملات مختلفة فإن ربط الدرهم بسلة عملات يبقى هو الأفضل وهو الوضع الطبيعي لإخراج الدولة من التبعية الاقتصادية للدولة ما وذلك كما أشرنا سابقاً.

تحويلات المغتربين الى خارج دولة الإمارات العربية المتحدة:

مما لا شك فيه أن تحويلات المغتربين، والذين يشكلون أكثر من ثلثي عدد السكان في دولة الإمارات، تشكل رافداً كبيراً من روافد تدفق الثروة الوطنية الى خارج الدولة وبالتالي فلابد من الأخذ بالاعتبار معدلات صرف الدولار الأمريكي ومن ثم درهم الإمارات مقابل العملات الأخرى عند جلب العمالة الأجنبية الى داخل الدولة لكي نعمل على تقليل حجم الثروة الوطنية المتدفقة الى خارج البلد، ان المغتربين يحسبون أجورهم ومرتباتهم بالدولار الأمريكي ويعملات بلدانهم فكلما كان درهم الإمارات أقوى أمام الدولار الأمريكي ومن ثم أمام عملات دول العمالة الوافدة الى هذه الدولة كلما استطاعت الدولة أن تبقى مستوى أجور هذه العمالة منخفضاً وبالتالي وفراً في الثروة الوطنية وتحذ من معدلات التضخم المحلي، وهذه النقطة بالذات تعني لنا أن ربط درهم الإمارات بسلة عملات أفضل من ربطه بالدولار الأمريكي .

وهذا الأمر بحد ذاته يجعلنا نقرر بأن استخدام العمالة العربية سيكون أفضل بكثير من استخدام العمالة الأجنبية وذلك نظراً لما أشرنا إليه سابقاً مما يتميز به درهم الإمارات والدولار الأمريكي من معدلات صرف عالية جداً أمام عملات الدول العربية. والحقيقة أنه على الرغم من أن معظم المديونيات الدوائية تسوى بالدولار الأمريكي إلا أن هذا لا يبرر ربط الدرهم بالدولار الأمريكي فربط درهم الإمارات بسلة

عملات أفضل بكثير من حيث كونه أوفر للثروة الوطنية ويخلق استقرار داخلي أكبر، حيث أن الدرهم سيكون أقوى في حالة ربطه بسلة عملات وذلك يعني لنا كما أشرنا بأن الدرهم الأقوى سيعمل على الحد من معدلات التضخم وارتفاع المستوى العام للأسعار ليس فقط بسبب انخفاض الأجور والمرتبات ولكن أيضاً بسبب انخفاض تكاليف الاستيراد، أي بمعنى آخر كلما كان الدرهم أقوى أمام الدولار الأمريكي والعملات الأخرى كلما كانت تكلفة الاستيراد أقل وهذا سينعكس بدوره في أسعار السلع المستوردة فيعمل على تخفيضها إذا كانت تشريعات الحد من احتكار وجشع الموردين حاسمة وراذعة.

ولا يغيب عن بالنا أن زيادة قوة الدرهم لها فوائد كثيرة جداً منها خلق وفر في الموازنة العامة للدولة عن طريق خفض المرتبات والأجور ومستوى الانفاق الحكومي بشكل عام وهذا الخفض لا يعني الانكماش إنما يعني التوفير والترشيد والاستقرار الاقتصادي ومن ثم الاجتماعي الداخلي.

ان ازدياد قوة الدرهم قد تشجع البنوك على رفع معدلات الفائدة على هذه العملة القوية ولكن انخفاض معدلات التضخم يعني بدوره انخفاض معدلات الفائدة ذلك لأن معدل التضخم يدخل في تحديد معدلات الفائدة، غير أن التحكم في معدلات الفائدة هو بيد السلطات النقدية ولن يتأثر كثيراً في حالة ربط الدرهم بسلة عملات وبالتالي لن يؤثر على الادخار والايذاع والاقتراض بشكل سلبي.

والحقيقة أن خلق وفرا في الثروة القومية يعني زيادة الادخار وزيادة التراكم الرأسمالي ورفع معامل الاستثمار وبالتالي تحسين مستوى التنمية الاقتصادية الشاملة داخل الدولة.

استثمارات الدولة في الخارج * :

تستثمر دولة الإمارات العربية المتحدة الكثير من عائداتها من عملية تصدير النفط

في الدول الصناعية الكبرى على شكل استثمارات مالية وتقدر الاستثمارات التي يقوم بها جهاز أبوظبي للاستثمار لوحده فقط حوالي ٢٠٪ من عائدات النفط تنظر إليها الدولة كاستثمارات للأجيال القادمة، هذا فضلا عن الاستثمارات الأخرى التي يقوم بها الأفراد والمؤسسات من مواطني دولة الإمارات في الدول الصناعية وبعملات مختلفة، وحتى الاستثمارات بالدولار الأمريكي تستطيع الدولة أو الأفراد أو المؤسسات أن يعملوا لها حماية Hedging في حالة ربط الدرهم بسلة عملات ويشكل مرن (من حيث الترجيح) مستفيدين في ذلك من ما وصلت إليه نظريات الاستثمارات المالية والأسعار المستقبلية Forward Price والأسواق المستقبلية Future Market من تقدم مستمر، وكل هذا يفيد بأن عائدات الدولة لم تعد بالدولارات الأمريكية فقط ولكنها عائدات واستثمارات بعملات مختلفة، وفي دول مختلفة.

النتائج والتوصيات:

١- المبررات الخمسة التي وضعها المصرف المركزي لربط الدرهم بالدولار الأمريكي وبشكل ثابت قد أثبتت هذه الدراسة عدم جدواها ولذلك نوصي بأن يربط الدرهم بسلة عملات مبنية على دراسات عميقة أخذة في الاعتبار جميع العوامل والمتغيرات الاقتصادية التي تؤثر في معدلات صرف العملات التي سوف تشملها هذه السلة.

٢- تشجيع الاستيراد من الدول العربية وخصوصا المنتجات الزراعية والحيوانية، وذلك نظراً لما لاحظناه من ضعف التجارة البينية في الوطن العربي يوماً عائق من معدلات صرف العملات.

٣- تشجيع جلب العمالة العربية بدلا من العمالة الأجنبية وذلك من أجل العمل على انعاش الاقتصاديات العربية من تحويلات المغتربين (العمال العرب) من أجل العمل على تحسين معدلات صرف العملات العربية نظراً لما لاحظناه في هذه الدراسة

من تدهور معدلات صرف العملات العربية أمام الدولار الأمريكي وكذلك أمام العملات الأجنبية الأخرى.

٤- تشجيع الاستيراد من الدول الصناعية الحديثة وتقليل الاستيراد من الدول الصناعية الكبرى، وخصوصاً المنتجات الزراعية والحيوانية والمنتجات الصناعية التي لا تتطلب تقنيات مرتفعة وذلك نظراً لانخفاض تكلفة عملات هذه الدول نسبياً مقارنة بعملات الدول الصناعية الكبرى.

٥- تشجيع الصناعات المحلية وبشكل خاص الصناعات الخفيفة والصناعات التجميعية والصناعات الزراعية (أي المرتبطة بالمنتجات الزراعية والحيوانية)، لأنها صناعات لا تتطلب تقنية عالية من جهة ولأن موادها الأولية الداخلة في الصناعة متوفرة محلياً ومتوفرة في دول العالم الثالث.

٦- نشر الوعي المصرفي لدى الجماهير بشكل أكبر مما هو عليه الآن حتى يعي الجمهور التقلبات التي تحدث لمعدلات الصرف ولو نسبياً.

المراجع

- * أبويكر أحمد الخضر (تطورات واردة دولة الإمارات العربية المتحدة في الفترة ١٩٨١ - ١٩٨٨م، جوانب من العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة الامارات العربية المتحدة، المصرف المركزي، أبوظبي فبراير ١٩٩٠م.
- * عمر أحمد علي، (سياسة سعر الصرف وتطور سعر صرف الدرهم). أفاق اقتصادية ، السنة ١٠ العدد ٤٠ أكتوبر ١٩٨٩ الامارات العربية المتحدة.
- * التقرير الاقتصادي العربي الموحد. ١٩٨٩ صندوق النقد العربي.
- * النشرة الاقتصادية، المصرف المركزي، الامارات العربية المتحدة اعداد مختلفة.

- A. P.Thirlwall, balance of Payments Theory and the United Kingdom Experience, The Macmillan Press Ltd, 1980, PP. 37 - 47.
- G, Ackley, "MACROECONOMICS: theory and Policy, Collier Macmillan, New York, 1978, pp. 459-76, 513-14.
- H. Junz & R. Rhomberg "Prices and Export performance of Industrial Countries, (1953-63)", IMF Staff Papers, July 1965.
- J. F. Muth, "Rational Expectations and the Theory of Price Movements", Exonometrica, Vol. 29 (July 1961), pp. 315-35.
- M. E. Kreinin "The Effect of Exchange Rate Changes on the Prices and Volume of Foreign Trade", IMF Staff Papers, July 1977.
- THE WALL STREET JOURNAL, (Europe), APRIL, 29 & 30, 1988.
- T. J. Sargent, "Rational Expectations, the Real Rate of Interest, and the Natural Rate of Unemployment," Brookings Papers

On Economic Activity, 2: 1973, pp. 429-72.

الدكتور/ درويش عبد الرحمن يوسف

واقع الأمن والسلامة

بقطاع الفنادق

في الامارات العربية المتحدة

ملخص البحث

تناول البحث بالدراسة النظرية والميدانية واقع الأمن والسلامة في المؤسسات الخدمية، وقد تمت الدراسة الميدانية على عينة من ١٦ فندقاً من الفنادق العاملة بدولة الامارات العربية المتحدة من حيث مدى تطبيق اجراءات الأمن والسلامة في الفندق ومدى الالتزام باجراءات حكومية في مجال الأمن والسلامة وعلى من تقع مسؤولية الأمن والسلامة ومؤهلات العاملين في مجال الأمن والسلامة ومسؤوليات ومهام مسؤولي الأمن والسلامة والتبعية التنظيمية للأمن والسلامة ومدى وجود الحوافز والجزاءات للعاملين الملتزمين والمخالفين وما إذا كانت الفنادق تستعين بجهات استشارية في مجال الأمن والسلامة ومدى وجود قسم طبي وهل يتم مسك سجلات للحوادث ومدى الحصول على مساعدات حكومية في مجال الأمن والسلامة بالاضافة إلى موضوعات أخرى.

خلص البحث إلى النتائج التالية:

- ١ - إن موضوع الأمن والسلامة يحظى باهتمام لا بأس به من قبل المسؤولين في الفنادق العاملة بالدولة.
 - ٢ - عدم ادراك المسؤولين في الفنادق للمفهوم العلمي الشامل للأمن والسلامة.
 - ٣ - عدم اهتمام الفنادق بتعيين اخصائيين في مجال الأمن والسلامة، كذلك عدم اهتمام غالبية الفنادق محل الدراسة بوضع نظام للحوافز للعاملين الملتزمين باجراءات الأمن والسلامة.
 - ٤ - تركيز التشريعات وكذلك الأجهزة الحكومية على الأمن والسلامة في المؤسسات الصناعية بشكل خاص.
 - ٥ - غياب نظام حوافز حكومي للمؤسسات التي تنجح في توفير الوقاية للعاملين بها.
 - ٦ - عدم وجود جزاءات صريحة على المخالفين لقوانين وتشريعات الامن والسلامة بصفة خاصة وإن كانت هناك جزاءات للمخالفين لقوانين العمل بصفة عامة.
- نشر في العدد الخمسين - السنة الثالثة عشرة - ابريل ١٩٩٢م

(١) مقدمة:

يحظى موضوع الأمن والسلامة باهتمام كبير من قبل المسؤولين في الدول المتقدمة ويتمثل ذلك في فرض التشريعات وتحديد الإجراءات التي تلزم المؤسسات الصناعية والخدمية على حد سواء توفير الأمن والسلامة للعاملين بها والمتعاملين معها وذلك بهدف المحافظة على الموارد البشرية بالدرجة الأولى نظراً لأهمية العنصر البشري في دفع عجلة التنمية والتقدم في المجتمع وأيضاً المحافظة على الموارد المادية نظراً لكونها عاملاً مساعداً للعنصر البشري في تحقيق التنمية والتقدم، إلا أنه في الكثير من الدول النامية لا يحظى هذا الموضوع بالاهتمام الكافي، قد يرجع ذلك جزئياً إلى عدم الاهتمام في الأصل بالعنصر البشري بالشكل المطلوب وقد يرجع ذلك أيضاً إلى أن الأنظمة الإدارية العقيمة والبيروقراطية في هذه الدول تحول دون تطبيق تشريعات وإجراءات الأمن والسلامة بالشكل الصحيح، أما في الدول العربية فإنه على الرغم من وجود التشريعات والإجراءات التي تنظم الأمن والسلامة إلا أن هناك قصوراً في التطبيق وقد أرجع «الكبيسي، ١٩٨٤م ٢٤ - ٢٦» هذا القصور إلى الأسباب التالية:

١- عدم توفر الإحصائيات الحديثة عن الإصابات والحوادث والأمراض المهنية في الكثير من البلاد العربية مما يحول دون التعرف على عدد الإصابات والحوادث والأمراض المهنية وكذلك صعوبة تحديد حجم الأضرار والتكاليف المادية الناتجة عن ذلك.

٢- عمق الفجوة بين النظرية والتطبيق وبين التشريعات والممارسات.

٣- عدم إهتمام القيادات الإدارية على كافة المستويات بموضوع السلامة لسبب أو لآخر.

٤- تركيز مطالبات النقابات العمالية والعاملين على زيادة الأجور وتخفيض ساعات العمل واهمال موضوع الأمن والسلامة.

٥- عدم قيام الأجهزة التربوية والتعليمية وأجهزة الاعلام بدورها في مجال التوعية بأهمية الأمن والسلامة بالشكل المطلوب.

٦- نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول العربية مع غياب الاستراتيجية العربية الموحدة التي تدعو إلى فهم أسرار والتحكم في هذه التكنولوجيا وتقليل أخطارها سواء على البيئة أو الإنسان في البلاد العربية.

من هذا المنطلق رأى الباحث ضرورة القيام بدراسة ميدانية استطلاعية للتعرف على واقع الأمن والسلامة في قطاع من القطاعات الهامة والحيوية لاقتصاد الدولة وهو قطاع الفنادق كمثال على المؤسسات الخدمية.

(٢) أهداف البحث:

يهدف هذا البحث الميداني الاستطلاعي إلى الآتي:

أولاً: التعرف على واقع نشاط الأمن والسلامة في الفنادق العاملة بدولة الإمارات العربية المتحدة.

ثانياً: تسليط الضوء على تشريعات وإجراءات الأمن والسلامة وخاصة ما يتعلق منها بالمؤسسات الخدمية والتعرف على دور الأجهزة الحكومية المعنية في تحقيق الأمن والسلامة.

ثالثاً: تحديد مدى ادراك المسؤولين في الفنادق محل الدراسة للمفهوم العلمي الشامل للأمن والسلامة.

رابعاً: اقتراح نظام للأمن والسلامة يمكن تطبيقه في المؤسسات الخدمية وبصفة خاصة في الفنادق.

(٣) أهمية البحث:

أولاً: نظراً لزيادة أهمية الأمن والسلامة للمؤسسات الخدمية نتيجة لزيادة استخدام الميكنة في هذه المؤسسات. وكما ذكر (منصور، ١٩٨٠ : ٢٥) «لقد تسربت الآلية لتشمل قطاعات الخدمات الأمر الذي يندرج بخطر هائل على الإنسان العامل، لهذا فإن الأبحاث العلمية والميدانية أصبحت من ضرورات التقدم في مجال السلامة المهنية بصفة خاصة والسلامة الصحية بصفة عامة».

بالإضافة إلى ندرة البحوث الميدانية في هذا المجال بصفة خاصة والذي كان واضحاً من خلال فحص ما هو متاح في المكتبة العربية فإنه يتوقع أن يساهم هذا البحث في زيادة الاهتمام بموضوع الأمن والسلامة في المؤسسات الخدمية سواء من قبل الباحثين أو الممارسين.

ثانياً: يتوقع أن تساهم نتائج هذا البحث في كشف نواحي القصور سواء في أنظمة الأمن والسلامة المتبعة حالياً أو في التشريعات والقوانين المعمول بها في الوقت الراهن وبالتالي العمل على علاج هذا القصور.

(٤) فروض البحث:

يقوم هذا البحث على اثبات صحة الفروض الثلاثة التالية:

الفرض الأول: «يحظى موضوع الأمن والسلامة بالاهتمام الكافي من قبل المسؤولين في الفنادق محل الدراسة».

الفرض الثاني: «عدم أدراك المسؤولين في الفنادق محل الدراسة للمفهوم العلمي الشامل للأمن والسلامة».

الفرض الثالث: «قصور تشريعات الأمن والسلامة الحكومية وخاصة مايتعلق منها بالمؤسسات الخدمية».

(٥) منهج البحث:

يعتمد هذا البحث من ناحية على الأسلوب المكتبي أو النظري في البحث من خلال

المراجع والأبحاث العلمية في هذا المجال، كذلك يقوم على أسلوب الدراسة الميدانية على عينة من الفنادق العاملة بالدولة بالإضافة إلى المقابلات التي تمت مع بعض المسؤولين عن الأمن الصناعي في وزارة العمل والشئون الاجتماعية.

مجتمع البحث والعينة

يتكون مجتمع البحث من الفنادق العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة وقد تم اختيار عينة مكونة من ١٦ فندقاً بطريقة عشوائية وقد تم تصميم قائمة استقصاء بسيطة لجمع معلومات تساعد على تحقيق أهداف البحث، تتكون قائمة الاستقصاء من جزئين رئيسيين هما: الجزء الأول يتعلق بالتعرف على الفنادق محل الدراسة من حيث اسم الفندق وعدد العاملين به وعدد فروعها بالدولة ورأس ماله. أما الجزء الثاني يتناول التعرف على مفهوم المسؤولين في الفنادق للأمن والسلامة ومدى وجود إجراءات للأمن والسلامة تطبق في الفنادق ومدى وجود إجراءات حكومية للأمن والسلامة تلتزم بها الفنادق ولبن تعطي مسئولية الأمن والسلامة في الفنادق وعدد العاملين في مجال الأمن والسلامة ومؤهلات المسؤولين عن الأمن والسلامة ومهامهم ومسئولياتهم. كذلك يتعرض هذا الجزء من قائمة الاستقصاء للتبعية التنظيمية لجهاز الأمن والسلامة وأسباب عدم وجود جهاز مستقل للأمن والسلامة وما إذا كان يتم توعية العاملين والنزلاء بإجراءات الأمن والسلامة ومدى التزامهم بهذه الإجراءات وأسباب عدم الالتزام بها، يتعرض هذا الجزء من قائمة الاستقصاء أيضاً لمدى وجود برامج تدريبية داخلية على إجراءات الأمن والسلامة وعدد مرات عقدها والفئات المستفيدة منها ومدى وجود خطة مكتوبة للأمن والسلامة والجهة المسؤولة عن التخطيط في مجال الأمن والسلامة في حالة وجود خطة مكتوبة ومدى الاستعانة بجهات استشارية للمساعدة في مجال الأمن والسلامة، يتعرض هذا الجزء كذلك لمدى وجود تفتيش دوري على احتياطات الأمن والسلامة ومدى مراجعة إجراءات الأمن والسلامة وهل يتم الفحص الدوري على العاملين ومدى توفير مستلزمات الوقاية الشخصية للعاملين والنزلاء ومدى

تلقي مساعدات حكومية في مجال الأمن والسلامة وطبيعة هذه المساعدات بالإضافة إلى أمور أخرى، وقد تم تجميع المعلومات من مقررات العينة «مديري الفنادق أو من ينوب عنهم» عن طريق الزيارات الميدانية.

(٦) حدود البحث:

أولاً: إقتصرت البحث على الفنادق كمثال للمؤسسات الخدمية وبالتالي فإن المستشفيات والبنوك والمطاعم ودور السينما والملاهي «مدن الألعاب» كمؤسسات خدمية تخرج عن نطاق هذا البحث وكما هو معروف فإن الأمن والسلامة في الفنادق يختلف عن ذلك الذي في المستشفيات أو البنوك أو المطاعم أو دور السينما أو الملاهي ومن ثم قد لا يمكن تعميم نتائج هذا البحث على المؤسسات الخدمية الأخرى.

ثانياً: صغر حجم العينة نسبياً ويرجع ذلك إلى عدم توفر الامكانيات المالية والبشرية التي تمكن الباحث من زيارة عدد أكبر من الفنادق نظراً لانتشار الفنادق العاملة بدولة الإمارات العربية المتحدة على رقعة جغرافية واسعة، ولكن هذا لا يقلل من قيمة النتائج التي توصل إليها البحث.

(٧) الاطار النظري للبحث:

١/٧ مفهوم وما هية الأمن والسلامة

استخدم الكتاب والباحثون عدة اصطلاحات للتعبير عن مفهوم الأمن والسلامة، فقد استخدم البعض لفظ الأمن الصناعي. «رمضان: ١٩٨٤: منصور، ١٩٧٣: الفكهاني: ١٩٧٧: Delmar : ١٩٨٥: مذكور جرجس، ١٩٧٦: زويلف، ١٩٨٣.»

واستخدم البعض الآخر مصطلح الصحة والسلامة المهنية «سليم، ١٩٨٥: Flippo، 1980، واستخدم البعض مصطلح السلامة المهنية «القاسمي، ١٩٨٨»، كذلك استخدام البعض الآخر من الكتاب مصطلح الأمن والسلامة أو الأمان «القربوتي، ١٩٩٠.»

لقد استخدم الباحث لفظ الأمن والسلامة نظراً لكونه أكثر شمولاً ودلالة حيث أن لفظ الأمن الصناعي يوحي بالأمن والسلامة في المنشآت الصناعية فقط كما أن لفظ السلامة والصحة المهنية يوحي بالاهتمام بصحة وسلامة العاملين دون المتعاملين مع المؤسسة كالنزلاء والمرضى والعملاء .. الخ.

لقد عرف (Mathis & Jackson, 1985 : 469) الأمن والسلامة على أنه حالة السلامة من الجروح والاصابات والفقدان في مكان العمل. كما عرفت (وزاة التربية والتعليم، ١٩٩٠ : ٩) الأمن والسلامة على أنه «الحماية والوقاية من الحوادث وتجنب الأخطار واتخاذ الاحتياطات اللازمة لذلك»، كما عرف (سليم، ١٩٨٥ : ١)، الأمن والسلامة على أنه «بلوغ أرفع درجات السلامة البدنية والعقلية والاجتماعية للعمال في جميع المهن بوقايتهم من أي ضرر قد يلحق بصحتهم من جراء ظروف العمل ويتعيين العامل في عمل يتفق مع قدراته البدنية والنفسانية»

وعرف (وهيب وآخرون، ١٩٨٧ : ٢٨١)، الأمن والسلامة على أنه «جميع الأنشطة الهادفة إلى حماية القوى العاملة والمواد والأجهزة والمكائن والمعدات والمهمات من التعرض للحوادث والاصابات خلال العمل».

لقد عرف الباحث الأمن والسلامة بأنه «النشاط المتعلق بحماية العاملين والمتعاملين مع المؤسسة من المخاطر والحوادث والاصابات العضوية والنفسية والتي قد تلحق بهم من جراء العمل في المؤسسة أو التعامل معها وكذلك حماية والمحافظة على الموارد المادية والمالية للعاملين والمتعاملين والمؤسسة والمجتمع».

يعتبر التعريف الأخير للأمن والسلامة أكثر شمولية ودلالة وبالتالي فهو التعريف الشامل للأمن والسلامة الذي سوف يتبناه هذا البحث.

٢/٧ أهمية الأمن والسلامة

يعتبر موضوع الأمن والسلامة مهماً ليس للعامل فحسب بل للمنشأة والمجتمع ككل أيضاً، أما من حيث أهميته للعامل فلاشك أن وجود برنامج للأمن والسلامة في

المؤسسة سوف يؤدي إلى المحافظة على صحة العامل وسلامته وحياته أيضاً، وهذا سوف يؤدي بالطبع الى زيادة ثقة العامل بنفسه ورفع روحه المعنوية ومن ثم زيادة إنتاجيته بما يعود بالنفع على العامل والمؤسسة والمجتمع، أما من حيث أهمية الأمن والسلامة للمنشأة أو المؤسسة فإن أهميته تتمثل في المحافظة على القوى العاملة فيها وصيانتها وبالتالي زيادة الكفاءة الإنتاجية والربحية وتقليل نفقات العلاج والتوقف عن العمل، إن إصابة العامل يترتب عليها تحمل المنشأة أو المؤسسة لتكاليف كثيرة تشمل تكلفة الوقت الضائع بواسطة العمال وذلك لانشغالهم بالعناية بزميلهم المصاب أو لمشاهدة الحادث وتكلفة أجر العامل خلال فترة النقاهة وتكلفة إتلاف العامل الجديد ذو المهارة الأقل للمواد الأولية والعدد والآلات وضياع الوقت دون مبرر وتكلفة الإضاءة والتهوية والقوة المحركة التي لا بد من توافرها أثناء تعطل العمل وتكلفة التحقيق في الحادث وانشغال الرؤساء والمشرفين وتكاليف اصلاح الأجهزة والمعدات التالفة بسبب الحادث (مدكور، ١٩٨٥ : ٨٧ - ٨٨: المعتاز والحسن، ١٩٨٨ : ٩٥).

أما من حيث أهمية الأمن والسلامة للمجتمع ككل فتكمن في المحافظة على الموارد البشرية التي هي دعامة التطور والتقدم والنمو في المجتمع، فبدون العنصر البشري لا يمكن أن يكون هناك تطور أو تقدم لأي مجتمع، حتى مع التطور التكنولوجي الهائل في العصر الحديث فإنه لا يمكن الاستغناء كلية عن العنصر البشري، كذلك المحافظة على الموارد المادية والتمثلة في المواد الأولية والعدد والآلات والمباني وغيرها وأيضاً المحافظة على الموارد المالية والتي تعتبر عاملاً مساعداً للعنصر البشري في تحقيق التقدم والنمو في المجتمع.

٢/٧ تخطيط نشاط الأمن والسلامة

ان نجاح الأمن والسلامة في تحقيق الأهداف المنشودة منه يتوقف على وجود تخطيط سليم لنشاط الأمن والسلامة في المنشأة أو المؤسسة ويتم تخطيط الأمن والسلامة في المنشأة وفقاً للخطوات التالية:

أولاً: تحديد الأهداف المراد تحقيقها

إن نشاط الأمن والسلامة في أي منشأة أو مؤسسة يهدف إلى تحقيق أمرين رئيسين هما:

الأول: المحافظة على الموارد البشرية سواء كانوا عاملين بالمؤسسة أو متعاملين معها وهذا ينطبق على الفنادق التي تسعى للمحافظة على العاملين بها من الحوادث والاصابات والاضرار التي قد تلحق بهم أثناء العمل وكذلك المحافظة على النزلاء أثناء فترة إقامتهم فيها من الاصابات والحوادث والاضرار.

الثاني: المحافظة على الموارد المادية من مباني ومعدات وأجهزة وأثاث وديكور ومكاتب وغيرها والتي بدونها لا يمكن للمنشأة أو المؤسسة تحقيق أهدافها.

ثانياً: إعداد الميزانية المخصصة لنشاط الأمن والسلامة

يلي مرحلة تحديد أهداف نشاط الأمن والسلامة، مرحلة إعداد الميزانية اللازمة لتحقيق الأهداف المحددة لهذا النشاط، يتوقف إعداد الميزانية على المتطلبات البشرية والمادية اللازمة لتنفيذ خطة الأمن والسلامة في المنشأة، أو المؤسسة يدخل في تقدير الميزانية التجهيزات المادية مثل وسائل الوقاية للعاملين والمتعاملين مع المنشأة وتكلفة برامج التدريب الداخلية والخارجية وتكلفة الاستشارات في مجال الأمن والسلامة والحوافز التي تعطى للعاملين الملتزمين بإجراءات وقواعد وتعليمات الأمن والسلامة وتكلفة اللصقات والشعارات وتكاليف إقامة الندوات والمحاضرات والبحوث والدراسات وغيرها من بنود التكاليف ذات العلاقة بالأمن والسلامة.

ثالثاً: تحديد الجوانب التنظيمية:

لا تقع مسؤولية الأمن والسلامة على شخص بذاته، إنما تتوزع هذه المسؤولية على عدة جهات وأفراد وتقع المسؤولية الأولى والأساسية على الإدارة العليا بالمؤسسة، حيث أن فعالية ونجاح نشاط الأمن والسلامة في تحقيق أهدافه يتوقف بالدرجة الأولى على دعم وتأييد الإدارة العليا لهذا النشاط ويتمثل دعم الإدارة العليا في حضور

اجتماعات السلامة والقيام بالتفتيش الشخصي الدوري والإصرار على طلب تقارير السلامة وتضمنين تقارير مجلس الإدارة أرقام وبيانات عن السلامة (Flippo, 1990:441)، ترجع أهمية دعم وتأييد الإدارة العليا لنشاط الأمن والسلامة للأسباب التالية (Mondy et al., 1981 : 364).

١- الخسائر في الأرواح: يفضل معظم الأفراد عدم التعرض للإصابة، كما أن الآلام الجسدية والنفسية المترتبة على الإصابات أمر غير مرغوب فيه، والأمر الأهم هو إمكانية الإعاقة الدائمة أو الوفاة.

٢- الخسائر المالية: تتمثل في المبالغ التي تدفع للعامل المصاب خاصة هؤلاء الغير مؤمن عليهم.

٣- انخفاض الإنتاجية: إصابة العامل تعني انخفاض إنتاجية المنشأة بالإضافة إلى التكاليف الغير منظورة المترتبة على تعيين عامل جديد يحتاج إلى تدريب.

٤- ارتفاع أقساط التأمين: زيادة تعرض العامل للإصابة يترتب عليها ارتفاع قسط التأمين وبالتالي زيادة التكلفة على المنشأة لذلك فمن مصلحة المنشأة تقليل معدل الإصابة للعاملين وذلك لتقليل تكاليف التأمين.

٥- احتمال التعرض للغرامة والسجن: إن مخالفة التشريعات والإجراءات المتعلقة بالأمن والسلامة قد تؤدي إلى تحمل الغرامة والتعرض لعقوبة السجن أحياناً.

٦- المسؤولية الاجتماعية: يشعر المسئولين في الكثير من المنشآت بمسئولياتهم إتجاه تحقيق الأمن والسلامة للعاملين لديهم مما دفع الكثير من المنشآت للاهتمام بالأمن والسلامة.

تأتي بعد ذلك مسؤولية مدير الأمن والسلامة Safety director والتي تتمثل في إصدار والعمل على تطبيق الأوامر والتعليمات في مجال الأمن والسلامة بالإضافة الى المهمة التعليمية وتحفيز العاملين نحو الالتزام بقواعد وإجراءات الزمن والسلامة في المؤسسة (Flippo, 1980 : 442)، كذلك تدريب العاملين على السلامة ويشمل ذلك تعليم المدراء المباشرين Line managers تقدير السلامة وتعليمهم أيضاً كيفية تمييز المواقف

الغير آمنة (Mondy et al., 1981 : 364)، أما مسئولية المدراء المباشرين فتتمثل في توفير مكان العمل الآمن والمناسب والقيام بتفتيش السلامة والتبليغ عن وفحص الحوادث وإتخاذ الإجراءات اللازمة لمنع وقوع الحوادث والتأكد من أن العاملين على معرفة بأداء أعمالهم بالطريقة المناسبة والأمنة والتأكد من الالتزام بتطبيق قواعد السلامة بالإضافة إلى مسئوليات كثيرة أخرى (Revelle, 1987 : 2. 34- 2. 35).

كذلك يتحمل العاملون والمتعاملون مسئولية الإبلاغ عن الحوادث أيا كانت للمشرفين بالإضافة إلى مسئولية الالتزام بقواعد وإجراءات الأمن والسلامة ومسئولية التصرف والتفكير والعمل الآمن.

مما سبق يتضح أن مسئولية الأمن والسلامة تقع على جميع العاملين في المؤسسة وكذلك المتعاملين معها.

رابعاً : تصميم برنامج الأمن والسلامة

يلي مرحلة تحديد الجوانب التنظيمية للأمن والسلامة، مرحلة تصميم برنامج الأمن والسلامة، ويتم تصميم البرنامج مع الأخذ في الاعتبار تحقيق الأهداف المنشودة منه ويتضمن البرنامج عادة العناصر التالية «وهيب وآخرون، ١٩٨٧ : ٢٨١ - ٢٨٢ : زيدلف، ١٩٨٣ : ٢٦٨ - ٢٦٩ : رمضان، ١٩٨٤ : ٧٨ - ٧٩ : جرجس، ١٩٦٧ : ٣١ - ٣٢».

١- الإعلام عن طريق الإعلانات والمطبوعات والمعارض والمسابقات والملصقات لما لها من أهمية في تقليل ومنع الحوادث عن طريق إرشاد وتعليم ونشر الوعي الوقائي بين العاملين والمتعاملين مع المؤسسة.

٢- توفير بيئة العمل المناسبة من حيث المكان المناسب وتوفير مستلزمات الوقاية والسلامة ومستلزمات صحية من تهوية جيدة وإضاءة مناسبة.

٣- تحديد إجراءات السلامة لكافة العاملين والإجراءات الخاصة بكل عمل وكل مهنة.

٤- وضع نظام تقارير للتبليغ عن الحوادث والتحقيق فيها وتحديد مكانها ودراسة

وتحليل أسبابها ومعالجة هذه الأسباب.

- ٥- تدريب العاملين على إجراءات الأمن والسلامة وكيفية استخدام معدات الوقاية.
- ٦- إشراك العاملين في وضع وتطبيق البرامج نظراً لكون هذه البرامج معدة لمصلحة العاملين والمنشأة مما يستلزم إشراكهم في تصميمها ومتابعتها.
- ٧- وضع نظام للتفتيش الدوري علي مكان العمل للتأكد من مدى سلامته وكذلك التأكد من مدى الإلتزام بإجراءات وقواعد وتعليمات الأمن والسلامة.
- ٨- إجراء البحوث والدراسات الفنية والنفسية والإحصائية.
- ٩- توفير الخدمات الصحية لتأمين الصحة الجسمانية والنفسية للعاملين.

خامساً: تنفيذ برنامج الأمن والسلامة

بعد تصميم برنامج الأمن والسلامة والتحقق من إمكانية تحقيقه للأهداف المحددة له يتم تنفيذ البرنامج في ضوء الميزانية المتاحة، وفي سبيل تنفيذ برنامج الأمن والسلامة تتبع الخطوات التالية:

- ١- القيام بحملات إعلانية وتشمل النوات والمحاضرات والملصقات وذلك لنشر الوعي الوقائي بين أصحاب العمل والعاملين ولاسيما العاملين في المجالات ذات الدرجة العالية من الخطورة كالعاملين في المغاسل والغلايات البخارية والمطابخ والأعمال الكهربائية.
- ٢- القيام بتدريب العاملين والمشرفين على كيفية التعامل مع الأخطار والحوادث والعمل على تلافي وقوعها.
- ٣- الزيارات الميدانية الدورية والتفتيشية لأماكن العمل للتحقق من الإلتزام بتعليمات الأمن والسلامة ومن توفر مواصفات الأمن وأسلامة في هذه الأماكن.
- ٤- دراسة وتحليل الحوادث ويستلزم ذلك مسك سجلات للحوادث وذلك بقصد التعرف على طبيعة الحادث ومسبباته وحجم الخسائر المترتبة عليه والعمل على منع وقوع

مثل هذه الحوادث مستقبلاً.

- ٥- الإتصال بالجهات الحكومية وغير الحكومية ذات العلاقة بالأمن والسلامة للحصول على أحدث المعلومات عن كيفية التعامل مع الحوادث المختلفة وسبل الوقاية منها.
- ٦- توقيع الجزاءات الملائمة على المخالفين لاجراءات وتعليمات الأمن والسلامة ومكافأة الملتمزين بها لتشجيعهم على الاستمرار في الالتزام باجراءات وتعليمات الأمن والسلامة.

سادساً : تقييم برنامج الأمن والسلامة

لابد للتأكد من نجاح برنامج الأمن والسلامة في تحقيق الأهداف المنشودة منه تقييم هذا البرنامج بصفة دورية، وقبل القيام بتقييم برنامج الأمن والسلامة يستلزم تحديد معايير التقييم، جرت العادة على استخدام معيار معدل تكرار الحوادث أو الإصابات Accident frequency rate ومعدل شدة الحادث أو الإصابة Severity rate. إن استخدام معدل تكرار الحوادث أو الإصابات وحده لا يعطي مؤشراً حقيقياً عن مدى نجاح برنامج الأمن والسلامة في تحقيق أهدافه، فقد ينخفض عدد الحوادث أو الإصابات نتيجة لتطبيق برنامج فعال للأمن والسلامة ولكن قد تكون درجة شدتها أو خطورتها عالية وبالتالي لا يمكن القول في هذه الحالة أن برنامج الأمن والسلامة قد حقق أهدافه من حيث تخفيض الحوادث في المنشأة أو المؤسسة، لذلك يستلزم استخدام المعدلين معاً للحكم على مدى تحقيق برنامج الأمن والسلامة لأهدافه.

٤/٧ التشريعات والإجراءات الحكومية في مجال الأمن والسلامة

تضع الدول التشريعات وتحدد الإجراءات التي من شأنها المحافظة على الموارد المادية والمالية والبشرية ولا يختلف في ذلك الدول المتقدمة والنامية إنما يكمن وجه الاختلاف في الممارسة والتطبيق.

ولقد سنت الكثير من الدول العربية التشريعات ووضعت الإجراءات الخاصة بالأمن والسلامة وذلك انطلاقاً من حرصها على حماية مواردها البشرية بالدرجة الأولى ومن ثم مواردها المالية والمادية، وفي دولة الإمارات العربية المتحدة أصدرت الأجهزة الحكومية المعنية بالتشريعات والقوانين والقرارات التي تسعى إلى المحافظة على الموارد البشرية والمادية والمالية، فالقانون الاتحادي رقم ٨ لسنة ١٩٨٠ في شأن تنظيم علاقات العمل ولاسيما الباب الخامس منه تناول موضوع سلامة العاملين ووقايتهم ورعايتهم، «وزارة العمل ١٩٨٠»، بالإضافة إلى القرار الوزاري رقم ٢٢ لسنة ١٩٨٢ الخاص بتحديد أساليب وتدابير الوقاية لحماية العمال من مخاطر العمل. «وزارة العمل، ١٩٨٢»، والقرار الوزاري رقم ٢/٣٧ لسنة ١٩٨٢ في شأن العناية الطبية التي يلزم صاحب العمل بتوفيرها لعماله «وزارة العمل ١٩٨٢».

فيما يتعلق بالقانون الاتحادي رقم ٨ لسنة ١٩٨٠ «الباب الخامس خاصة» تناول إلزام أصحاب العمل توفير وسائل الوقاية للعاملين من إصابات العمل والأمراض المهنية «المادة ٩١»، كذلك تعرض لضرورة وضع إرشادات تفصيلية في مكان ظاهر تبين الإجراءات الواجب إتخاذها لمنع حدوث الحريق ولحماية العاملين ضد المخاطر التي قد يتعرضون لها أثناء العمل «المادة ٩٢»، طالب القانون أيضاً بضرورة توفير صندوق الإسعافات الأولية «المادة ٩٣»، وطالب أيضاً أصحاب العمل بضرورة أن يكون مكان العمل نظيف وكافي التهوية وذات إضاءة كافية وأن يزود بمياه صالحة للشرب وبيدرات مياه «المادة ٩٤»، كما أوصى القانون «المادة ٩٥»، بضرورة الفحص الدوري على العاملين المعرضين للإصابة بالأمراض المهنية وأن تسجل نتائج الفحص في سجلات المؤسسة وفي ملفات العمال، وأن يقوم الأطباء باخطار أصحاب العمل ودائرة العمل بأسباب الأمراض المهنية التي تظهر بين العمال وحالات الوفاة الناشئة عنها كما ألزمت «المادة ٩٦» من القانون المذكور صاحب العمل توفير وسائل العناية الطبية للعمال طبقاً للمستويات التي يقرها وزير العمل والشئون الاجتماعية بالاشتراك مع وزير الصحة، كما نص القانون «المادة ٩٨» على ضرورة أن يبلغ صاحب العمل

العامل بالمخاطر المحيطة بعمله، كذلك نص القانون «المادة ١٠٠» على ضرورة أن يلتزم العمال بالتعليمات المتعلقة باحتياطات أمن العمل وسلامته وأن يلتزموا باستعمال وسائل الوقاية والمحافظة عليها، تناول الباب الثامن من القانون الاتحادي رقم ٨ لسنة ١٩٨٠ في شأن تنظيم علاقات العمل موضوع تعويضات للعاملين عن اصابات العمل وأمراض المهنة، فقد ركزت المواد ١٤٢، ١٤٣ على ضرورة أن يقوم صاحب العمل بإبلاغ الشرطة ودائرة العمل بالاصابات والأمراض المهنية المنصوص عليها في الجدولين (١) و (٢) المرفقين بالقانون، وأن تقوم الشرطة بعد إجراء التحقيق اللازم بإرسال نسخة من محضر التحقيق إلى دائرة العمل وأخرى إلى صاحب العمل ويمكن لدائرة العمل أن تطلب استكمال التحقيق أو أن تقوم هي باستكماله مباشرة إذا رأت ضرورة ذلك، ونصت المادة (١٤٤) من القانون على ضرورة تحمل صاحب العمل تكاليف العلاج وغيرها من المصروفات «الأدوية - التحاليل - الأشعة - الأطراف الصناعية - إعادة التأهيل - المبيت في المستشفى .. الخ» والزمّت المادة (١٤٥) صاحب العمل دفع تعويض مالي للعامل المصاب والعاجز عن العمل يعادل أجره كاملاً طول مدة العلاج أو لمدة ستة شهور أيهما أقصر وإذا زادت مدة العلاج عن ستة شهور خفضت المعونة إلى النصف ولدة ستة شهور أخرى أو حتى شفاء العامل أو وفاته أيهما أقصر، وحددت المادة (١٤٩) التعويض المستحق لعائلة العامل المتوفى بسبب إصابة العامل أو المرض المهني وحددت المواد (١٥٠) و (١٥١) التعويض المستحق للعامل إذا أدت أصابته إلى عجز جزئي دائم أو إلى عجز كلي دائم. ونصت المادة (١٥٣) على عدم استحقاق العامل المصاب تعويض عن الإصابة أو العجز التي لم تؤدي إلى الوفاة إذا ثبت من التحقيق إن الإصابة ناتجة عن تعمد من قبل العامل لسبب أو لأخر.

أما فيما يتعلق بالقرار الوزاري رقم (٢/٣٧) لسنة ١٩٨٢ فقد تناول في مواده الأربعة عشر كل ما يتعلق بالمحافظة على صحة العاملين وتوفير الرعاية الصحية لهم وعلاجهم.

أما القرار الوزاري رقم (٣٢) لسنة ١٩٨٢ فقد تناول في مواده التسعة والعشرون وسائل وقاية وحماية العمال ومسئولية أصحاب العمل فيما يتعلق بالحماية والسلامة للعمال الذين بحوزتهم.

فيما يتعلق بالاجراءات الحكومية في مجال الأمن والسلامة فإنها تلتخص في الآتي (خير، ١٩٨٥ : ٦ - ٧).

أولاً: التفتيش الدوري

يقوم مفتشون متخصصون من وزارة العمل والشئون الاجتماعية - قسم الأمن الصناعي - بالتفتيش الدوري على المنشآت والمؤسسات وذلك للتحقق من تطبيق القانون والقرارات الوزارية المتعلقة بالأمن والسلامة ويستعين المفتشون بنماذج تساعدهم على التأكد من استيفاء شروط الأمن والسلامة في المنشآت والمؤسسات التي يتم زيارتها، ويقوم المفتشون بتسجيل ملاحظاتهم في هذه النماذج وتوجيه الإرشاد الشفهي لإدارة الجهات التي تمت زيارتها ويتم التأكيد على الارشادات الشفهية عن طريق الرسائل التي ترسل من الوزارة لهذه الجهات.

ثانياً: تفتيش المتابعة

تكرر الزيارة للمنشآت والمؤسسات التي تمت زيارتها في المرة الأولى وذلك بغية التأكد من تنفيذ الارشادات والملاحظات التي أبدت من قبل مفتشي وزارة العمل والشئون الاجتماعية وكذلك التحقق من عدم ظهور مخاطر جديدة.

ثالثاً: التحقيق في حوادث واصابات العمل

يهدف التحقيق إلى منع تكرار وقوع الحوادث والاصابات وذلك عن طريق التعرف على المسببات ومن ثم تحديد وسائل الوقاية التي يلزم اتباعها ويتطلب التحقيق زيارة موقع العمل ومعاينة مسببات الحادث واستجواب المصاب والشهود ومن ثم إعداد

تقرير بنتائج المعاينة متضمناً مسببات الحادث ووفق النتائج التي تم التوصل إليها يُرسل الارشاد المناسب لإدارة المنشأة.

رابعاً: النظر في الشكاوي وتقديم الإرشاد

تلجأ بعض المؤسسات لوزارة العمل والشئون الاجتماعية طلباً للمساعدة في مجال الأمن والسلامة، أو قد يتقدم العاملون في المؤسسة بشكاوى في حالة تعرضهم لمخاطر في العمل لوزارة العمل مما يتطلب القيام بزيارة لموقع العمل للتحقق من صحة الشكاوى وجديتها وإتخاذ الاجراء المناسب.

خامساً : التوعية

تهدف التوعية في مجال الأمن والسلامة إلى نشر المعرفة حول الأساليب الوقائية وتحديد أنواع المخاطر بين أصحاب العمل والعاملين والعامّة وتعريفهم بالتشريعات والقوانين والإجراءات وتتم التوعية عن طريق الندوات واللقاءات وتستخدم الأفلام والملصقات لتنفيذ برامج التوعية.

(٨) قطاع الفنادق بدولة الإمارات العربية المتحدة

نظراً لتركيز البحث على واقع الأمن والسلامة في قطاع الفنادق بصفة خاصة فإنه من الأولى إعطاء خلفية عامة عن واقع هذا القطاع وأهميته للاقتصاد الوطني وفيما يلي استعراض موجز لهذين الموضوعين..

١/٨ خلفية عامة

يلعب قطاع الفنادق دوراً هاماً في تنمية صناعة السياحة ويعتبر هذا القطاع أحد مقومات الجذب السياحي بالإضافة طبعاً إلى المقومات الأخرى والتي تشمل المطاعم والبنوك والشواطئ والظروف المناخية والأسواق والأماكن الأثرية ومرافق الترويح

ووسائل المواصلات والاتصالات وغيرها، ولقد شهد هذا القطاع تطوراً ملحوظاً خلال السنوات الماضية وذلك لمواكبة الزيادة في الطلب على الخدمات الفندقية والناجمة عن التطورات الاقتصادية والحضارية التي شهدتها الدولة خلال السبعينات والثمانينات، ففي عام ١٩٧٥ بلغ عدد الفنادق في الدولة ٣٣ فندقاً وارتفع هذا العدد ليصل إلى ١٠٩ فنادق عام ١٩٨٩ كذلك ارتفع عدد الغرف من ٢٤٢٠ غرفة في عام ١٩٧٥ إلى ١٠٥٩١ غرفة في عام ١٩٨٩ بالمثل ارتفع عدد الأسرة عن ٤٠٠٠ سرير عام ١٩٧٥ إلى ١٧٢٨٧ سرير في عام ١٩٨٩.

كل هذا حدث كنتيجة لارتفاع عدد النزلاء من ١٨٣٠٠٠ نزيل في عام ١٩٧٥ الى ١٠٧١٢٣٨٠ نزيل في عام ١٩٨٩، «وزارة التخطيط وإدارة التخطيط ١٩٨٩ : ٣٠٣ : وزارة التخطيط الإدارة المركزية للإحصاء، ١٩٩٠ : ٨٠٥».

الجدول رقم (١) يبين تطور عدد الفنادق والغرف والأسرة والنزلاء بين ١٩٧٥ و

١٩٨٩

الجدول رقم (١)

تطور عدد الفنادق والغرف والنزلاء بدولة الإمارات العربية المتحدة ١٩٧٥ - ١٩٨٩

السنة	١٩٧٥	١٩٧٦	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٩	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٩
عدد الفنادق	٣٣	٣٩	٤٥	٦٤	٦٥	٧٣	٨٠	٨١	٨٣	٨٠	٨٥	١٠٩
عدد الغرف	٢٤٢٠	٢٨٥٠	٣٢٩٥	٥٣٧٩	٦٨٦٤	٨٥٠٤	٨٨٥٧	١٠١٠٣	١٠١١٢	١٠١٥١	١٠١٧٨	١٠٥٩١
عدد الأسرة	٤٠٠٠	٤٧١٠	٥٤٤٦	٨٦٢٨	١٠٥٨٣	١٢٩٠٩	١٣٤٠٢	١٥٩٥٠	١٥٩١٠	١٥٨٣٦	١٦٣٩٦	١٧٢٨٧
عدد النزلاء بالآلاف	١٨٣	٢٠٦	٢١٧	٢٤٠	٤٣٤	٥٠٧	٦٢٨	٧٢٢	٧٦٦	٧٥٣	٦٦٦	١٠٧١

المصدر: وزارة التخطيط وإدارة التخطيط، التطورات الاقتصادية والاجتماعية في دولة الإمارات العربية المتحدة للسنوات ١٩٧٥ - ١٩٨٥، أبو ظبي، ١٩٨٩، جدول رقم (١١-٦)، ص ٣٠٣.
* بيانات ١٩٨٩ من النشرة السنوية لإحصاء الفنادق، يوليو ١٩٩٠، ص ٥، ص ٨

ويتوزع الفنادق والغرف والأسرة وكذلك النزلاء في عام ١٩٨٩ حسب الدرجة السياحية تبين أن ٢٣.٩٪ من عدد الفنادق يقع في الدرجة الممتازة و ٢٣٪ في الدرجة الأولى، و ١٢.٨٪ في الدرجة الثانية و ٣٠.٣٪ في الدرجة الثالثة، أما من حيث توزيع الغرف فقد كان عدد غرف الفنادق الممتازة ٥٩٣٤ غرفة، و ٢٣.٩ غرفة في فنادق الدرجة الأولى، و ٥٦٨ غرفة في فنادق الدرجة الثانية وأخيراً ٧٨٠ غرفة في فنادق الدرجة الثالثة، من حيث عدد الأسرة بلغت ٩٠٧٣ سريراً في فنادق الدرجة الممتازة و ٥٣١٣ سريراً في فنادق الدرجة الأولى، و ١١٠٢ في فنادق الدرجة الثانية وأخيراً ١٧٩٩ غرفة في فنادق الدرجة الثالثة، من حيث عدد النزلاء فقد بلغ عدد النزلاء في فنادق الدرجة الممتازة في عام ١٩٨٩ ٦١٣٥٣٦ نزلياً، و ٢٨٧٩٨٣ نزلياً في فنادق الدرجة الأولى، و ٨١٩٣٥ نزلياً في فنادق الدرجة الثانية، و ٨٧٧٨٤ نزلياً في فنادق الدرجة الثالثة (وزارة التخطيط الإدارية المركزية للإحصاء، ١٩٩٠ : ٥ ، ٩).

الجدول رقم (٢) يبين توزيع الفنادق والغرف والأسرة والنزلاء حسب الدرجة السياحية في عام ١٩٨٩.

الجدول رقم (٢)

توزيع الفنادق والغرف والأسرة والنزلاء حسب الدرجة السياحية ١٩٨٩

الدرجة السياحية	عدد الفنادق	عدد الغرف	عدد الأسرة	عدد النزلاء
ممتازة	٢٦	٥٩٣٤	٩٠٧٣	٦١٣٥٣٦
أولى	٢٦	٢٣.٩	٥٣١٣	٢٨٧٩٨٣
ثانية	١٤	٥٦٨	١١٠٢	٨١٩٣٥
ثالث	٢٣	٧٨٠	١٧٩٩	٨٧٧٨٤
جملة	١٠٩	١٠٥٩١	١٧٢٨٧	١٠٧١٢٣٨

المصدر: وزارة التخطيط الإدارية المركزية للإحصاء، النشرة السنوية لإحصاء الفنادق ١٩٨٩، أبريل، ١٩٩٠، جدول (١)

ص ٥، جدول (٣) ص ٩.

أما من حيث توزيع الفنادق حسب الإمارة فقد بلغ عدد فنادق إمارة أبوظبي ١٧ فندقاً في عام ١٩٨٩ أي ١٥.٦٪ من مجموع الفنادق بالدولة في ذلك العام وبلغ عدد فنادق إمارة دبي في ذلك العام ٦٩ فندقاً أي بنسبة ٦٣.٣٪ من مجموع فنادق الدولة وبلغ عدد فنادق إمارات الشارقة وعجمان أم القيوين ١٧ فندقاً أي بنسبة ١٥.٦٪ من مجموع فنادق الدولة وبلغ عدد فنادق إماراتي رأس الخيمة والفجيرة ٦ فنادق أي بنسبة ٥.٥٪ من مجموع الفنادق بالدولة في عام ١٩٨٩، (وزارة التخطيط الإدارية المركزية للإحصاء ١٩٩٠: ١٤، ١٥). يلاحظ مما سبق تركيز الفنادق في إمارة دبي ويرجع ذلك إلى مركز الإمارة التجاري وموقعها الجغرافي الفريد وتوفر مقومات السياحة فيها.

الجدول رقم (٣) يوضح توزيع الفنادق والغرف والأسرة والنزلاء حسب الإمارة وذلك في عام ١٩٨٩

الجدول رقم (٣)

توزيع الفنادق والغرف والنزلاء حسب الإمارة ١٩٨٩

الإمارة	عدد الفنادق	عدد الغرف	عدد الأسرة	عدد النزلاء
أبوظبي	١٧	٢٧٧٠	٣٩١٠	٢٤٦٢٢٩
دبي	٦٩	٥٤٢٣	٩٢٧٠	٦٢٨٥٠٨
الشارقة وعجمان وأم القيوين	١٧	٢٠٤٩	٣٤٥٠	١٦٧٤٨٠
رأس الخيمة والفجيرة	٦	٣٤٩	٦٥٧	٢٩٠٢١
جملة	١٠٩	١٠٥٩١	١٧٢٨٧	١٠٧١٢٣٨

المصدر: وزارة التخطيط الإدارية المركزية للإحصاء النشرة السنوية لإحصاء الفنادق ١٩٨٩ أبوظبي، يوليو ١٩٩٠، جدول (٨)

ص ١٤، جدول (٩) ص ١٥.

٨ / ٢ أهمية قطاع الفنادق للاقتصاد الوطني

تشكل السياحة مصدراً هاماً من مصادر الدخل القومي في الكثير من دول العالم، فمثلاً بلغت مساهمة قطاع السياحة في الدخل القومي لأسبانيا ما يعادل ٢٢٪ من إجمالي الدخل القومي لعام ١٩٩٠ (الجاغوب ١٩٩١ : ٢٢)، ومن أحد مقومات السياحة الأساسية توفر الفنادق ذات الخدمات الممتازة والمتعددة، في دولة الإمارات العربية المتحدة يساهم قطاع الفنادق في الاقتصاد الوطني للدولة وإن كانت مساهمته في الوقت الراهن مساهمة متواضعة نسبياً، ويمكن بيان مساهمة هذا القطاع في الاقتصاد الوطني من خلال استعراض التطور في القيمة المضافة لهذا القطاع خلال الفترة من ١٩٧٥ إلى ١٩٨٥ وكذلك إجمالي تكوين رأس المال الثابت في هذا القطاع خلال نفس الفترة، كذلك يمكن استعراض الإيرادات التي حققها هذا القطاع خلال عام ١٩٨٩ كمؤشر لمساهمة هذا القطاع في الاقتصاد القومي.

الجدول رقم (٤) يبين تطور القيمة المضافة وإجمالي تكوين رأس المال الثابت لقطاع الفنادق خلال الفترة من ١٩٧٥ إلى ١٩٨٥.

الجدول رقم (٤)
تطور القيمة المضافة وإجمالي تكوين رأس المال الثابت
في قطاع الفنادق ١٩٧٥ - ١٩٨٥

البيان	١٩٧٥	١٩٧٦	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٩	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥
القيمة المضافة (بالمليون درهم)	٢٥٢	٢٧٢	٢٩٤	٢٤٠	٣٥٦	٤٦٢	٦١٧	٦١٥	٦٥٨	٦٣٢	٥٩٠
إجمالي تكوين رأس المال الثابت (بالمليون درهم)	٢٠٧	٤٧٩	١٠٤٧	١١٥١	٨٠٢	٥٢٥	٢٩٢	٣٠٩	١٥٥	١٤٨	٩٤

المصدر: وزارة التخطيط إدارة التخطيط للتطورات الاقتصادية والاجتماعية في دولة الإمارات العربية المتحدة السنوات ١٩٧٥ - ١٩٨٥ أبريل ١٩٨٩، ص ٣٠٣.

يلاحظ من الجدول رقم (٤) تطور القيمة المضافة لقطاع الفنادق بالدولة من ٢٥٢ مليون درهم في عام ١٩٧٥ الى ٥٩٠ مليون درهم في عام ١٩٨٥.

كذلك تطور اجمالي تكوين رأس المال الثابت من ٢٠٧ مليون درهم في عام ١٩٧٥ الى ٩٤ مليون درهم في عام ١٩٨٥ وإن كان هذا التطور سلبي لسبب أو لآخر. من حيث الإيرادات بلغت إيرادات المبيت ٤٢٥٧٧٦ درهم والإيرادات الأخرى ٦٣٠٩٧٤ درهم، أي بلغ إجمالي إيرادات الفنادق في الدولة ١٠٥٦٧٥٠ درهم في عام ١٩٨٩، (وزارة التخطيط الإدارية المركزية للأحصاء، ١٩٩٠ : ١٩)، على الرغم من تواضع هذا الرقم إلا أن زيادة الاهتمام بقطاع الفنادق بصفة خاصة وقطاع السياحة بشكل عام سوف يكون له مردوداً كبيراً على الاقتصاد الوطني في المستقبل.

إن قطاع الفنادق قد يكون له دوراً هاماً في خلق فرص العمل للمواطنين في حالة تطبيق سياسة التوطين في هذا القطاع وبقية القطاعات الأخرى في الدولة، فقد بلغ عدد العاملين في هذا القطاع ٢٩٦٢ موظفاً وعاملاً في عام ١٩٧٥، ارتفع هذا العدد إلى ١٠٢٠٠ موظف وعامل في عام ١٩٨٥، (وزارة التخطيط إدارة التخطيط، ١٩٨٩ : ٣٠٣).

كما أن قطاع الفنادق له دور كبير في تنشيط الحركة التجارية في الدولة مما سوف يعود بالنفع على الاقتصاد القومي.

(٩) نتائج البحث

أولاً: واقع الأمن والسلامة في قطاع الفنادق

١- إجراءات الأمن والسلامة :

من مراجعة البيانات التي تم جمعها من مفردات العينة أتضح أن جميع مفردات العينة ١٦ فندقاً، تطبق إجراءات للأمن والسلامة كما أن هذه الفنادق تلتزم بتطبيق إجراءات وقواعد حكومية في مجال الأمن والسلامة باستثناء فندق واحد.

٢- مسئولية الأمن والسلامة:

فيما يتعلق بمسئولية الأمن والسلامة فقد تبين أن ٣٧.٥٪ من مفردات العينة (٦ فنادق) تعطي مسئولية الأمن والسلامة لقسم خاص يتكون من ٦ إلى ١٥ شخص، وأفاد ٣٧.٥٪ من مفردات العينة (٦ فنادق) بأن مسئولية الأمن والسلامة بالفندق تعطي لشخص متفرغ ويعمل معه في بعض الحالات عدد من المساعدين، وأفاد ١٢.٥٪ من مفردات العينة «فندقين» بأن مسئولية الأمن والسلامة تعطي لشخص غير متفرغ، أفاد ٦٪ من مفردات العينة «فندق واحد» بأن مسئولية الأمن والسلامة تعطي للجنة وكذلك أفاد ٦٪ من مفردات العينة «فندق واحد» بأن مسئولية الأمن والسلامة تعطي لإدارة. الجدول رقم (٥) يبين الجهة المسئولة عن الأمن والسلامة في الفنادق محل الدراسة.

الجدول رقم (٥)

الجهة المسئولة عن الأمن والسلامة في الفنادق

الجهة	العدد	٪
إدارة	١	٦.٢٥
قسم	٦	٣٧.٥
لجنة	١	٦.٢٥
شخص متفرغ	٦	٣٧.٥
شخص غير متفرغ	٢	١٢.٥
المجموع	١٦	٪١٠٠

٢- مؤهلات العاملين في مجال الأمن والسلامة

أفاد «٥ فنادق» أي ٣١.٢٥٪ من مفردات العينة بأن العاملين في مجال الأمن والسلامة يحملون شهادات جامعية غالباً الهندسة في حين أفاد «١٠ فنادق» أي ٦٢.٥٪ من مفردات العينة بأن العاملين في مجال الأمن والسلامة لديهم الخبرة في هذا المجال دون الحصول على شهادات جامعية وأفاد «فندق واحد» أي ٦.٢٥٪ من مفردات العينة بأن الشخص المسئول عن الأمن والسلامة يحمل الثانوية العامة، الجدول رقم (٦) يبين المؤهلات العلمية للعاملين في مجال الأمن والسلامة.

الجدول رقم (٦)

مؤهلات العاملين في مجال الأمن والسلامة

الجهة	العدد	٪
شهادة جامعية	٥	٣١.٢٥
شهادة الثانوية	١	٦.٢٥
الخبرة فقط	١٠	٦٢.٥٠
المجموع	١٦	٪١٠٠

٤- مسئوليات ومهام مسئول الأمن والسلامة

من خلال تحليل المعلومات التي تم جمعها من مفردات العينة يمكن تلخيص مهام ومسئوليات مسئول الأمن والسلامة في الفنادق محل الدراسة في الآتي:

أ- المحافظة على أمن الفنادق وممتلكاته.

ب- المحافظة على النزلاء وسلامتهم.

- ج- التأكد من صلاحية الأجهزة وسلامة التوصيلات.
- د- إعداد برامج تدريبية على الاسعافات الأولية وعلى إجراءات الأمن والسلامة.
- هـ- تطبيق وتنفيذ تعليمات الأمن والسلامة.
- و- متابعة إجراءات الوقاية والسلامة.
- ز- فحص شكاوي النزلاء والتأكد من جديتها وإتخاذ الإجراءات اللازمة بحق العاملين المخالفين.

٥- التبعية التنظيمية للأمن والسلامة

من حيث التبعية التنظيمية للأمن والسلامة «أفاد ٩ فنادق» ٥٦.٢٥٪ من مفردات العينة بأن الأمن والسلامة يتبع المدير العام بينما أفاد «٧ فنادق» أي ٤٣.٧٥٪ من مفردات العينة بأن الأمن والسلامة يتبع مدير الفندق، الجدول رقم (٧) يبين التبعية التنظيمية للأمن والسلامة بالفنادق محل الدراسة.

الجدول رقم (٧)

التبعية التنظيمية للأمن والسلامة في الفنادق

التبعية	العدد	٪
المدير العام	٩	٥٦.٢٥
مدير الفندق	٧	٤٣.٧٥
المجموع	١٦	٪١٠٠

لاشك أن تبعية الأمن والسلامة تحدد مدى الاهتمام الذي يلقاه هذا النشاط في المؤسسة فكلما ارتفع موقعه على الخريطة التنظيمية كلما كان ذلك دليلاً على زيادة الاهتمام به.

٦- التخطيط في مجال الأمن والسلامة

أفاد «١٢ فندق» أي ٧٥٪ من مفردات العينة بوجود خطة مكتوبة للأمن والسلامة فيما أفاد «٤ فنادق» أي بنسبة ٢٥٪ من مفردات العينة بعدم وجود خطة للأمن والسلامة في الفندق، أما من حيث مسئولية التخطيط للأمن والسلامة فقد أفاد «٩ فنادق» أي بنسبة ٧٥٪ من الفنادق التي بها خطة بأن الإدارة العليا هي المسئولة عن تخطيط نشاط الأمن والسلامة في حين أفاد «٢ فندق» ١٧٪ من الفنادق التي لديها خطة مكتوبة، أن جهاز العلاقات العامة في الفندق هو المسئول عن التخطيط في مجال الأمن والسلامة وأفاد «فندق واحد» أي بنسبة ٨٪ من الفنادق التي لديها خطة مكتوبة بأن جهاز الأمن والسلامة مسئول عن التخطيط في مجال الأمن والسلامة.

أن قيام الإدارة العليا بوضع خطة الأمن والسلامة دليل اهتمام الإدارة بموضوع الأمن والسلامة ولكن كان من الأولى اشراك الجهة المسئولة عن الأمن والسلامة في وضع الخطة والتخطيط للأمن والسلامة وذلك لزيادة فاعلية الخطة، الجدول رقم (٨) يبين الجهة المسئولة عن التخطيط في مجال الأمن والسلامة.

الجدول رقم (٨)

الجهة المسئولة عن التخطيط في مجال الأمن والسلامة في الفنادق

الجهة	العدد	٪
الإدارة العليا	٩	٧٥
جهاز العلاقات العامة	٢	١٧
جهاز الأمن والسلامة	١	٨
المجموع	١٢	٪١٠٠

٧- الحوافز والجزاءات

لتشجيع العاملين على الالتزام بقواعد وإجراءات الأمن والسلامة تحدد الكثير من المؤسسات الحوافز سواء كانت هذه الحوافز مادية أو معنوية، أفاد «٨ فنادق» أي ٥٠٪ من مفردات العينة بمنح حوافز للعاملين الملتزمين بقواعد وإجراءات الأمن والسلامة وتتمثل هذه الحوافز في المكافآت التشجيعية وزيادة في الرواتب والترقية وشهادة التقدير والأوسمة .. الخ.

أما ٥٠٪ من مفردات العينة فلا تستخدم الحوافز في الوقت الراهن. أما فيما يتعلق بالجزاءات فقد أفاد «١٣ فندق» أي بنسبة ٨١.٢٥٪ من مفردات العينة باستخدام الجزاءات كوسيلة لردع المخالفين لقواعد وتعليمات الأمن والسلامة وتتمثل هذه الجزاءات في الانذار الشفهي والتحريري وتخفيض الدرجة ووقف العلاوة والترقية والوقف عن العمل لفترة محددة، أما في «٢ فنادق» أي ١٨.٧٥٪ من مفردات العينة فلا تطبق الجزاءات في الوقت الراهن.

٨- الاستعانة بجهات استشارية في مجال الأمن والسلامة

أفاد «١١ فندق» أي ٦٨.٧٥٪ من مفردات العينة بأنه يتم الاستعانة ببعض الجهات للمساعدة في مجال الأمن والسلامة بينما أفاد «٥ فنادق» أي ٣١.٢٥٪ من مفردات العينة بعدم الاستعانة بجهات استشارية في مجال الأمن والسلامة وتتمثل المساعدات التي تقدمها هذه الجهات الاستشارية في مجال الاسعافات الأولية وصيانة أجهزة الحريق وكاشفات الدخان وتصاميم مخارج الطوارئ والحراسات وكيفية ترتيب الكراسي والطاولات في المطاعم بحيث يسهل خروج النزلاء وقت حدوث حريق بون اصابات.

٩- وجود قسم طبي

يعتبر توفر قسم طبي بالمؤسسة من ضرورات المحافظة على صحة العاملين وكذلك المتعاملين مع المؤسسة، لقد تبين من الدراسة الميدانية أن ٧٥٪ من مفردات

العينة «أي ١٢ فندق» بها قسم طبي لمعالجة العاملين والنزلاء المرضى والمصابين، أما بقية مفردات العينة ٢٥٪ فلا يوجد بها قسم طبي في الوقت الراهن، وقد أفاد «١٤ فندقاً» ٨٧.٥٪ من مفردات العينة بأنه يتم الفحص الدوري على العاملين في حين أفاد «فندقين فقط» ١٢.٥٪ من مفردات العينة بأن الفحص على العاملين يتم عند التعيين فقط.

١٠- مسك سجلات للحوادث

تسجيل الحوادث ومسبباتها ووقت حدوثها من الأمور التي يجب أن تلقى اهتماماً من قبل المؤسسات التي تسعى لتوفير الأمن والسلامة للعاملين بها والمتعاملين معها، وقد تبين من الدراسة الميدانية أن «٦ فنادق» أي ٣٧.٥٪ من مفردات العينة لا توجد بها سجلات للحوادث في حين أفاد «١٠ فنادق» أي ٦٢.٥٪ من مفردات العينة بوجود سجلات للحوادث وتتمثل ضرورة مسك سجلات للحوادث في إمكانية التعرف على نوعية الحوادث ومسبباتها ومعدل تكرارها وبالتالي العمل على علاج أسبابها وذلك لمنع حدوثها.

١١- الحصول على مساعدة في مجال الأمن والسلامة من الجهات الحكومية

لقد تبين من الدراسة الميدانية أن «١١ فندق» أي ٦٢.٥٪ من مفردات العينة تحصل على مساعدات من جهات حكومية مثل الدفاع المدني ووزارة الصحة ووزارة العمل والشئون الاجتماعية بينما أفاد «٦ فنادق» أي ٣٧.٥٪ من مفردات العينة بعدم الحصول على أي مساعدات من أي جهة حكومية، تتمثل المساعدات الحكومية في التدريب على وسائل الدفاع المدني والاسعافات الأولية.

١٢- تنظيم دورات تدريبية داخلية

تبين من الدراسة الميدانية أن «١٥ فندقاً» أي ٩٢.٧٥٪ من مفردات العينة تنظم دورات تدريبية داخلية في مجال الأمن والسلامة وتشمل هذه الدورات التدريب على

الاسعافات الأولية وإطفاء الحرائق والإخلاء في حالة الطوارئ، وتعدّد الدورات التدريبية بين مرة إلى أكثر من ثلاث مرات سنوياً.

١٢- درجة التزام العاملين والنزلاء بإجراءات الأمن والسلامة
يبين الجدول رقم (٩) درجة التزام العاملين والنزلاء بإجراءات الأمن والسلامة في الفنادق محل الدراسة.

الجدول رقم (٩)

درجة التزام العاملين والنزلاء بإجراءات الأمن والسلامة

النزلاء		العاملين		درجة الالتزام
%	عدد الفنادق	%	عدد الفنادق	
٢٥	٤	٥٠	٨	التزام كبير جداً
١٨.٧٥	٣	٤٣.٧٥	٧	التزام كبير
٣٧.٥٠	٦	٦.٢٥	١	التزام متوسط
١٨.٧٥	٣	-	-	التزام محدود
-	-	-	-	لا يوجد التزام
٪١٠٠	١٦	٪١٠٠	١٦	المجموع

يتضح من الجدول رقم (٩) أن «١٥ فندقاً» أي ٩٣.٧٥٪ من مفردات العينة أفادوا بأن العاملين لديهم يلتزمون بإجراءات الأمن والسلامة التزام كبير إلى كبير جداً في حين أفاد «فندق واحد» أي ٦.٢٥٪ من مفردات العينة أن التزام العاملين لديهم بإجراءات الأمن والسلامة التزام متوسط، أما من حيث التزام النزلاء فقد تبين أنه في «٧ فنادق» أي ٤٣.٧٥٪ من مفردات العينة يلتزم النزلاء التزام كبير إلى كبير جداً في حين أفاد «٩ فنادق» أي ٥٦.٢٥٪ من مفردات العينة أن النزلاء

يلتزمون التزام محدود إلى متوسط بإجراءات الأمن والسلامة، بناء على ما سبق يمكن القول بأنه يوجد وعي لدى غالبية العاملين في الفنادق بأهمية الالتزام بإجراءات الأمن والسلامة حفاظاً على سلامتهم وسلامة من حولهم في حين يقل الوعي لدى النزلاء بأهمية إجراءات الأمن والسلامة وقد يرجع ذلك إلى غياب الوعي الوقائي لدى العامة.

من خلال استعراض واقع الأمن والسلامة في الفنادق محل الدراسة يمكن القول بأن موضوع الأمن والسلامة يحظى باهتمام لا بأس به من قبل المسؤولين في الفنادق، وهذا يؤكد صحة الفرض الأول.

ثانياً: مفهوم الأمن والسلامة المطبق في قطاع الفنادق

نستعرض فيما يلي مفهوم المسؤولين في الفنادق محل الدراسة للأمن والسلامة، لقد بين أحد المسؤولين في أحد الفنادق أن مفهومهم للأمن والسلامة هو «تأمين سلامة النزلاء وتوفير الأمن والراحة النفسية للنزلاء وتأمين الهدوء لهم ومساعدتهم في توفير كافة مستلزماتهم». في حين بين مسئول في فندق آخر أن مفهوم الأمن والسلامة الذي يطبقونه هو «حماية أرواح، حماية ممتلكات والوقاية من الحوادث بجميع أنواعها» وذكر مسئول في فندق آخر أن مفهوم الأمن والسلامة الذي يطبقونه هو «تجنب حدوث حوادث وإصابات للنزلاء والفندق بقدر الإمكان وسرعة معالجتها إذا لم يمكن تلافيها» وأفاد مسئول في فندق آخر أن مفهوم الأمن والسلامة الذي يطبقونه هو «المحافظة على سلامة الفندق والعاملين والنزلاء».

كما أفاد مسئول في فندق آخر أن مفهوم الأمن والسلامة هو «أمن وسلامة النزلاء والعاملين بالفندق وتوفير الاسعافات في حالة الطوارئ»، مفهوم آخر للأمن والسلامة كما أفاد أحد المسؤولين هو «توفير جميع سبل الحماية للمحافظة على النزلاء وممتلكاته وكذلك حماية الفندق وممتلكاته وتوفير الجو الأمن للاقامة بالفندق».

من المفاهيم الأخرى للأمن والسلامة التي ذكرها مسئولو الفنادق نذكر «حماية ورعاية العاملين والنزلاء في الفندق من الأخطار التي يمكن أن يتعرضوا لها خلال فترة عملهم أو إقامتهم»، «المحافظة على عمال الفندق من الحوادث والاصابات أثناء العمل وأيضاً النزلاء بالفندق»، «السلامة لجميع العاملين والنزلاء بالفندق بالجهد الذاتي وبالتعاون مع كافة الجهات المختصة»، «نظام يساعد على تفادي المخاطر أو التقليل منها وتجنب كثير من المشاكل وهو يشمل أمن النزلاء، والعاملين والفندق»، «حماية النزلاء ثم حماية الفندق»، وأخيراً «الأمان داخل الفندق سواء للعاملين والنزلاء»، من استعراض هذه المفاهيم ومقارنتها بالتعريف العلمي الشامل للأمن والسلامة السابق ذكره يتضح أن مسئولو الفنادق محل الدراسة لا يدركون المفهوم العلمي الشامل للأمن والسلامة، وهذا يؤكد صحة الفرض الثاني.

ثالثاً: مدى كفاية تشريعات وإجراءات الأمن والسلامة الحكومية

من خلال مراجعة القرارات الوزارية وخاصة القرار الوزاري رقم (٢٢) لسنة ١٩٨٢ وكذلك من خلال المقابلات الشخصية مع المسؤولين في وزارة العمل والشئون الاجتماعية تبين أن التركيز ينصب على الأمن والسلامة في المؤسسات الصناعية بشكل خاص. كذلك تسمية القسم الذي يهتم بشئون الأمن والسلامة في وزارة العمل والشئون الاجتماعية بالأمن الصناعي يوحي بتركيز الاهتمام بالأمن والسلامة في المنشآت الصناعية بصفة خاصة بالإضافة إلى أن الندوات التي نظمتها وزارة العمل والشئون الاجتماعية في ١٩٨٥/٣/٢٥ و ٢٥ - ١٩٨٩/٢/٢٦، بالتعاون مع غرفة تجارة وصناعة دبي ركزت على المؤسسات الصناعية، كما تبين أيضاً عدم نص القوانين والقرارات المتعلقة بالأمن والسلامة على نظام للحوافز تمنح للمؤسسات التي تنجح في وقاية العاملين بها أو نظام للعقوبات للمخالفين لقوانين وقرارات الأمن والسلامة بصفة خاصة وإن كانت هناك عقوبات للمخالفين لقانون العمل رقم ٨ لسنة ١٩٨٠ بصفة عامة، كما لوحظ أيضاً عدم إدخال تعديلات على القوانين والقرارات المتعلقة بالأمن والسلامة منذ صدورهما في ١٩٨٠ و ١٩٨٢.

مما سبق يتضح قصور تشريعات الأمن والسلامة الحكومية وخاصة ما يتعلق منها بالمؤسسات الخدمية، وهذا يؤكد صحة الفرض الثالث.

(١٠) الخلاصة والتوصيات

تناول البحث بالدراسة واقع نظام الأمن والسلامة في قطاع الفنادق بدولة الإمارات العربية المتحدة من حيث مدى وجود إجراءات للأمن والسلامة في الفنادق والجهة المسئولة عن الأمن والسلامة في الفندق ومؤهلات المسؤولين عن الأمن والسلامة ومسئولياتهم ومهامهم ومدى وجود خطة للأمن والسلامة والجهة المسئولة عن التخطيط للأمن والسلامة، وكذلك مدى وجود نظام للحوافز والجزاءات للعاملين الملتزمين والمخالفين لقواعد وتعليمات الأمن والسلامة، وأيضاً مدى تنظيم دورات تدريبية في مجال الأمن والسلامة ومكونات هذه الدورات وعدد مرات تنظيمها.

وخلص البحث إلى النتائج التالية:

أولاً: إن موضوع الأمن والسلامة يحظى باهتمام لا بأس به من قبل المسؤولين في الفنادق محل الدراسة، ويتمثل ذلك في تطبيق إجراءات للأمن والسلامة ووضع لخطط المكتوبة ومسك سجلات للحوادث وتوفير العناية الطبية للعاملين والنزلاء وإقامة دورات تدريبية وإلحاق الجهة المسئولة عن الأمن والسلامة بإدارة العليا والاستعانة بجهات إستشارية وحكومية للمساعدة في مجال الأمن والسلامة.

ثانياً: رغم الاهتمام الذي يلقاه موضوع الأمن والسلامة من قبل المسؤولين في الفنادق إلا أنه لوحظ عدم إدراك هؤلاء المسؤولين للمفهوم العلمي الشامل للأمن والسلامة مما قد ينعكس على ممارساتهم لهذا النشاط.

ثالثاً: عدم إهتمام الفنادق بتعيين أخصائيين في مجال الأمن والسلامة حيث تبين من الدراسة الميدانية تدني مؤهلات غالبية العاملين في مجال الأمن والسلامة في الفنادق محل الدراسة.

رابعا: رغم وجود القوانين والتشريعات والاجراءات المنظمة للأمن والسلامة ووجود الأجهزة الحكومية المسئولة عن تطبيق هذه القوانين والتشريعات إلا أنه من الملاحظ أن تركيز هذه التشريعات وكذلك الأجهزة الحكومية ينصب أساساً على الأمن والسلامة في المؤسسات الصناعية، ويمكن إرجاع ذلك إلى زيادة الحاجة للسلامة في المؤسسات الصناعية نظراً لزيادة وخطورة الحوادث والاصابات في هذه المؤسسات عنه في المؤسسات الخدمية كالفنادق مثلاً.

خامساً: غياب نظام للحوافز للمؤسسات التي تنجح في توفير الوقاية للعاملين بها، حيث لوحظ عدم نص القوانين والتشريعات الحكومية على أية حوافز لمثل هذه المؤسسات، تبين كذلك أن ٥٠٪ من الفنادق محل الدراسة لا تمنح حوافز للعاملين الملتزمين بإجراءات الأمن والسلامة.

سادساً: عدم وجود جزاءات صريحة على المخالفين لقوانين وتشريعات الأمن والسلامة وإن كانت هناك جزاءات للمخالفين لقوانين العمل بصفة عامة.

بناء على ما سبق يوصي الباحث بالآتي:

أولاً: تنمية الوعي الوقائي بين المسئولين عن الأمن والسلامة في المؤسسات الخدمية بصفة عامة والفنادق بصفة خاصة وكذلك العاملين والنزلاء «المتعاملين مع المؤسسة بصفة عامة» وذلك من خلال الندوات واللقاءات التي تعقد بصفة دورية.

ثانياً: وضع نظام حوافز للمؤسسات التي تنجح في توفير الوقاية والسلامة للعاملين بها ويمكن أن تكون هذه الحوافز في شكل إعانات مالية تقدم لمثل هذه المؤسسات أو تنظيم حفلات تكريمية تقدم فيها الهدايا الرمزية لهذه المؤسسات على أن تقوم وزارة العمل والشئون الاجتماعية والجهات المعنية الأخرى بوضع مثل هذا النظام.

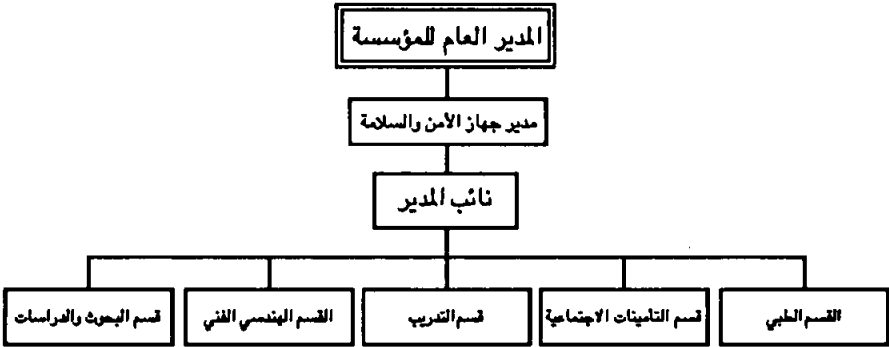
ثالثاً: وضع نظام جزاءات وعقوبات للمؤسسات المخالفة لقوانين واجراءات وتعليمات الأمن والسلامة.

رابعاً: إنشاء معهد متخصص في تأهيل الكوادر في مجال الأمن والسلامة ويتبع هذا المعهد وزارة العمل والشئون الاجتماعية بحيث يقوم هذا المعهد بتدريب العاملين في مجال الأمن والسلامة سواء كانوا في القطاع العام أو الخاص أو في المؤسسات الصناعية أو الخدمية.

خامساً: زيادة اهتمام وزارة العمل والشئون الاجتماعية والجهات المعنية الأخرى بالدولة بالأمن والسلامة في المؤسسات الخدمية بصفة خاصة وذلك بإصدار قانون أو تشريع ينظم الأمن والسلامة في هذه المؤسسات بشكل خاص وإعادة صياغة القوانين والتشريعات المعمول بها حالياً.

سادساً: نقترح نظام للأمن والسلامة على مستوى المؤسسة كالآتي:

أولاً: التنظيم الإداري لجهاز الأمن والسلامة المقترح



ويختلف بالطبع التنظيم الإداري للجهاز المقترح باختلاف حجم المؤسسة وطبيعة عملها وامكانياتها المالية وعدد العاملين بها.

ثانياً: اختصاصات جهاز الأمن والسلامة المقترح

١- نشر الوعي الوقائي بين الإدارة والعاملين والمتعاملين مع المؤسسة عن طريق الندوات والمحاضرات والملصقات والإعلانات في الوسائل المرئية والمسموعة.

- ٢- القيام بالدراسات والبحوث الفنية والإحصائية والمتعلقة بالأمن والسلامة وسبل الوقاية من المخاطر والإصابات.
- ٣- العمل على توفير سبل الوقاية والحماية للعاملين والعملاء من الحوادث والإصابات والأمراض المهنية.
- ٤- توفير العلاج الطبي للعاملين والمتعاملين «العملاء أو النزلاء .. الخ» المصابين أثناء العمل أو التعامل مع المؤسسة.
- ٥- تدريب العاملين والمتعاملين على وسائل الوقاية من الحوادث والمخاطر.
- ٦- العمل على تأهيل العاملين المصابين بسبب حوادث العمل.
- ٧- فحص التجهيزات الفنية والميكانيكية والكهربائية التي قد تسبب الحوادث.
- ٨- صرف المكافآت والحوافز للعاملين الملتزمين والتعويضات للعاملين المصابين.
- متابعة تنفيذ القوانين والتشريعات والإجراءات الخاصة بالأمن والسلامة.
- ١٠- الإتصال بالجهات المعنية بالأمن والسلامة للتعرف على أحدث سبل الوقاية.

المراجع

أولاً المراجع العربية:

- ١- الإمارات العربية المتحدة وزارة العمل والشئون الاجتماعية، قانون إتحادي في شأن تنظيم علاقات العمل، (٨) ١٩٨٠ أبو ظبي الوزارة ١٩٨٠.
- ٢- الإمارات العربية المتحدة وزارة العمل والشئون الاجتماعية قرار وزاري في شأن أساليب وتدابير الوقاية لحماية العمال من المخاطر . (٣٢) أبو ظبي الوزارة ١٩٨٢.
- ٣- الإمارات العربية المتحدة وزارة العمل والشئون الاجتماعية قرار وزاري في شأن مستويات العناية الطبية التي يلتزم صاحب العمل بتوفيرها لعماله (٢/٣٧) ١٩٨٢ أبو ظبي الوزارة ١٩٨٢.
- ٤- الإمارات العربية المتحدة، وزارة التخطيط - إدارة التخطيط التطورات الاقتصادية والاجتماعية في دولة الإمارات العربية المتحدة للسنوات ١٩٧٥ - ١٩٨٥ أبو ظبي الوزارة ١٩٨٩.
- ٥- الإمارات العربية المتحدة وزارة التخطيط الإدارة المركزية للإحصاء، النشرة السنوية لإحصاء الفنادق - ١٩٨٩ أبو ظبي الوزارة ١٩٩٠/٧.
- ٦- الإمارات العربية المتحدة وزارة التربية والتعليم- قسم النشاط المدرسي. دليل جماعة الأمن والسلامة، أبو ظبي الوزارة ١٩٨٩ / ١٩٩٠.
- ٧- الجاغوب ممدوح «السياحية قطاع متعدد الأنشطة» مجلة التجارة (الشارقة غرفة تجارة وصناعة الشارقة) س ٢ ع ٦ (١٩٩١/٦). ص ٢٢
- ٨- الفكهاني، حسن، موسوعة القضاء والفقه للدول العربية الجزء الرابع عشر. القاهرة الدار العربية للموسوعات القانونية ١٩٧٦ / ١٩٧٧.
- ٩- القاسمي. ضياء السلامة المهنية والعزل الأمين، بغداد: الفجر للنشر والتوزيع الطبعة الأولى. ١٩٨٨.

- ١٠- القريوتي: محمد قاسم، إدارة الأفراد عمان: شركة المطابع النموذجية الطبعة الأولى ١٩٩٠.
- ١١- الكبيسي عامر «السياسات والبرامج الإدارية اللازمة لحماية العاملين من الإصابات والأمراض المهنية في الوطن العربي»، المجلة العربية للإدارة. (عمان: المنظمة العربية للتنمية الإدارية)، مج ٨، ع ٢ (ربيع ١٩٨٤)، ص ١٤-٣٣.
- ١٢- المعتاز: ابراهيم بن صالح ومحمد بن ابراهيم الحسن، السلامة في المختبرات والمصانع الكيماوية، الرياض: مكتبة الخريجي، الطبعة الأولى ١٩٨٨.
- ١٣- جرجس ملاك الأمن الصناعي القاهرة، المعهد القومي للإدارة العليا ١٩٦٧.
- ١٤- خير، محمد البشير محمد. «تشريعات الأمن الصناعي وإجراءاتها»، ورقة مقدمة الى ندوة الأمن الصناعي الموجهة لمديري المؤسسات الصناعية ١٩٨٥/٣/٢٥، دبي، دبي: وزارة العمل والشئون الاجتماعية وغرفة تجارة وصناعة دبي ١٩٨٥.
- ١٥- رمضان، السيد، حوادث الصناعة والأمن الصناعي، الاسكندرية: المكتب الجامعي الحديث. ١٩٨٤.
- ١٦- زويلف، مهدي حسن، إدارة الأفراد، عمان: مكتبة الأقصى، الطبعة الأولى ١٩٨٣.
- ١٧- سليم، أحمد نيازي، «أهداف الصحة المهنية»، ورقة مقدمة إلى ندوة الأمن الصناعية الموجهة لمديري المؤسسات الصناعية ١٩٨٥/٣/٢٥: دبي، دبي: وزارة العمل والشئون الاجتماعية وغرفة تجارة وصناعة دبي ١٩٨٥.
- ١٨- مذكور قطب شعيب، «الأمن الصناعي» الإدارة. القاهرة: اتحاد جمعيات التنمية الإدارية، مج ١٨، ع ٢، ١٩٨٥/١٠، ص ٨٧ - ٩١.
- ١٩- منصور. منصور أحمد. «المدخل المتكامل لقومات السلامة المهنية في دولة الكويت»، مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية. (الكويت: جامعة الكويت) س٦، ع ٢٢٤ / ٤ / ١٩٨٠ ص ١١-٢٦.
- ٢٠- منصور، منصور أحمد. المبادئ العامة في إدارة القوى العاملة، الكويت: وكالة

المطبوعات الطبعة الثالثة، ١٩٧٣.

٢١- وهيب، رضا عبدالرازق وآخرون، إدارة الأفراد، بغداد: وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، ١٩٨٧.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- 1- Delmar, Donald, Operations and Industrial Management. New York: Mc - Graw Hill Book Co./, 1982.
- 2- Flippo, Edwin b., Personnel Management. 5th. ed., Tokyo: McGraw Hill. Book Co., 1980.
- 3- Mathis, Robert L. and Jackson, John H., Personnel - Human Resources Management, 4th ed. St. Paul: West Publishig Co., 1985.
- 4- Mondy, R, W., Noe, R. M. and Mills, H. N., Personnel: The Management of Human Resources, Boston: Allyn and Bacon, Inc., 1981.
- 5- Revelle, Jack B., (Industrial safety), in: Production Hand Book / edited by J. A. White, 4th ed. New York: John Wiley and Sons, 1987.

الدكتور / أحمد سيد مصطفى

مقومات لفاعلية استثمار

البنك في فروع جديدة

مع الإشارة إلى بنوك الامارات العربية المتحدة

عندما تواجه البنك مشكلة أو مشكلات مؤثرة على فاعلية وكفاءة عملياته - سواء كانت نابعة من نمط الإدارة، أو البيئة الداخلية للبنك، أو نابعة من قيود البيئة الخارجية السوقية، الاقتصادية أو السياسية - في هذه الحالة يحتاج البنك لاستكشاف سبل مواجهة هذه المشكلات. أو تخفيف حدتها. والهدف الأساسي هنا هو المحافظة على بقاء البنك واستمراره، وتحسين نسب الربحية سواء في الأجل القصير أو الطويل.

وتهدف هذه الدراسة - أساساً - لوضع خطوط عريضة لتحري مقومات فاعلية الاستثمار في فروع جديدة للبنك عندما يتعين التفاعل مع متغيرات سوقية أو اقتصادية أو سياسية وتسمح الموارد المالية الفنية للبنك بذلك. ولا تهدف الدراسة لتحديد كيفية إجراء دراسة الجدوى بقدر ما تهدف الدراسة لتحديد مقومات فاعلية الاستثمار في هذا الصدد.

لذلك تعرض هذه الدراسة لمفهوم الاستثمار المصرفي لا سيما للخروج من مشكلة حدة المنافسة في سوق محلية أو اقليمية ضيقة، ثم لمقومات فاعلية الاستثمار في انشاء فرع جديد أو فروع جديدة للبنك حيث كل من:

١ - مقومات فاعلية التنبؤ بالطلب والمتغيرات البيئية المؤثرة.

٢ - مقومات فاعلية اختيار موقع الفرع أو الفروع.

٣ - مقومات فاعلية تجهيز الفرع أو الفروع.

٤ - مقومات فاعلية تصميم مبنى الفرع تخطيطه الداخلي.

أولاً: تقديم:

تعد قرارات الاستثمار من القرارات الادارية الجوهرية. وهي - في البنوك التجارية - تمثل أخطر القرارات وأهمها، حتى مع وفرة موارد البنك المالية. فمع وفرة هذه

نشر في العدد الحادي والخمسين - السنة الثالثة عشرة - ابريل ١٩٩٢م

الموارد يلزم حسن استثمارها بما يحفظها وينمّيها ويسهم في زيادة ربحية البنك . وحتى مع ندرتها (الموارد المالية) يتعين دقة تخصيصها وفاعلية(*) استثمارها وإعادة استثمارها، كمقومٍ لازم لبقاء المصرف واستمراره .

والإستثمار المصرفي - في معظم جوانبه - هو إنفاق مالى على أصول بهدف تحقيق عائد مالى ومجتمعي في الأجل الطويل . وتشمل ابعاد الإستثمار المصرفي عدة مجالات رئيسية أهمها:

١- إستثمارات في أصول إنتاجية مثل : (أ) نظام آلي جديد لتقديم خدمة معينة أو أكثر، أو (ب) توسعات في أصول مثل إنشاء فرع أو فروع جديدة أو توسيع شبكة الحاسب الآلي، أو شراء مبنى أو مباني جديدة، أو (ج) إحلال وإستبدال تجهيزات قائمة تقادمت أو إنتهى عمرها الافتراض، حيث يتمثل الإستثمار الإضافي في الفرق بين قيمة الأصل المستبدل (بقيمتها السوقية) وقيمة الأصل المستحدث .

٢- إستثمارات بالمشاركة في إنشاء مشروعات أعمال مثل مشروعات صناعية أو خدمية أو زراعية .

٣- إستثمارات نقدية مباشرة لتكوين عناصر محفظة أوراق مالية مثل أسهم وسندات وشهادات ايداع لدى بنوك محلية أو دولية، وأوراق مالية حكومية (مثل سندات حكومية أو أذون خزانة . . .).

٤- إستثمارات في قروض لتمويل أفراد أو أنشطة صناعية أو خدمية أو زراعية .

٥- إستثمارات في برامج للبحوث والتطوير وبرامج للتدريب، بهدف تنمية الموارد الفنية والبشرية والسوقية للبنك .

وتتعد مجالات الإستثمار التي يمكن أن تلجّها المصارف التجارية . ويميل الكاتب لأن يركز على أحد أهم مجالات الإستثمار في الأصول الثابتة ممثلا في الإستثمارات في فروع المصرف، ضمن إستراتيجيات النمو.^(١) وتشمل مجموعة إستراتيجيات النمو —

(*) يمكن تعريف الفاعلية باعتبارها الإداء الصحيح أو مدى القدرة على تحقيق نتائج مستهدفة . وتتاثر هذه القدرة بمدى النجاح في إختيار وإستخدام مزيج مناسب ومتناسب من الموارد .

(١) راجع في إستراتيجيات النمو:

a - Glenn Bosomean and Arvind Phatak, Strategic Management: Text And Cases, Second ed.; John Wiley and Sons, New York, 1989, pp. 67-77.

b - John E. Dittrich, The General Manager And Strategic Formulation; Objectives, Missions, Strategies, Policies, John Wiley and Sons, New York, 1988, pp. 540-543.

- في مجال الأداء المصرفي - عدة إستراتيجيات بديلة هي :
- ١- النمو في الأسواق الحالية من خلال زيادة الحصة السوقية للمصرف أو زيادة الطلب على الخدمات التي يقدمها.
 - ٢- تطوير المنتجات أو الخدمات المصرفية المقدمة بالسوق أو الأسواق الحالية.
 - ٣- دخول سوق أو أسواق. مصرفية جديدة، إما بالتوسع الجغرافي (بفتح مراكز أو فروع أو مكاتب تمثيل في أسواق جديدة)، أو باستهداف تقسيمات جديدة من العملاء ضمن الإتجاه للتقسيم القطاعي للسوق أو للعملاء (Market Segmentation) (٢)
 - ٤- التنوع، بتقديم خدمات مصرفية جديدة، متكاملة أو غير متكاملة مع الخدمات القائمة.
 - ٥- شراء بنوك أو مؤسسات مالية أو غير مالية، أو الدمج.

ثانياً: المشكلة التي تطرحها هذه الدراسة:

تواجه المصارف العاملة في دولة الامارات العربية المتحدة كمثل للمصارف الخليجية العربية عدة تحديات تؤثر سلباً - بدرجة أو بأخرى - على كل من قدرتها التنافسية وعلى ربحيتها. ويعد تصميم وتنفيذ استراتيجيات سياسات استثمارية فاعلة، أحد أهم أدوات الادارة المصرفية في مواجهة هذه التحديات وبلوغ الأهداف المخططة. ويمكن إيجاز أهم التحديات التي تواجه هذه المصارف فيما يلي:

- (٢) لمزيد من التفصيل عن التقسيم القطاعي للسوق أو للعملاء، راجع:
- أ - د. أحمد سيد مصطفى، الإدارة في البيئة المصرية، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، ١٩٨٥، ص ١٩٨.
 - ب - Barbara G. Cohen, "A New Approach to Strategic Forecasting," The Journal of Business Strategy, Vol. 9, No. 5, Sept. - Oct., 1988, p. 6.
 - ج - Eric N. Berkowitz et al., Marketing, second ed., Irwin, Homewood, Illinois, 1989, pp. 196-203.
- (٣) التطورات الاقتصادية والاجتماعية في دولة الامارات العربية المتحدة للسنوات ١٩٨٢-٨٠، وزارة التخطيط، أبوظبي، ص١٨-١٩، ٤٠، ٤٥، ١٠٢.
- (٤) «البرامج الاستثمارية لدولة الامارات العربية المتحدة - ١٩٧٢ - ١٩٨٩»، أبو ظبي غرفة تجارة وصناعة ابو ظبي، المجلد ١٥، العدد ١٧٩، نوفمبر ١٩٩٠، ص ١١
- (٥) د. أحمد سيد مصطفى، «نحو مواجهة تحديات المصارف الاسلامية الخليجية»، الاقتصاد الاسلامي، العدد ٩٦، ذو القعدة ١٤٠٩، يونيو ١٩٨٩، ص ١٦.

٥- تحتاج المصارف الخليجية العربية بشكل عام للتواجد في مراكز المال الدولية الرئيسية مثل لندن ونيويورك وسنغافورة، سواء من خلال مراكز رئيسية أو فروع أو مكاتب تمثيل، وسواء كانت بجنسية عربية أو أجنبية (جنسية بلد المقر) أو كونسورتيوم مثل بنك «يوباف» والبنك العربي الدولي للإستثمار».

وتبدو أهمية هذا التواجد في ضوء: (أ) تزايد الإقتناع بالإنحسار النسبي للإئتمان التقليدي في تشكيل هيكل عوائد المصرف. وذلك في ضوء تزايد أهمية خدمات مالية جديدة تتجاوز خدمات الایداع والإقراض التقليدية، مثل دراسات الجدوى، وأمناء الإستثمار، وإصدارات السندات ذات الفائدة العائمة أو الثابتة. وهي عمليات جديدة قد يتعذر تقديمها على نطاق إقتصادي في السوق المحلية الخليجية، (ب) أهمية التواجد بين عملاء كثيرين - كرجال أعمال وطالبي تمويل من العرب في الأسواق المالية الخارجية لاسيما بعد الإنحسار النسبي لموجة الانفاق الحكومي الخليجي، والتراجع النسبي للعوائد عما كانت عليه في سنوات الطفرة، (ج) ضيق السوق المصرفية المحلية على مستوى كل بلد خليجي، مع حدة التنافس فيها.

ولعل أهم القيود في هذا الصدد هو تصنيف لجنة «بازل» (المشكلة من محافظي البنوك المركزية في الدول الصناعية الأوربية) للمصارف غير الأوربية من حيث مدى كفاية الملاءة المصرفية، أي نسبة تغطية أو كفاية حقوق المساهمين لموجودات البنك. والمنطق هنا أن يكفي رأس المال لتغطية مخاطر عمليات البنك، ومن ثم فإن البنوك ذات المخاطر الأعلى تحتاج لرأسمال أعلى. (*)

(تجاوزت بعض المصارف المحلية نسبة الملاءة التي حددها المصرف المركزي بالدولة

(٦) أ - المصرف المركزي لدولة الامارات العربية المتحدة، قائمة بالمصارف الوطنية وفروع المصارف العربية والأجنبية ومكاتب التمثيل، أبوظبي، ديسمبر ١٩٩١.

ب - صحيفة مصرف الامارات الصناعي، العدد السادس، يونيو ١٩٩٠، ص٢٦٢

(7) Harrison Young, "Bank Regulation Ain't Broke," Harvard Business Review, Vol. 64, No. 5, Sept.-Oct., 1986, p. 107.

(8) "Japan's Banking Are in for a Buffeting," Business Week, July 2, 1990, p. 45.

(*) سبق أن حدد المصرف المركزي لدولة الامارات العربية المتحدة، نسبة الملاءة المصرفية ٦,٧٪ بتعميمه رقم ٢٠٢ بتاريخ ١٩٨٤/٦/٧

(٦ - ٧٪ تقريبا) حيث وصلت الى ٢٠٪).^(٩)

وقد أفرزت هذه القيود والتحديات عدة تداعيات، يسهم بعضها أو كلها في انخفاض فاعلية وكفاءة الأداء المصرفي الاماراتي. وتمثل أهم هذه التداعيات فيما يلي:

أ - الإلتجاه الى تسييل إستثمارات خارجية، ممثلة في أصول أجنبية (مثل أسهم شركات أو سندات حكومية أو شهادات إيداع). وقد تكون هذه الإستثمارات واعدة. وكان ذلك بهدف مواجهة تذبذب الإيداعات، أو زيادة الميل للسحب من الودائع بتأثير المتغيرات السياسية/الاقتصادية ومن ثم النفسية. وقد اضطرت بعض البنوك التجارية الإماراتية الى تسييل بعض أرصدها الأجنبية لهذا السبب بواقع ٣,٢ مليار درهم - مما خفض أرصدها الأجنبية بواقع ٦٪ - في أول أسبوعين منذ أزمة الخليج الأخيرة (العراق - الكويت)، خلال شهر أغسطس ١٩٩٠، واقترن هذا الوضع للسوق المصرفية المحلية بموقف سلبي لبعض البنوك الأجنبية التي إتجهت لرفض تعزيز خطابات الإعتقاد أو تقديم تسهيلات أخرى للمصارف الإماراتية. كما إتجه موردون لطلب خطابات اعتماد معززة الدفع أو مقدما.^(١٠) ويزيد إحتمال حدوث ذلك كلما جدّ متغير بيئي إقتصادي أو أمني بالمنطقة.

ب - على ضوء محدودية عدد السكان ومحدودية حجم السوق المصرفية إتجهت بعض المصارف الإماراتية لتبني إستراتيجية الدمج المصرفي، لتخفيف حدة المنافسة، أو الحد من إنهاك التنافس والذي يعنى بدوره حصصا أقل من الودائع والخدمات الأخرى، مع تكاليف أعلى للترويج المصرفي. كما يسهم الإستغناء عن وظائف متكررة - في أكثر من مصرف - في خفض التكلفة العامة والإدارية - ويمكن تعزيز رأس المال وتحقيق ميزة القدرة على تمويل صفقات مالية كبيرة، واستخدام أساليب فنية أحدث، ورفع مستوى الخدمة، ومن ثم زيادة القدرة التنافسية. هذا فضلا عن تحسين قدرة مجابهة خسائر القروض الصعبة. وقد أدت هذه الإعتبارات إلى إندماج ثلاثة بنوك في الإمارات العربية

(٩) صحيفة مصرف الإمارات الصناعي، السنة الخامسة، العدد السادس، يونيو ١٩٩٠، ص ٢٦٤.
(١٠) «ندوة أزمة الخليج وتأثيرها على اقتصاد الامارات» التجارة والصناعة» غرفة تجارة وصناعة دبي، المجلد ١٥، العدد ١٩٨٠، ديسمبر ١٩٩٠، ص ٢٣.

المتحدة - على سبيل المثال - هي «التجاري الاتحادي» و«الامارات التجاري»، و«الخليج» في «بنك أبوظبي التجاري»^(١١).

ثالثا: أهداف الدراسة

تستهدف هذه الدراسة ما يلي:

- ١- إبراز أهمية الاتجاه لإنشاء فروع جديدة للمصارف كأحد المداخل الاستثمارية البديلة، لتعزيز فاعلية الأداء المصرفي، ضمن استراتيجيات النمو في الصناعة المصرفية.
 - ٢- تقديم دليل استرشادي متكامل لمنهاج التخطيط الفعال لإنشاء فروع جديدة عندما يستقر إتجاه ادارة المصرف على تبني استراتيجية التفرع المصرفي.
- رابعا: استراتيجيات النمو في الصناعة المصرفية:

عادة ما تتمثل استراتيجيات نمو البنك في صورتين بديلتين رئيسيتين هما النمو الداخلي والنمو الخارجي (*).

- ١- بالنسبة للنمو الداخلي - من خلال التركيز على نقاط قوة البنك لتعزيزها بزيادة الموارد أو الاستثمارات اللازمة لها - فله صورته وأهمها: (١) إضافة خدمة أو خدمات جديدة الى مزيج الخدمات لزيادة مدى إتساعه أو عمقه، (٢) إضافة نظام آلي جديد أو أكثر مثل بعض نظم التحويل الالكتروني للأموال، (٣) اختراق السوق Penetration بالتركيز على زيادة النصيب السوقي للبنك في مجال جذب الودائع ومنح الائتمان وبيع

(١١) لمزيد من التفصيل عن استراتيجيات الدمج المصرفي، راجع:

- a - David A. Lereach, "Are your Merger Ready, "Banking Journal, Vol. LXXXII, No. 10, October 1990, pp. 22-24.
- b - Paul F. Jessup, Modern Bank Management, West Pub. Co., New York, 1990, pp. 453-456

وراجع في استراتيجيات الدمج بشكل عام - على سبيل المثال،

- Arthur A. Thompson and A.J; Strickland III, Strategic Management: Concedpts and Cases, Fourth ed., Business Pub. Inc., Plano, Texas, 1987, pp. 159-171.

(* يتجه كثير من البنوك الكبيرة في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية واليابان، للنمو من خلال فتح فروع أو مكاتب تمثيل أو شراء بنوك أو حصص فيها، وذلك في مراكز المال العالمية مثل نيويورك ولندن وباريس ولوكسمبورج وطوكيو، ومانيلا، وريودي جانيرو، وبوينس ايرس، على سبيل المثال.

الخدمات المصرفية، والهدف هنا هو تحقيق توسع في سوق ذات حجم طلب ثابت أو أخذًا في النمو. ويتم الإختراق من خلال جذب عملاء من بنوك أخرى منافسة، أو عملاء جدد تماما لم يطلبوا أو يتعاملوا مع خدمات مصرفية معينة، (٤) توسيع شبكة الفروع بإنشاء فروع جديدة في مناطق جغرافية أو أسواق جديدة أو قائمة. وتقدم بهذه الفروع إما نفس الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك، أو اعلاها في احتمالات النجاح بالسوق، أو تقدم نفس الخدمات إضافة إلى خدمات جديدة أو مطورة، لإشباع رغبات تقسيمات معينة من العملاء. وتحتاج استراتيجية النمو الداخلي لاستراتيجيات وظيفية في مجالات التسعير والترويج وتصميم وتطوير الخدمات. والفروع. كما أنها تمارس في ظروف تنافسية لها شأنها، كما هو الحال في الصناعة المصرفية.

٢- وبالنسبة للنمو الخارجي للبنك، فيمكن تحقيقه من خلال عمليات الشراء أو الدمج لبنك أو بنوك أخرى أو شراء حصص فيها أو في منظمات مالية أخرى سواء محليا أو إقليميا أو دوليا. ومن ثم يمكن دخول أسواق المنتجات أو الخدمات و/أو الأسواق الجغرافية والقطاعية التي تخدمها هذه البنوك أو المنظمات المالية.

ويمكن أن يأخذ الشراء أو الدمج صورا متعددة. (١٢) فهناك الشراء أو الدمج الرأسي بهدف مكاملة أنشطة متعددة في مجال الصناعة المصرفية. مثل استحواذ بنك على شركة إستشارية متخصصة في دراسات جدوى المشروعات الجديدة، أو شركة متخصصة في التحليلات المالية. فهذه الأنشطة تتكامل مع نشاط تقديم القروض للعملاء. وهناك الشراء أو الدمج الأفقي متمثلا في إستحواذ البنك على منظمة مصرفية أو مالية تمارس نشاطا مشابها. وتتميز صورة الدمج هذه بأنها تقلل من حدة المنافسة التي يتعرض لها البنك المشتري أو المسيطر بالدمج. وهناك الدمج الإرتكازي Concentrio حيث يرتكز دمج بنكين على قاسم أو خيط مشترك قد يتمثل في هيكل الخدمات أو تكنولوجيا الأداء المصرفي أو العملاء المخدومين.

ومع تركيز هذه الدراسة على محور النمو خلال توسيع شبكة الفروع، يناقش الكاتب - فيما يلي - هذه الاستراتيجية:

(١٢) راجع في صور الشراء أو الدمج، اتفاقا مع طبيعة ومجال هذه الدراسة:

- a - Glenn Boseman and Arvind Phatak, Op. Cit., pp. 68-73.
- b - David A. Lereach, Op. Cit., pp. 22-24.
- c - Paul F. Jessup, Op. Cit., pp. 453-456.

٣- إستراتيجية التوسع في الفروع:

تعد فروع البنك مراكز عمل أو تشغيل من وجهة النظر الإنتاجية، ومنافذ لتقديم الخدمات من وجهة النظر التسويقية. وفي كلتا الحالتين يفترض أن تسهم إستراتيجية إنشاء وتشغيل فروع البنك في تحقيق أهداف رئيسية للبنك مثل أهداف النمو، والخصبة السوقية، والربحية، والأمان.

وقد تأخذ إستراتيجية التوسع بالفروع Branching طابع الإستراتيجية الدفاعية إزاء المنافسين حيث يسعى البنك لتقوية قاعدة الودائع لديه باضافة فروع في مواقع مناسبة سواء لتقديم كافة خدمات البنك، أو بعضها. أو قد يسعى البنك لتوسيع شبكة فروعه بإنشاء مكاتب تمثيل في أسواق يقل حجم الطلب بها، أو كان له بها فرع (أو فروع) ثم إنخفاض حجم العمليات بسبب متغيرات اقتصادية. أو قد يسعى لسبق بنوك أخرى بإختيار مواقع محددة مناسبة يطلب الترخيص بافتتاح فروع بها قبل أن تسبقه لذلك بنوك أو منظمات مالية أخرى.

وتأتي سياسة التوسع في الفروع ضمن إستراتيجيات النمو التي يمكن أن يتبنى البنك بعضها أو كلها. وفي هذا الصدد، يفاضل البنك بين بديلين. الأول هو فتح فروع جديدة، والثاني شراء أو دمج بنك آخر*، أو بنوك أخرى وتحويل هذا البنك (أو البنوك) إلى فروع. وفيما يلي. عرضاً موجزاً لخصائص كل من هذين البديلين:

١/٣ في إستراتيجية فتح فروع جديدة تختار إدارة البنك بين الإستثمار في شراء أراضي وإنشاء وتجهيز مبنى الفرع، أو استئجار مبنى أو مقر الفرع حيث يقتصر الإستثمار الرئيسي على تجهيز الفرع. والهدف هنا هو دخول أسواق أو مناطق جغرافية جديدة و/أو زيادة عدد الفروع في أسواق أو مناطق يخدمها البنك أصلاً.

٢/٣ في إستراتيجية شراء أو دمج بنك قائم وتحويله إلى فرع، يستهدف البنك عادة (أ) شراء بنك له سجله أي عملياته وعملائه ومبانيه وتجهيزاته وقاعدته البشرية وسمعته المجتمعية.

(ب) تهيئة احتمالات أعلى لأداء مستقبلي أفضل مما لو بدأ بإنشاء فرع جديد، (ج) تقليل عدد منافسيه بواحد وهو البنك الذي إشتهراه^(١٣) وعلى ذلك فقد يتعذر تبني إستراتيجية

* (13) ibid., pp. 447-448, 459.

انشاء فرع أو فروع جديدة إذا اتجه البنك للتوسع في سوق أو أسواق خارجية تطبق تشريعات حمائية تمنع أو تقيد فتح فروع لبنوك اجنبية. في هذه الحالة سيبقى خيار واحد هو شراء بنك قائم فعلا اذا سمحت التشريعات المعنية بذلك. لكن دخول سوق أو منطقة محلية غير مخدومة بينوك غالبا ما يسمح باستراتيجية فتح فرع أو فروع جديدة على ضوء دراسة الجدوى اللازمة.

ويتوقف تبنى إستراتيجية التوسع في الفروع على محصّلة عدة عوامل، مثل حجم الموارد المالية ومدى إتساع وعمق مزيج الخدمات المصرفية المقدمة ومستوى خبرة طاقم الادارة وطبيعة ومدى تأثير المتغيرات في بيئة البنك الخارجية، إيجابا أو سلبا. ولا يمكن لبنوك صغيرة أن تتنافس بفاعلية وهي تفتقد الحجم المناسب من هيكل الخدمات أو الطاقة الانتاجية الكافية ازاء حجم الطلب أو لإقتناص فرص سوقية.

ويفترض أن تتضمن استراتيجية النمو أو التوسع في الفروع بشكل خاص، (أ) منظور شامل لتنمية وتكامل الفروع الحالية، (ب) تحليلات للمواقع المستهدفة أو المرشحة، (ج) تخطيط التجهيزات اللازمة لعمليات الفرع سواء كانت عمليات تقليدية أم آلية (بدرجات الآلية أو الأوتوماتية المختلفة). (د) برامج لشراء بنوك وتحويلها إلى فروع، (هـ) خطط لمقابلة تغيرات محتملة في القوانين والقواعد المنظمة لإنشاء فروع البنوك.

٤ - دواعي ومزايا النمو من خلال الشراء أو الدمج:

يفترض أن يستهدف البنك في هذا الصدد تلبية عدة دواعي أو تحقيق مزايا، أهمها:

١/٤ مزايا زيادة حجم البنك، من خلال زيادة عدد مكاتبه أو فروعته الخارجية. وهذا بدوره يساعد على (أ) تحقيق اقتصاديات الحجم الأكبر حيث تنخفض تكلفة وحدة الخدمة عنها في بنوك أصغر حجما تنتج نفس الخدمة، (ب) تطوير مهارات أوسع وأعمق للعاملين، (ج) زيادة قاعدة رأس المال مما يتيح سقفا أعلى للإقراض، (د) زيادة القدرة التنافسية تجاه بنوك كبيرة أخرى في نفس السوق أو الأسواق التي يعمل بها البنك، إما من خلال تقليل عدد المنافسين بقدر البنك المشتري أو البنوك المشترية، أو من خلال مزايا زيادة الحجم والمزايا الأخرى التالية.

٢/٤ التنوع أو توسيع خط المنتج. (*) فقد ترى ادارة البنك أن التوقع في خط نشاط محدود أو تقليدي يقيد فرص النمو. وان الاستحواذ على بنك آخر له مزيج خدمات أوسع أو أعمق وله توقعات نمو واعدة، يسهم في فاعلية النمو. (١١) ويستطيع البنك الكبير متعدد الفروع أن يقدم تشكيلة أوسع من الخدمات عبر شبكته المنتشرة جغرافيا مثل برامج إقراض متخصصة وتحويلات مصرفية دولية. ومن خلال ربط فروعه بشبكة ونهايات طرفية للحاسب عبر المنطقة التي يخدمها، يستطيع البنك الكبير زيادة فاعلية خدماته للعملاء إذ يخدمهم أينما سافروا عبر هذه المنطقة.

٣/٤ تنوع الموارد المالية، واستخداماتها، وبالنسبة للبنك الذي ينمو سواء بالشراء أو الدمج يمكنه زيادة موارده المالية، وكذا تنوع استخداماتها بين شرائح أو تقسيمات متنوعة لعملاء يتباينون في طبيعة النشاط والموقع الجغرافي وحجم الأعمال ودرجة الحساسية للمتغيرات السوقية والاقتصادية. ومن ثم يمكن تنوع عناصر محفظة إستثمارات البنك، مما يساعد على تقبل وتحمل مخاطر معدلات أجراً للفائدة المدينة والدائنة. وحتى ان تساوت مخاطر سعر الفائدة المدينة أو الدائنة مع بنوك أخرى يستطيع البنك الكبير أو الأكبر، ذو المحفظة متنوعة العناصر أن يعمل بنسب رأسمال أقل من بنك لديه محفظة صغيرة وأقل تنوعاً.

٤/٤ موازنة التوزيع الجغرافي للأموال المستخدمة، حيث يمكن للبنك الذي يوسع شبكة فروعه سواء أنشأها أو نتيجة لشرائه لبنك أو بنوك أخرى، الاستفادة من تباين مستويات النمو الإقتصادي في السوق أو الأسواق التي تخدمها شبكة الفروع. فيمكن تحويل الأموال من مناطق الوفرة الى مناطق العجز. لأن بعض الفروع العاملة بالمناطق المتقدمة اقتصاديا ستولد ودائع أكبر مما تستطيع اقرضه. ومن ثم تستطيع هذه الفروع الجامعة لأموال الودائع أن تحولها لفروع أخرى تعمل في أسواق يكون الطلب على القروض بها أعلى من حجم الودائع المحلية.

٥/٤ مكاملة موارد بشرية ومادية، حيث يمكن من خلال توحيد وتأليف تنظيمي

(*) خط المنتج - في مفهوم هذه الدراسة - هو مجموعة منتجات أو خدمات مصرفية يربطها أنها تشبع رغبات قسم أو مجموعة معينة من العملاء، تقدم بشكل متكامل من فروع البنك.

(14) Arthur A. Thompson and A.J. Strickland III, Op. Cit., p. 159-162.

البنكين. المندمجين تحقيق درجة أعلى من الفاعلية والكفاءة الادارية، لطاغم الإدارة الموحد، أو خفض الازدواج في الأطقم الوظيفية والادارات، أو خفض التكلفة الثابتة على مدى عدد أكبر من وحدات الخدمة المنتجة، وزيادة القدرات البيعية أو التسويقية بشكل عام. كما يساعد توزيع فروع البنكين جغرافيا على توسيع السوق وزيادة حصة المبيعات. لأن الافتقار للحد الأدنى من النصيب السوقي يمكن أن يشكل تهديدا لبقاء واستمرار البنك في سوق تنافسي.

٦/٤ الأمان، فعادة ما يكون البنك الكبير المنتشر على مساحة جغرافية معقولة، مع موارد مالية وادارية كافية، وفرص سوقية متنوعة، يكون أقل عرضة للفشل من بنك صغير ذو موارد محدودة. وما يؤيد ذلك أنه خلال الازمة الاقتصادية العالمية في الفترة ١٩٢٠-١٩٣٠، كانت حالات فشل البنوك في الولايات المتحدة الامريكية والدول الصناعية الرئيسية قليلة بين البنوك الكبيرة، لكنها كانت كثيرة بين البنوك الصغيرة.^(١٥).

خامسا: مقومات فاعلية الاستثمار في الفروع:

تتمثل أهم هذه المقومات في: (١) فاعلية التنبؤ بالطلب والمتغيرات البيئية، (٢) فاعلية اختيار موقع الفرع، (٣) فاعلية اختيار تجهيزات الفرع، (٤) فاعلية تصميم المبنى والتخطيط الداخلي (ترتيب مواضع الأداء) بالفرع. وفيما يلي عرضا مركزا لكل من هذه المقومات:

١- فاعلية التنبؤ بالطلب والمتغيرات البيئية:

لا يستهدف الكاتب في هذا الصدد مناقشة كيفية إجراء دراسة الجدوى السابقة لقرار إنشاء فرع للمصرف، وإنما يناقش مقومات فاعلية هذه الدراسة بحيث تساعد على صنع قرار استثماري سليم، في مجال انشاء فروع جديدة للمصرف. لاسيما وان حدة المنافسة المصرفية، وعدم الاستقرار النسبي للمتغيرات البيئية السوقية والاقتصادية والسياسية، يخلق مخاطر لها شأنها عند الاستثمار في هذا المجال.

ان دراسة الجدوى - في أبسط تعريف لها - تهيء توقعات أو تقديرات للطلب

(15) Paul F. Jessup, Op. Cit., 430.

والعرض الكليين ولتطلب المتوقع على خدمات الفرع، والخصائص المطلوبة في هذه الخدمات، وللتكلفة والعائد ماليا واقتصاديا. ويعد اختلاف النتائج الفعلية لتشغيل المشروع أو الفرع عن هذه التقديرات دلالة على قصور فاعلية دراسة الجدوى. صحيح أنه - في إجراء دراسات الجدوى - يُفترض إعتداح حدود للسماح أو لاختلاف التقديرات عن النتائج الفعلية. لكن إفتقاد الفاعلية في هذا الصدد يعني أن تتجاوز الانحرافات الحدود المقبولة المخططة.

وفيا يلي ما يراه الباحث هيكلًا لمقومات فاعلية التنبؤ بالطلب والمتغيرات البيئية:

١/١ فاعلية هيكل البيانات الثانوية التي تجمع من حيث:

١/١/١ كمال البيانات لأن نقصها يزيد من نطاق ودرجة التخمينات، ومن ثم يؤدي لإفتراضات وتقديرات وتنبؤات غير دقيقة وغير موضوعية قد تكون مفرطة في التفاؤل أو التشاؤم (التحفظ). وفيما يلي أمثلة لما يجب أن يتضمنه الهيكل العام للبيانات الثانوية التي تشكل أساسا لوضع افتراضات وتقديرات لازمة لدراسة الجدوى ومن ثم لقرار فتح فرع جديد لمصرف:

أ - المؤشرات الاقتصادية المحلية والإقليمية بالدولة أو السوق الإقليمي أو الخارجي المستهدف، ممثلة في إتجاهات السيولة المحلية من حيث حجم وسائل الدفع الجارية (وتشمل النقد المتداول خارج الجهاز المصرفي مضافاً إليه الودائع الجارية بالعملة المحلية)، والتوزيع القطاعي لصافي الائتمان المحلي، واتجاهات أسعار الفائدة المصرفية، واتجاهات أسعار العملات الأجنبية ومعدل التضخم.

ب - السياسات المالية والنقدية والجمركية والاستثمارية بشكل عام، وما تهيؤه من حوافز أو قيود على الاستثمار وعلى عمليات المصارف الوطنية والأجنبية والمشاركة.

ج - تشريعات الاستثمار والنقد والجمارك والضرائب والإسكان والعمل.

د - بيانات عن التكاليف الاستثمارية المتوقعة، مثل تكلفة كل من التأسيس(*) والأرض واعداد الموقع، والمباني، والمرافق، والتجهيزات الرأسالية، وتكلفة رأس المال خلال فترة الانشاء والتجارب والتشغيل المبدئي للفرع، ورأس المال العامل.

(*) وتشمل تكلفة كل من التسجيل والتراخيص، وأتعاب مكاتب استشارية، والنقل والانتقالات، وتجارب التشغيل، والتأمين، والمرتببات والمكافآت خلال فترة التأسيس.

هـ - المصارف المنافسة في السوق المستهدفة، أشكالها القانونية، وعددها والتوزيع الجغرافي لفروعها، وتشكيلة خدماتها، وهياكل أسعارها، وجهودها الترويجية، وتقديرات عن أحجام عملياتها وأنصبتها في سوق كل خدمة.

و - خصائص هيكل العملاء المتوقعين في كل من القطاع الحكومي، وقطاع الأعمال العام والخاص، والقطاع العائلي. يتمثل عملاء القطاع الحكومي في منظمات حكومية يمكن أن تودع أموالا أو تطلب خدمات مصرفية. أما قطاع الأعمال فيضم شركات صناعية وزراعية وخدمية وغيرها، تتباين من حيث حجم رأس المال، والمستوى التكنولوجي، وحجم الانتاج والتعاملات، ونسب الربحية. أي أنها تختلف في المواصفات أو الخصائص التي تجعل من كل منها عميلا مناسباً أو ممتازاً لدى المصرف أو فرع/ فروع. أما بالنسبة للقطاع العائلي فله خصائص مختلفة تستلزم تحليل السكان بحسب فئات السن والجنس، ومستوى الدخل، وطبيعة النشاط والميل للاستهلاك والادخار، ومستوى التعليم، والقيم والاتجاهات ازاء التعامل مع المصارف التقليدية أو الاسلامية. وكلها خصائص مؤثرة في حجم وطبيعة الطلب على عمليات الفرع والبنك. ان حجم واتجاهات الطلب على خدمات الفرع والبنك يتأثر كثيرا بخصائص عملائه المرتقبين. فلكل تقسيم منهم تجاربه وخلفياته الثقافية، وآرائه ودوافعه.

ز - بيانات عن خصائص مواقع فروع المصرف الحالية وفروع المصارف المنافسة في السوق المستهدف.

ح - بيانات عن الاتجاهات أو التغيرات المتوقعة في تكلفة هيكل الموارد البشرية والمادية والمالية اللازمة للتشغيل.

٢/١/١ دقة البيانات، فقد يقدم مصدرا معنا بيانات عن نقطة معينة، وعن نفس الفترة الرخيصة، لكنها تختلف عن تلك التي يقدمها مصدر آخر. كذلك قد تكون البيانات أو المعلومات نتاجاً لتقديرات شخصية وليس حصراً علمياً.

٣/١/١ حدائة البيانات، فقد تكون البيانات أول المعلومات متقدمة، مما يؤثر سلباً على امكانية اعداد تقديرات أو تنبؤات يعتمد عليها.

٤/١/١ التبويب المناسب للبيانات بالصورة أو الهيئة التي تخدم أغراض دراسة الجدوى، فقد تتاح بيانات عن إجمالي الودائع في فترة معينة، دون أن تكون مبنية بحسب كونها ودايع ثابتة أو لأجل، أو دون تبويبها بحسب تقسيمات المودعين (مقيمين

أو وافدين/قطاع عائلي أو قطاع أعمال... الخ).

٢/١ أما بالنسبة للبيانات الأولية التي يتعين جمعها ميدانيا، وتعد بدورها أساسا لإفتراضات وتنبؤات أو تقديرات بشأن طبيعة الخدمات التي يطلبها السوق، وحجم الطلب عليها، فتتوقف امكانية الاعتماد عليها في هذا الشأن على عدة عوامل أهمها:

١/٢/١ إختبار الوسيلة أو الوسائل المتكاملة المناسبة لجمع هذه البيانات. ومن أهم ما يشمله إطار هذه الوسائل الإستقصاء، والمقابلات الشخصية المتعمقة، والمناقشات الجماعية، واستقصاء خبراء منتقنين في مجال عمليات المصارف، والملاحظة الميدانية.

وفيماء يلي عرضا موجزا لمقومات فاعلية كل من هذه الوسائل:

١/١/٢/١ بالنسبة للاستقصاء كوسيلة لجمع البيانات من عينة ممثلة لمجتمع العملاء أو المسؤولين الحكوميين أو رجال الصناعة ذوي العلاقة، فإن فاعليته تتوقف على: (أ) مدى سلامة إختيار عينة المفردات المستقصاة بحيث تكون ممثلة لمجتمع كل فئة، تمثيلا جيدا، (ب) مدى تناسب التوزيع الجغرافي للعينة على المنطقة أو المناطق السوقية المستهدفة، (ج) مدى دقة تصميم قائمة الاستقصاء بحيث تتوافر لها وضوح ومنطقية وتسلسل الأسئلة ومن ثم تكون اداة يعتمد عليها في جمع حقائق كافية عن المفردات المستهدفة وفي قياس الآراء والدوافع، (د) مدى توافر مقابلين مؤهلين عند إستخدام المقابلة الشخصية كوسيلة لجمع البيانات، (هـ) مدى مناسبة وسائل جمع البيانات من المستقصين (بالبريد أو الهاتف أو المقابلات) على ضوء الخصائص الثقافية والسلوكية لمفردات العينة المستهدفة. ففي بعض المجتمعات أو المناطق يميل بعض المستقصين لإستيفاء وإعادة القائمة بالبريد لكن ذلك لا يحدث في مجتمعات أخرى. كما يميل بعض المستقصين لتلقي استفسارات أو أسئلة بالتليفون والرد عليها بينما لايقبل غيرهم ذلك.

٢/١/٢/١ وبالنسبة للمقابلات الشخصية (ويتطلب الأمر أحيانا أن تكون متعمقة)، فإن فاعليتها في جمع البيانات من الميدان تتوقف على عدة مقومات أهمها: (أ) مدى دقة اختيار المفردات أو الشخصيات المستهدفة بالمقابلة بحيث تتوافر بها الخصائص المطلوبة (سن/جنس/طبيعة نشاط/مستوى دخل...)، أو تكون ممثلة للمجتمع المراد جمع البيانات منه، (ب) درجة تأهل القائم بالمقابلة وتمكنه من الإستحواذ على ثقة الفرد المستهدف بالمقابلة، (ج) مدى مناسبة توقيت ومكان إجراء كل مقابلة. والمقصود بالمناسبة هنا أن تكون من وجهة نظر الفرد المستهدف بالمقابلة، (د) مدى دقة ووضوح الأسئلة الموجهة وتناسب صياغتها مع المستوى الثقافي والتقسيم

المهني للمستهدف بالمقابلة، (هـ) مدى التسلسل المنطقي للأسئلة، ويفيد في ذلك تصميم قائمة استرشادية مخططة جيدا يستخدمها القائم بالمقابلة.

٣/١/٢/١ وبالنسبة للمناقشات (Group discussions)، وهو أسلوب حديث نسبيا لجمع بيانات من عينة مستهدفة. يقوم هذا الأسلوب على سحب عينة ممثلة لمجتمع عملاء مرتقبين. فبالنسبة لعملاء بنك، يفترض أن تُمثَّل في العينة متغيرات مثل الجنس والسن وطبيعة النشاط ومستوى الدخل. وتجري مقابلة مجموعات داخل كل تقسيم من تلك التقسيمات الأولية بواسطة مقابل لكل مجموعة في قاعة بمبنى المركز البحثي أو الاستشاري. تبدأ المناقشة بتعريف المجموعة بالهدف العام للمقابلة. ويتولى المقابل إدارة مناقشة تجمع بين كونها موجهة وحرّة، مستخدما قائمة بنقاط لأسئلة مخططة. ويتولى إثارة المناقشة مركزا على إستدرا آراء المجموعة والوقوف على الدوافع المشتركة، لاسيما إن تواجد بالمجموعة طرفان متقابلان في الآراء بالنسبة لخدمة معينة. أو بالنسبة للتعامل المصرفي التقليدي أو الاسلامي، أو بالنسبة لسعر خدمة ما. وهنا يحاول كل طرف إبداء وتبرير وجهة نظره. ويتم تسجيل المناقشة لكل مجموعة ضمن هيكل المجموعات التي تم مقابلتها. وفي النهاية يقوم كل مقابل بتفريغ أسئلة المقابلات التي أجراها، واعداد تقرير يوضح آراء ودوافع المجموعة/المجموعات التي مارسها. (١٦).

وتتوقف فاعلية هذا الأسلوب أساسا على (أ) حُسن إختيار العينة، و(ب) تجانس مفردات كل مجموعة، و (ج) مدى فاعلية تقديم الموضوع لكل مجموعة قبل المناقشة والحصول على ثقتها، (د) ومدى تمكن المقابل من إدارة المناقشة، ومن إستخلاص المؤشرات الخاصة بالآراء والدوافع.

٤/١/٢/١ وبالنسبة لإستقصاء خبراء مصرفيين مُتَّعَبِينَ، وهو ما يعرف بأسلوب «دلفاي» Delphi (١٧)، فيقوم تطبيق هذا الأسلوب في مجال هذه الدراسة على إختيار مجموعة منتقاه من خبراء الصناعة المصرفية. وتصمم قوائم استقصاء توجه قائمة لكل

(١٦) هذا سرد موجز لخبرة الكاتب في دراسات سوق أجريت باستخدام أسلوب المناقشات الجماعية إما عوضا عن الإستقصاء أو ككامل له. ومن هذه الدراسات - على سبيل المثال - دراسة السوق المرتقب لمشروبات الكوكاكولا في مصر عند بدء إستئناف تسويقه عام ١٩٨٠ بعد عدة سنوات من المقاطعة.

(١٧) لمزيد من التفصيل عن أسلوب «دلفاي» للتنبؤ راجع:

Donald W. Fogarty et al., Production And Operations Management, South Western Pub., Co., Cincinnati, 1989, p. 176.

خبير ليوضح - في اجاباته على أسئلتها - آرائه وافتراضاته وتقديراته بشأن حجم الطلب المتوقع على كل منتج أو خدمة والظروف أو العوامل البيئية التي يراها مؤثرة في هذا الصدد، وذلك على مدى فترة قادمة. ولما كان ذلك سيؤدي - غالبا - لتقديرات متباينة، فان توجيه الاستقصاءات وتلقي الردود يتم على عدة جولات قد تصل الى ٣ أو ٤ حتى ترد تقديرات متفق عليها أو إجماعية بالنسبة للنقاط موضع التقدير، مثل مدى مناسبة مواقع بديلة لفرغ البنك أو طبيعة الفرص والتحديات الكامنة في مجال الاستثمار، ودرجة المنافسة، وحجم الطلب أو العمليات المصرفية المتوقعة.

وتتوقف فاعلية هذا الأسلوب على: (أ) حسن تصميم قائمة الإستقصاء، والقوائم الأخرى في الجولات التالية، و(ب) حسن إختيار الخبراء، و(ج) فاعلية مقابلة تقديرات الخبراء والتنسيق بينها لتحديد مجالات إختلاف أو تشابه أو اتفاق التقديرات، ومدى الحاجة لجولة أو جولات جديدة.

٥/١/٢/١ وبالنسبة للملاحظة الميدانية، فهي تستهدف جمع بيانات ميدانية عن سلوك العملاء في فروع للبنوك للإسترشاد بها في التعرف على دوافعهم وأنماط سلوكهم في تعاملهم مع البنوك خلال طلبهم للخدمات المختلفة. وتتوقف درجة فاعلية هذا الأسلوب على: (أ) درجة فاعلية تصميم قائمة أو قوائم الملاحظة التي يستخدمها الباحث ميدانيا في فروع البنوك، و(ب) درجة تأهيل الباحثين الميدانيين، و(ج) حسن إختيار التوقيتات المناسبة للملاحظة، أي الأيام والساعات بما يساعد على ملاحظة الأداء والتعامل طبيعيا، ويعكس صورة واقعية للسلوكيات المستهدف ملاحظتها.

٣/١ تصميم سليم لإطار أو هيكل طرق التنبؤ:

يتيح التنبؤ معلومات ومؤشرات تسترشد بها الإدارة المصرفية في التنبؤ بالطلب وبالعوامل المتوقع أن تؤثر على حجمه وخصائصه وكذا في تصميمه كل من الأهداف والاستراتيجيات. ويمكن تصنيف طرق التنبؤ تحت تقسيمين رئيسيين. يضم التقسيم الأول طرق التنبؤ النوعية (Prediction) «مثل طريقة «دلفاي» (Delphi) القائمة على الاسترشاد بآراء خبراء منتقن في مجال الصناعة موضع التنبؤ، وطريقة بحوث السوق، والتقديرات الشخصية القائمة على خبرات المديرين. ويضم التقسيم الثاني طرق التنبؤ الكمية (Forecasting) التي تشمل (أ) الطرق الكمية وتتضمن تحليل السلاسل الزمنية

متضمنة المتوسطات المتحركة والتلطيف الأسّي (Exponential Smoothing) ، واسقاط الاتجاه (Trend Projections) ، و(ب) النماذج السببية (Causal) التي تحلل العلاقة بين العوامل والمتغيرات الاقتصادية والسوقية وبين اتجاهات الطلب، وتتضمن نماذج تحليل الارتباط، وتحليل الانحدار، ونموذج الاقتصاد القياسي، وتحليل دورة حياة الخدمة المصرفية كمنتج.

ويجب أن يجمع الأسلوب الأمثل للتنبؤ بين طرقاً متكاملة، كمية ونوعية، بحيث يتناسب كل منها مع عوامل مثل طبيعة النشاط ونوع الخدمة أو الخدمات المصرفية والسمات المميزة للسوق المستهدف، والمحددات الرئيسية لاتجاهات الطلب، وطبيعة المتغيرات البيئية المؤثرة ومدى سرعة تغيرها. ويسهم تكامل طرق تنبؤ كمية ونوعية مناسبة في تهيئة قرارات أو تنبؤات مرجحة يمكن الركون إليها في تقدير حجم الطلب ومن ثم قدر الإستثمارات في الأراضي والمباني والتجهيزات الآلية والمخزون، وكذا في تقدير الإيرادات والتكاليف كأساس لتحديد الاتجاهات والمؤثرات المالية للمشروع، وفي تقليل عوامل عدم التأكد.

وفي تصميم هيكل طرق التنبؤ، يجب مراعاة أن النماذج السببية مثل تحليل الارتباط وتحليل الانحدار هي نماذج رياضية صماء. فهي تفترض ثبات معامل مرونة متغيرات مؤثرة على حجم الطلب على خدمات مصرفية. إنها تتجاهل مرونة سعر الخدمة أو مرونة الدخل كعوامل يمكن أن تؤثر على حجم الأيداعات المصرفية مثلاً. كما لاتأخذ بالاعتبار متغيرات بيئية مفاجئة أو وشيكة مثل أزمة اقتصادية/سياسية أو حرب. كذلك لاتفيد هذه الطرق في إدراك ما اذا كانت المتغيرات البيئية المحيطة تمثل فرصاً استراتيجية أو تهديدات للبنك. إنها تصف - أساساً - ديناميكيات الماضي وليس متغيرات المستقبل التي يفترض أن تتناول أوضاع الصناعة المصرفية، والمركز التنافسي للبنك. لذلك لايصح الاقتصار على مثل هذه النماذج في عملية التنبؤ.

٤/١ مواكبة المتغيرات البيئية المؤثرة:

خلال إعداد دراسة الجدوى، لاسيما إن استغرقت مدة طويلة نسبياً تحدث عادة أو غالباً متغيرات بيئية إقتصادية مثل ارتفاع أو انخفاض تكلفة بعض المستلزمات أو أسعار العملات، وسوقية مثل دخول أو خروج مصرف منافس جديد أو أكثر أو رفع المنافسين لأسعار الخدمات أو خفضهم لها. أو تغير في هيكل وكفاءة منافذ التوزيع،

وتشريعية، مثل صدور تشريعات جديدة في مجالات مؤثرة مثل التراخيص أو العمالة أو النقد أو الاستيراد أو التصدير. وفي مثل هذه الحالات، فإن عدم تصميم أو اجراء تحليل حساسية الأداء بشكل شامل إزاء مثل هذه المتغيرات يؤدي الى مفارقات مؤثرة بين تقديرات دراسة الجدوى وبين الأداء أو الناتج الفعلي.

٥/١ تقدير سليم لزمان التنفيذ

فغالبا ما يؤدي التأخير في توقيت بدء تنفيذ مشروع الفرع الجديد عن التوقيت المناسب الى ارتفاع تكلفة التنفيذ عما قَدَّر لها. وقد يكون القصور في تنفيذ جدول الإنشاء، حيث يؤدي التأخير في مراحل معينة لإرتفاع التكلفة الاستثمارية عما قَدَّرت، بشكل يخلق فروقا بين التكلفة المقدرة وبين التكلفة الفعلية.

يتعين أن يتضمن برنامج التنفيذ مدة تنفيذ مهمة الإستشاري، ومهمة المقاول. كما يتطرق أيضا لتحديد مدة تنفيذ المقاول لكل من الأعمال المدنية والميكانيكية والكهربائية، ومدى تنفيذ بعض هذه العمليات على التوازي، والتاريخ المتوقع لانتهاؤ أعمال تركيب التجهيزات، وتوقيت بدء، ومدة التشغيل التجريبي لمرافق المبنى. كما تتطلب فاعلية برنامج التنفيذ، استخدام أساليب علمية حديثة للجدولة مثل شبكات الأعمال، وخرائط الأنشطة والزمن.^(١٨)

٦/١ سلامة تشكيل فريق دراسة الجدوى:

ان هيكل أي دراسة للجدوى هو في الحقيقة هيكلًا مركبا من (أ) جدوى سوقية، (ب) جدوى فنية، (ج) جدوى مالية، (د) جدوى اقتصادية. ويؤدي الميل للاهتمام باحدى مكونات هذا الهيكل على حساب المكونات الأخرى إلى قصور نسبي في فاعلية دراسة الجدوى.

وفي دراسة الجدوى لخدمة قرارات المصرف الاستثمارية بالتوسع في الفروع يتعين تشكيل فريق متكامل التخصصات لدراسة الجدوى. وبشكل محدد وموجز يجب أن

(١٨) د. أحمد سيد مصطفى، الادارة في البيئة المصرية، المرجع السابق، ص ٨٩-٩٠.

يتكون هذا الفريق - على الأقل - من: محلل اقتصادي، ومحلل سوقي، ومحلل مالي، ومهندس إنشائي، ومهندس معماري، وخبير في الصناعة المصرفية.

إن أي قصور في تشكيل الفريق من حيث غياب أحد التخصصات أو عدم توافر الخبرة المناسبة يؤثر على دقة التقديرات الخاصة بالمشروع حتى بافتراض كمال البيانات ودقتها وحدائتها. فالعبرة ليست فقط بتوافر مثل هذه البيانات، ولكن بحسن وتكامل معالجتها من قبل فريق مؤهل متكامل. ويفترض في هذا الفريق المؤهل أن تتوافر لدى كل من أعضائه خبرة بالشواهد والمتغيرات البيئية المحيطة (الاقتصادية والسياسية والإجتماعية والثقافية والسوقية والفنية . .). وهذا يفيد في تدارك أو تخفيف العيب المتمثل في الاعتماد المطلق أو شبه المطلق على النماذج الرياضية الصماء للتنبؤ بالطلب، والتي لاتأخذ بالاعتبار طبيعة وأثر متغيرات بيئية مؤثرة. وتفيد هذه الخبرة بالبيئة - أيضا - في تصميم إفتراضات موضوعية مقبولة كأساس لتقدير حجم الطلب.

٢ - فاعلية إختيار موقع الفرع أو مواقع الفروع

تختلف الإعتبارات الخاصة باختيار موقع فرع البنك - كنظام لتقديم الخدمة - عنها بالنسبة لاختيار موقع مشروع صناعي. وتتمثل أهم صور الإختلاف في أن الخدمة - على خلاف السلعة - لاتنقل عبر قنوات توزيع الى السوق. وانما يفترض أن تقدم بشكل مباشر داخل أو بقرب التجمعات السكنية وحيث يأتي العميل - عادة - لطلب الخدمة. كما أن البنوك لاتعنى، كما تُعنى المصانع، بتكلفة نقل خامات عادة ما تكون ثقيلة نسبيا، ومن ثم بمدى القرب من مصدر أو مصادر الخامات، كذلك لاتُعنى البنوك بكسب وفورات الحجم الكبير كما تفعل الإدارة في الشركات الصناعية. لأن طبيعة عمليات البنك تتطلب - عادة - أن تقدم من خلال فروع (لامركزية الموقع). ومع أن سوق الخدمات المصرفية بعد سوقا قوميا على مستوى الدولة، وأحيانا اقليميا أو دوليا، فإن السوق الذي يخدمه كل فرع محدود بما لايؤهله للفادة من وفورات الحجم الكبير التي يمكن أن تكتسبها منظمات صناعية عندما يكون لها مصنع واحد كبير أو حتى مصانع فرعية كبيرة مثل شركات «تويوتا» و«هوندا» و«ماتسوشيتا» اليابانية التي تُشغل كل منها حوالي خمسة مصانع في أكثر من دولة.

١/٢ أهمية قرار الموقع :

ويكتسب القرار الخاص باختيار موقع لإنشاء فرع أهمية خاصة. ذلك أنه يرتب استثماراً لقدر كبير نسبياً من رأس المال في الأجل الطويل في ظل عوامل لعدم التأكد. ويختلف هذا القدر من رأس المال المستثمر من موقع لآخر وفقاً لسعر المتر المربع وطبيعة التربة (مثل مدى صلاحيتها أو حاجتها لحقن) وتكاليف الإنشاء ويصعب بعد إتخاذ قرار بشأن موقع معين وتنفيذه، يصعب الرجوع فيه إن إتضح عدم صحة القرار. إذ أن قدراً كبيراً من المال يكون قد إستغرِقَ في شراء الأرض والإنشاء وشراء وتركيب التجهيزات الآلية.

من ناحية أخرى يؤثر موقع فرع البنك على كفاءة عملياته. (*) حيث يساعد الموقع المناسب للعملاء على إكساب الفرع قوة جذب مؤثرة. وقد أوضحت دراسة سابقة أن مدى مناسبة موقع فرع البنك للعميل يؤثر على درجة ميله للتعامل معه، وإن هذه الميزة جاءت في الترتيب الخامس للأهمية بين ثلاثة عشرة ميزة ذكرها المستقصون في تلك الدراسة. (١٩)

كما يسهم الموقع في تحديد خصائص الخدمات التي تقدم وفقاً لخصائص العملاء المتواجدين في دائرته (أسر/شركات تجارية أو صناعية أو زراعية) ومستويات الدخل، وأنماط التعامل... الخ. كذلك يتأثر عائد عمليات الإقراض لعملاء الفرع بالعوامل البيئية الحاكمة لاسيما السياسية والاقتصادية، في المواقع التي يتواجدون بها، مما يتطلب

(*) تختلف إعتبارات إختيار موقع المركز الرئيسي لمصرف عن تلك الخاصة بواقع فروع. حيث ينبغي أن يكون هذا المركز في قلب العاصمة - كلما أمكن - مقرباً من مراكز صنع القرارات المالية والاقتصادية مثل وزارات المالية والاقتصاد والمصرف المركزي وهيئة سوق المال مما يسهل الاتصالات معها. وكذا قرب حي المال والأعمال لاسيما وأن المركز الرئيسي يقدم غالباً تشكيلة خدمات مصرفية تفوق تلك المقدمة بفروعه. ومهما كانت تكلفة الأرض مرتفعة في وسط العاصمة فإن المزايا السابقة يمكن أن تبرر تحمل هذه التكلفة إلى حد كبير.

(١٩) د. حسن أبو ركة، ود. فاضل عباس، ود. أحمد سيد مصطفى، «المزيج التسويقي لخدمات البنوك التجارية بالملكة العربية السعودية، «مركز البحوث والتنمية، كلية الاقتصاد والإدارة - جامعة الملك عبدالعزيز، جدة ١٤٠٣-١٩٨٣، ص ٣٨، ٤١، ٨٣ وراجع في ذلك أيضاً:

د. أحمد سيد مصطفى، «هيكل الموارد والاستخدامات في المصارف الإسلامية»، رؤية تكاملية، «آفاق اقتصادية»، العدد ٣٢، أكتوبر ١٩٨٧، ص ٥٥.

تقييماً مستمراً للثوابت والمتغيرات البيئية في كل موقع ضمن عملية تقييم مركز العميل المقترض. (٢٠)

٢/٢ عملية إختيار الموقع:

يفترض أن يبارس البنك في اتجاهه للتوسع في فروع، عملية تخطيط تتضمن تحديداً للأسواق أو للمناطق التي تحتاج لفروع للعمل بها لأول مرة أو تلك التي يعمل بها ويخدمها البنك لكنها تحتاج لفرع أو فروع إضافية. وتتطلب هذه العملية الاستعانة بخبراء متخصصين من البنك أو خارجه لتحليل وتقييم مواقع محتملة أو بديلة للفرع أو الفروع موضع التخطيط وترتيب أهمية هذه المواقع، واختيار الموقع أو المواقع التي تُسهم - بأعلى ما يمكن - في تحقيق الأهداف طويلة الأجل للبنك.

ويتعين أن يتوفر لفريق المخططين خريطة توضح السوق أو المنطقة الكلية موضع التخطيط أو التي يستهدف البنك فتح فرع أو فروع بها. وتُحدد على هذه الخريطة مواقع الفروع الحالية للبنك وتلك التي تحت الإنشاء، ومواقع فروع البنوك المنافسة، ومناطق الطلب المستهدفة مثل مناطق التجمعات السكنية الحالية أو الجديدة، ومراكز التسوق الحالية أو الجديدة، والمراكز التجارية، وعموماً المناطق التي تبدو مناسبة لفتح فرع أو فروع جديدة.

وتتمثل أهم الخطوط العريضة أو المرشدة لعملية اختيار موقع الفرع، في استهداف مواقع مرشحة، تكون (أ) في أو بقرب مناطق الكثافة المرورية مثل مراكز التسوق، (ب) قرب محاور أو شوارع رئيسية أو طرق سريعة، (ج) يسهل الدخول إليها والخروج منها، وإيداع السيارات فيها أو بقربها، (د) تتيح مرونة أو إمكانية التوسع المستقبلي في الفرع.

٣/٢ تقييم المواقع المرشحة:

ويفترض أن يتم إختيار موقع الفرع سواء محلياً أو إقليمياً أو دولياً من خلال ثلاثة مراحل. في المرحلة الأولى يتم إختيار الإقليم أو المحافظة أو الولاية (Region). وفي الثانية

(20) Gail V. Karlsson, "Understanding Environmental Site Assessment," The Banking Magazine, Vol. 173, No. 6, Nov.-Dec. 1990, pp. 42-47.

تُختار منطقة أو مدينة معينة ضمن هذا النطاق (Community) أما في المرحلة الثالثة فيتم إختيار موقع محدد داخل المنطقة أو المدينة (Site). وهو الموقع أو الحيز الذي يتوقع البنك أن يتواجد به أغلب عملاء الفرع المتوقعين. ويحسن ترشيح عدة بدائل بالنسبة لكل من المراحل السابقة. ويمكن توضيحها على خرائط ومقياس رسم مناسب مع توضيح الأنشطة المجاورة، وشبكة الطرق، وشبكة المياه، والمرافق الأخرى. ويتم تقييم بدائل كل مرحلة لإختيار البديل أو الموقع المناسب، على ضوء عوامل تكاليفية ونوعية^(٢١) مؤثرة على خصائص واقتصاديات كل بديل. لذلك يتطلب تقييم كل بديل جمع بيانات كافية عنه، بالإضافة للبيانات والمعلومات السابق جمعها من خلال دراسة الجدوى مثل حجم الطلب المتوقع، والتوزيع الجغرافي للطلب، والخصائص والمتغيرات السكانية والمؤسسية التي قد تؤثر فيه مستقبلا، وحجم العمليات المتوقع للفرع والذي يسهم بدوره في تحديد مساحة الأرض اللازمة حاليا ومستقبلا، ومواصفات موارد الفرع مثل المبنى والتجهيزات والعمالة... الخ.

٤/٢ المعلومات اللازمة لتقييم المواقع المرشحة:

يتطلب الأمر - في هذا الصدد - تهيئة بيانات ومعلومات لازمة لتصميم معايير تقييم مواقع بديلة مرشحة. وبشكل عام، يتضمن هيكل هذه المعلومات ما يلي:

١/٤/٢ معلومات لازمة للمرحلة الأولى (إختيار الإقليم)، ويتمثل أهمها في:

١/١/٤/٢ التشريعات والقرارات الوزارية المنظمة لإنشاء وتشغيل البنوك المحلية والأجنبية والمشاركة، وبشكل عام السياسات النقدية والمالية، وحوافز الاستثمار.

(٢١) لمزيد من التفصيل عن العوامل التكاليفية أو الكمية، والنوعية المؤثرة على اختيار الموقع، راجع:

a - Richard J. Schonberger, Operations Management: Productivity And Quality, Second ed.; Business Pub., Inc., Plano, Texas, 1985, p. 620.

— Richard B. Chase and Nicholas J. Aquilano, Production And Operations Management, Fifth ed., Richard D. Irwin, Homewood, Illinois, 1989, pp. 161-165.

٢/١/٤/٢ عدد السكان الحالي والمتوقع على مدى عشر سنوات قادمة موزعا على مستوى المدن والأحياء. (*)

٣/١/٤/٢ هيكل الأنشطة الاقتصادية الحالية والمتوقعة، على خريطة للأقاليم أو المحافظات والمدن.

٤/١/٤/٢ تقديرات للطلب، حجمه وتوزيعه جغرافيا على مستوى الاقليم أو المحافظة.

٥/١/٤/٢ مدى وجود أو إنشاء تجمعات سكنية/صناعية/تجارية جديدة.

٦/١/٤/٢ مدى وجود فروع لبنوك أخرى بالأقليم أو المحافظة من حيث العدد والتوزيع الجغرافي، وتشكيلة الخدمات المقدمة.

٧/١/٤/٢ الرسوم والضرائب المعمول بها في الأقليم أو المحافظة.

٢/٤/٢ معلومات لازمة للمرحلتين الثانية والثالثة (المنطقة والموقع المحدد)، ويتمثل أهمها في:

١/٢/٤/٢ شبكة الطرق، لتقدير مدى سهولة الوصول للفرع من محاور طرق مناسبة.

٢/٢/٤/٢ مدى كفاية وفاعلية المرافق، مثل الكهرباء، والمياه والصرف الصحي والإتصالات السلكية واللاسلكية.

٣/٢/٤/٢ طبيعة المنطقة (سكنية/صناعية/تجارية/سياحية... الخ)

٤/٢/٤/٢ الكثافة السكانية الحالية والمتوقعة، وتوزيع السكان بحسب فئات السن والجنس والديانة، وطبيعة النشاط، والجنسية، ومستوى الدخل، متوسط حجم الأسرة، والميل للإستهلاك والإدخار، وحجم الودائع المصرفية، والقيم والإتجاهات السائدة، ودرجة الوعي المصرفي (تؤثر درجة الوعي المصرفي على التصميم الداخلي للفرع وخصائص تجهيزاته. فقد يتطلب الأمر وضع سياج لتنظيم صفوف العملاء أمام كل

(*) لا يمكن الاعتماد على عدد وتوزيع السكان جغرافيا كاعتبار أساسي لتحديد الحاجة لفرع جديد في منطقة ذات كثافة سكانية، أو أن نقول باستخدام معامل يتمثل في فرع لخدمة كل ٥٠,٠٠٠ نسمة مثلا. فقد تكون منطقة ما ذات كثافة سكانية لكن ليس لسكانها - بخصائصهم الاقتصادية أو الثقافية - ميل أو طلب على التعامل المصرفي. كذا لا يمكن استخدام معامل فرع لكل كذا ألف كيلومتر مربع. فقد تكون هناك منطقة جغرافية شاسعة لكنها تخلو من سكان أو من عملاء مرتقبين.

شباك، إن لم يكونوا معتادين على الوقوف في صفوف). تفيد هذه البيانات عن السكان كعملاء مرتقبين، ضمن مدخل تقسيم سوق عملاء البنك الى قطاعات Market Seg-mentation كاستراتيجية تسويقية مؤثرة. فهي تفيد في تصميم هيكل وخصائص الخدمات التي ستقدم بالفرع، وهيكل أسعارها، وأساليب الترويج المناسبة، وكذا تحديد درجة الاعتماد على الأداء الآلي أو استخدام الحاسبات الالكترونية. ذلك أن العملاء يختلفون في استجاباتهم للعروض التسويقية للبنك،^(٢٢) باختلاف خلفياتهم الثقافية والتعليمية والمهنية... الخ.

٥/٢/٤/٢ عدد فروع البنك المنافسة وتوزيعها على الأحياء وعلى التجمعات السكنية/التجارية/الصناعية... الخ، ومستوى أسعار خدماتها مثل الكفالات والاعتمادات المستندية والتحويلات المالية.

٦/٢/٤/٢ خصائص سوق العمل من حيث مدى وفرة عرض العمالة اللازمة ومستوى الأجور.

٧/٢/٤/٢ تقدير لعناصر تكلفة الاستثمار المقدرة، حيث يوضح الجدول التالي أهم التقسيمات الرئيسية لهذه العناصر:

(٢٢) راجع في تقسيم سوق البنك الى قطاعات:

أ - د. أحمد سيد مصطفى، سيكولوجية العميل المصرفي مفاهيم نظرية ومواقف عملية، محاضرة غير منشورة، ادارة تدريب وتخطيط القوى العاملة بالبنك الأهلي المصري، القاهرة، ١٩٨٤، ص ٢-٤.

b - Leonard L. Berry And L.A. Capaldini, Market for the Bank Executive, Petrocelli Books, New York, 1974, pp. 58-61.

أهم عناصر التكلفة الاستثمارية المرتبطة بموقع محدد
لفرع البنك

اجمالي (*)	بالعملة الاجنبية	بالعملة المحلية	عناصر التكلفة الاستثمارية
			<ul style="list-style-type: none"> - سعر الأرض - تكلفة إعداد الأرض للبناء (حقن/تسوية) - الضرائب والرسوم (الخ) - تكلفة المرافق - تكلفة الخدمات الحكومية وغير الحكومية - القيم التجارية - تكلفة تجهيزات آلية وتركيبات - أخرى

(*) في حالة إنشاء فروع خارجية تكون التكلفة - بالطبع - بالعملة الاجنبية فقط.

٨/٢/٤/٢ مدى توفر مساحة تكفي لمتطلبات التشغيل الشبكية وللتوسعات المستقبلية.

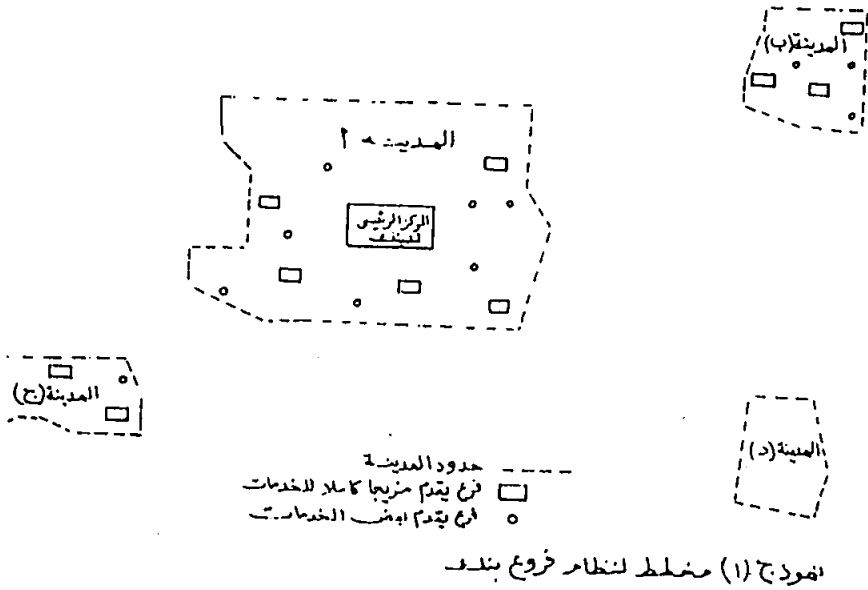
وفي ضوء ذلك يمكن تحليل التكلفة والعائد المتوقعين لكل موقع مرشح، بحيث تستطيع الإدارة العليا للبنك تقرير أي المواقع يمكن إنشاء فرع أو فروع بها، ومتى.

مثال تخطيطي :

يوضح المخطط التالي مثالا لنظام فروع لبنك يقع مقره الرئيسي بمركز المدينة الرئيسية (أ)، وله بها فروع بعضها يقدم مزيج خدمات البنك ككل، والآخر يتمثل في فروع أصغر تقدم بعض مزيج الخدمات فقط. (٢٣) وللبنك أيضا فروع. بمدنيتين

(23) Paul F. Jessup, Op. Cit., pp. 450-451.

قريبتين هما (ب)، (ج). أما المدينة (د) فهي جديدة وسريعة النمو وليس له بها فروع مما يدعو لدراسة فكرة إنشاء فرع بها.



٣ - فاعلية تجهيز الفرع:

يُقصد بتجهيز الفرع تلك المهام المتعلقة بتجميع بيانات ومعلومات عن أنماط بديلة من التجهيزات، والمفاضلة بينها وتديرها، على ضوء كل من هيكل وخصائص الخدمات التي ستقوم، وخصائص العملاء الذين ستقدم اليهم هذه الخدمات (من حيث طبيعة النشاط، المستوى التعليمي، مستوى الوعي المصرفي، درجة الإلمام بالتعامل مع تجهيزات الحاسب الآلي التي يمكن اتاحتها بقاعات التعامل . . . الخ) وأيضا على ضوء خصائص النظم الآلية أو الالكترونية التي ستستخدم في تقديم هذه الخدمات، وذلك كأساس لشراء التجهيزات المناسبة.

١/٣ مفهوم تجهيزات فرع البنك.

يشمل مفهوم تجهيزات الفرع - في إطاره الواسع - كافة مستلزمات الأداء بشبائيك التعامل ومكاتب أو مواضع الخدمة الأخرى مثل النهايات الطرفية للحاسب الآلي، وأجهزة فحص الأوراق المالية، وأجهزة عد التغذية، وطابعات دفاتر الحسابات، والأختام الاتوماتيكية... الخ، وكذا مستلزمات قاعة العملاء، مثل المقاعد والمناضد والصراف الآلي، والحاسبات الآلية الشخصية ونظم الإضاءة والتهوية... الخ، ومستلزمات العمليات الخلفية مثل المراجعة والحسابات والحاسب المركزي، وأجهزة الاتصال والأمن. وهذه تمثل العناصر الرئيسية للتجهيزات ضمن هيكل أوسع يشمل تجهيزات ثانوية مثل الدفاتر والنماذج الورقية المستخدمة في العمليات وأدراج النقدية والخزائن، وما إلى ذلك. وقد إنجّمت بنوك كثيرة لزيادة درجة الإعتماد على نظم وتجهيزات الحاسبات الآلية في تقديم خدماتها. وأوضحت دراسة سابقة أمثلة لهذه الاستخدامات في تصميم وتطوير خدمات غير تقليدية مثل تهيئة أجهزة حاسب شخصية بقاعات التعامل متصلة بالحاسب المركزي للبنك ليستخدمها العميل في إقتضاء خدمات متعددة، إلى جانب تجهيزات مبرمجة للحاسب تتلقى النقدية من العميل وتعدّها وتجري قيد الأيداع وتخرج إيصالا مطبوعا. هذا إلى جانب نظم ربط الفروع ببعضها وبالعملاء بشبكة أو شبكات معلومات، وأجهزة مصرفية ناطقة تتحدث بالعربية والانجليزية لمساعدة العملاء الأميين^(٢٤). واستحدثت بعض البنوك خدمة «البنك المتحرك» حيث تستخدم شاحنة مصفحة تمر على أماكن تجمعات أو مناطق نائية، وتزود بحاسب مرتبط بوصلة لاسلكية بالمركز الرئيسي للبنك.^(٢٥)

ويلاحظ الكاتب أن الاستشار في أنواع من التجهيزات المصرفية المستخدمة في أداء خدمات غير تقليدية مثل خدمة البنك المنزلي، والخدمة المصرفية التليفونية، يحقق ميزة

(٢٤) د. أحمد سيد مصطفى، «مداخل صناعية لرفع كفاءة عمليات المصارف، وآفاق اقتصادية، العدد ٤٥، يناير ١٩٩١، ص ٦١-٦٢.

(٢٥) لمزيد من التفصيل عن هذه الخدمات المصرفية المستحدثة وتجهيزاتها، راجع:

أ - نفس المرجع السابق، ص ٦٠-٦٢.

b - Hamdy A. Taha, "Queueing Theory in Practice, "Interfaces, Vol. II, No. 1, Feb. 1981, p. 43

c - Business Week, N. 3159-489, July 2, 1990, pp. 3-15.

مؤثرة. فهو يقلل من تكلفة الإستثمار في إنشاء فروع جديدة طالما يمكن خدمة عملاء دون حضورهم لفرع أو فروع البنك الواحد. وترتبط المهمة الخاصة باختيار وتدبير التجهيزات المناسبة لفرع أو فروع البنك بعملية تخصيص الموارد التي تتولاها الادارة العليا.

٢/٣ المقصود بعملية تخصيص الموارد للفرع أو فروع:

يقصد بهذه العملية - بشكل عام - عملية تحديد، وتقييم، وتمويل مقترحات استثمار بديلة. وهي بذلك تمثل حلقة وصل بين عملية التخطيط الاستراتيجي (طويل الأجل) للمصرف وبين عملية التخطيط التشغيلي واعداد الموازنة. (٢٦)

ويمكن تقسيم عملية تخصيص الموارد الى ستة مراحل، كما يلي:

١/٢/٣ جمع أفكار، تتعلق بفرص استثمار بديلة يمكن أن تتمثل في مواقع بديلة لإنشاء فرع أو أكثر للمصرف. أو في إنشاء فرع يقدم مجموعة خدمات المصرف كاملة، أو بعض الخدمات فقط، وهل يقدم خدمات تقليدية أو متطورة أو مبتكرة. أو في سوق خارجية - انشاء فرع أو مجرد مكتب تمثيل. ومن الطبيعي أن يتطلب كل بديل هيكلًا مناسبًا للتجهيزات اللازمة. كذلك تجمع معلومات عن كل من هذه الفرص من حيث احتمالات الربحية وسبل تحسين الكفاءة.

٢/٢/٣ تصميم وتطوير استراتيجيات بديلة لاستغلال الأفكار التي تم تحديدها وبلورتها في المرحلة السابقة.

٣/٢/٣ تقدير النتائج، حيث يتطلب التحليل المالي تنبؤات أو تقديرات بشأن التكلفة والعائد لكل من البدائل المصممة.

٤/٢/٣ تقييم البدائل، حيث يمكن تحليل كل منها ماليًا باستخدام نماذج تقييم متعددة مثل طريقة فترة الاسترداد، وحساب معدل العائد على الاستثمار. . الخ.

٥/٢/٣ تحليل المخاطرة وتقييمها، فلأن التحليل المالي - يهيء - فقط نقطة بدء للقرار الاستثماري، يمكن تحليل الحساسية إزاء تغير أو تغيرات في الافتراضات أو العوامل الحاكمة، لقياس درجة المخاطرة الكامنة في الاستثمار. كما يجب مراعاة ملاءمة الاستثمار مع إستراتيجيات المصرف ومحفظه استثماراته.

(26) J. Kendall Middaugh II and Scott S. Cowen, Op. Cit., pp. 60-61.

٦/٢/٣ اختيار البديل المناسب، فبعد إنتهاء المراحل الخمس السابقة، يمكن اختيار البديل أو البدائل المناسبة وتحديد مستويات أو أحجام التمويل .
قد تختلف معالجة هذه العملية (تخصيص الموارد) من مصرف لآخر وفقا لعوامل مثل حجم المصرف وهيكله التنظيمي . ونمط الادارة، ودرجة ارتباط وانسجام أهداف واستراتيجيات المصرف . وتقود الأهداف الرئيسية والوظيفية للمصرف واستراتيجياته إلى أفكار ومناهج عمل بديلة لتمويل وللإفادة من الفرص المدركة . ويقود تحليل البدائل وتقييمها بمعايير موضوعية وشخصية معا الى قرار تخصيص الموارد . وعندما تتحدد مستويات أو أحجام التمويل، ويُعد الجدول الزمني، يكون المشروع قد أدخل ضمن عملية الموازنة أو التخطيط المالي قصير الأجل .

٣/٣ إختيار التجهيزات كمدخل لعملية تخصيص الموارد:

ترتبط عملية تخصيص الموارد بتحديد هياكل بديلة للتجهيزات كأساس لتقييم بدائل الاستثمار المطروحة واختيار البديل المناسب وتحديد قدر التمويل اللازم للاستثمار . ويستهدف إختيار نوع محدد من الآلات أو الأجهزة أو الأدوات، تهيئة قدر محدد من ناتج معين، بجودة مناسبة، وبأقل تكلفة ممكنة . ومن المنطقي أن يكون قرار إختيار التجهيزات سابقا للقرار الخاص بتصميم المبنى وتخطيط أو ترتيب مواضع الأداء به . لأن التجهيزات الآلية التي ستستخدم لها أبعاد (طول × عرض × ارتفاع) ولها وزن . وقد يسبب بعضها - خلال التشغيل - تذبذبات أو ضوضاء . وقد يحتاج بعضها إلى تجهيزات لتكييف الهواء . ومن ثم تؤثر خصائص التجهيزات الآلية على تصميم المبنى، بل يجب أن تنسجم مع مخططة الداخلي^(٢٧) . ولكنها لا تؤثر في اختيار موقع المبنى، إلا إذا تواجد المبنى المناسب أو المثالي في موقع محدد بعينه .

٤/٣ إعتبرات أساسية في إختيار التجهيزات:

وعند إختيار نوع محدد أو أنواع محددة من التجهيزات الآلية أو الرأسمالية يتعين أخذ عدة عوامل في الإعتبار أهمها:

(27) Martin K. Starr, Managing Production and Operations, Prenticehall Inc., New York, 1989, pp. 465-466.

١/٤/٣ مدى كفاية الاعتمادات المالية لتغطية تكلفة شراء وتشغيل أنماط التجهيزات البديلة، موضع الدراسة.

٢/٤/٣ طبيعة العملية أو العمليات المطلوب أداؤها ومن ثم مدى وفاء الآلة بأداء هذه العملية أو العمليات.

٣/٤/٣ التطورات التكنولوجية في مجال الصناعة المصرفية، ودرجة تأثيرها على تقدم الآلة أو الجهاز موضع الدراسة، وكفاءة تشغيله.

٤/٤/٣ سياسة المصرف بالنسبة للإحلال والتجديد، من حيث نسب ومخصصات الإحلال والتجديد، وطريقة حساب أقساط الإهلاك.

٥/٤/٣ مستوى مهارة العمالة المصرفية ومدى تأهيلها للتفاعل السليم مع هذه التجهيزات خلال تشغيلها.

٦/٤/٣ مستوى الوعي المصرفي لدى العملاء الذين يستخدمون تجهيزات آلية مصرفية مثل الصراف الآلي، والحاسب الآلي الشخصي، والخدمة التليفونية المنزلية Tele Banking، وأثر ذلك على فاعلية استخدام مثل هذه التجهيزات.

٧/٤/٣ مستوى الجودة المخطط لكل خدمة مصرفية، ومن ثم مدى إسهام كل نوع من التجهيزات في بلوغ هذا المستوى. وهذا يساعد على تقدير عناصر تكلفة إنخفاض الجودة والتخطيط للتحكم بها.

٨/٤/٣ خصائص المبني، وفلسفة تخطيطه الداخلي وترتيب مواضع الأداء به بحيث تنسجم أبعاد وخصائص التجهيزات الآلية مع خصائص المبني ومخططه الداخلي.

٩/٤/٣ تفضيل التجهيزات الآلية الأقل استهلاكاً للطاقة، إن لم يقلل ذلك من فاعلية أدائها مقارنة بتجهيزات بديلة مناسبة. ويجب أن يأخذ هذا الإعتبار نفس درجة أهمية السعر المناسب إن لم يفقه فعلاً. فقد يكون إنخفاض معامل إستهلاك الطاقة أكثر وفراً في الأجل الطويل.

١٠/٤/٣ مراعاة تناسب الطاقة الانتاجية لعنصر أو عناصر التجهيزات الآلية مع الطاقة الانتاجية المخططة أو حجم عمليات الفرع، دون أن تفوقها بكثير (أخذاً بالاعتبار معامل الزيادة المتوقع في حجم العمليات) ولا أن تقل عنها.

١١/٤/٣ مراعاة الحصول على القدر الكافي من تشكيلة خدمات الموردين، قبل الشراء، مثل تقديم المشورة الفنية بشأن أنسب طراز أو طرز للتجهيزات، وبعد الشراء، مثل التقسيط، والضمان، والنقل، والتركيب، والاختبار، والاصلاح، والصيانة وتوفير

قطع الغيار، وإرشادات أو نظام التشغيل وأحيانا التدريب على التشغيل.

٥ / ٣ التوقيت المناسب للتعاقد على التجهيزات:

من ناحية أخرى يجب مراعاة التسلسل المنطقي في تجهيز المشروع بالآلات والمستلزمات الأخرى، فمن شأن التبكير من شرائها قبل وقت طويل من بدء إستغلالها، أن تكون أكثر عرضة للتقادم. أي أنه عندما يحين وقت بدء التشغيل قد تظهر تجهيزات أخرى أحدث تكنولوجيا وأعلى إنتاجية. لذلك يحسن العناية بمرحلة دراسة أسواق التوريد وظروف وسلوكيات الموردين، ثم طرح المناقصات والمفاضلة بين العروض، بحيث يبدأ التعاقد مباشرة قبل الفترة اللازمة للشحن والاستلام والتركيب والاختبار، حيث يكون وقت بدء التشغيل ناليا لذلك مباشرة. وهكذا تقل احتمالات التقادم، وتقل فترة التخزين أو تضغط لأقصى حد، ولا تمثل التجهيزات رأسمالا معطلا خلال فترة تخزينها. والأهم من ذلك ألا تضيق فترة الضمان - التي تبدأ من تاريخ الشراء - لاتضيق خلال فترة تخزين الآلات، ويمكن الاستفادة بهذه الفترة كاملة أو بأقصى ما يمكن.

٦ / ٣ امكانية الحصول على صفقة مناسبة:

قد يمارس مورد أو موردين تمييزا سعريا، بمعنى بيع نفس السلعة لكن بأسعار مختلفة لكل مشتر. وقد يحدث أن يتعرض المشتري لغش تجاري بصورة أو بأخرى، مثل تقديم جهاز، آلة أو أداة بمواصفات غير المحددة بالعقد. وترجع أهم اسباب ذلك الى: ١/٦/٣ نقص خبرة المشتري بشأن السلعة/السلع المشتراة، أو بإبرام العقود التجارية مع الموردين، أو توسط وسطاء أو مكاتب استشارية أو وكلاء غير موثوق بهم وغير معتمدين في التعاقد مع الموردين في بلد التصدير (بلد المورد).

٢/٦/٣ نقص معلومات المشتري عن سوق السلعة أو الخدمة المشتراة، أو عن مورديها وقدراتهم الفنية وسلوكياتهم التوريدية.

٣/٦/٣ ضعف القدرة التفاوضية للمشتري مع المورد. إما بسبب أحد البندين السابقين أو كلاهما.

ويؤدي ذلك لإرتفاع مؤثر في سعر التجهيزات المشتراة يؤثر سلبا على كفاءة الاستثمار. كما أنه - في حالة حدوث غش تجاري من جانب المورد - يؤثر ذلك سلبا

على كفاءة التشغيل حيث يزيد من مخصصات الصيانة والإحلال والتجديد، كما يؤثر سلبا على فاعلية وكفاءة عمليات إنتاج/تقديم الخدمات من حيث الإخلال بالجودة و/أو التكلفة و/أو زمن التشغيل.

لذلك يتعين أن يخطط لعمليات الشراء بعناية، مع الإستعانة بقوائم محدثة بأسماء الموردين المناسبين الذين تثبت خبرة المصرف أو شهادة غرف التجارة والصناعة سلامة سلوكياتهم التوريدية(*) هذا مع تكوين بنك معلومات عن أسواق التوريد، والتطورات التكنولوجية في التجهيزات المصرفية. وأحيانا يجب عدم اهمال الاستعانة باخصائيين في التفاوض وإبرام الصفقات إن لم تتوافر هذه الكفاءات ضمن الادارة المختصة بالبنك، و/أو تطلب حجم الصفقة ذلك.

٤ - فاعلية تصميم مبنى الفرع وتخطيطه الداخلي:

يمثل تصميم مبنى الفرع أحد عناصر دراسة الجدوى الفنية للاستثمار في هذا المجال. لكن تصميم المبنى له دور مؤثر في إسهام عمليات الفرع في ربحية البنك. لذلك يرى الكاتب مناقشته في هذا البند المستقل. إن إنشاء مباني الفروع يعد أكثر صور الإستثمار في الأصول الثابتة المصرفية شيوعا، اذا قورن بالاستثمار في مبنى المركز الرئيسي للبنك أو مكتب أو مكاتب تمثيل له. وتؤثر الاعتبارات أو الخصائص المادية لمكان تقديم الخدمة على درجة اشباع رغبات العميل، ورضائه عن الخدمة المقدمة، (٢٨) اذ تسهم في تكوين صورة الفرع والبنك في ذهن العميل.

في البداية، يجب التفرقة بين إستثمار مبنى الفرع، وبين أن يكون المبنى مملوكا

(*) وان كان ذلك يتطلب وجود بنك معلومات تجاري في شكل جهاز حكومي متخصص، بحيث يمكن الرجوع اليه في طلب بيانات عن الموردين والمكاتب الاستشارية والوسطاء المحليين والأجانب، مثل السلوك التوريدي، وسابق الخبرة، والجهات أو المكاتب أو الشركات التي اوتكتبت مخالقات مع عملائها في الدولة أو في الخارج. لأنه لايتيسر في كل الحالات الاعتماد على خدمات مكاتب التفتيش الدولية للتأكد من سلامة مواصفات التجهيزات قبل شحنها من بلد المورد فضلا عن تعذر امكانية الرجوع على مكتب التفتيش في حالة إكتشاف غش تجاري.

(٢٨) راجع في أهمية الاعتبارات المادية في مكان تقديم الخدمة:

- Peter Magrath, "When Marketing Services, 4 Ps Are Not Enough," Business Horizons, Vol. 29, No. 3, May-June 1986, p. 48.

للبنك . صحيح أن الاستثمار في مبنى مملوك للبنك يعد أكثر تكلفة . وقد تكون تكلفة إيجار المبنى أعلى من تكلفة إمتلاكه في الأجل الطويل ، حيث يمكن أن تمثل تكلفة ايجار المبنى في سنة واحدة حوالي ١٠/١ من تكلفة الاستثمار الاجمالية في مبنى مملوك (بما في ذلك قيمة الأرض) . الا أن بديل الاستئجار قد يعيبه عدم إستيفاء المبنى المستأجر للمواصفات أو الخصائص التشغيلية اللازمة لفرع بنك ، لأنه لا يكون قد صمم أساسا لهذا الغرض .

ويفترض - إبتداء - أن يعهد البنك الى مهندس أو مكتب هندسي باعداد تصميم تفصيلي للمبنى وفقا لخصائص يحددها البنك ، على ضوء اعتبارات مثل هيكل الخدمات التي ستقدم وخصائصها وأحجام التعامل بها وخصائص نظم التشغيل الآلية .

١/٤ اعتبارات مؤثرة في تصميم الرسوم التخطيطية للفرع :

تتمثل أهم هذه الاعتبارات فيما يلي :
١/١/٤ الخصائص الهندسية الانشائية والمعمارية المرغوبة . ويتضمن ذلك ما يتجه اليه البنك أحيانا من اكساب التصميم المعماري سمات من خصائص البيئة المحلية التي يعمل بها الفرع .

٢/١/٤ المساحة الكلية ، والصافية للمبنى ، والتي تسهم في تحديدها - لحد كبير - التنبؤات الخاصة بحجم الطلب على خدمات الفرع وأعباء العمل به ، والتوقعات الخاصة بمعدل نمو عملياته .

٣/١/٤ مدى الحاجة لجعل المبنى من طابق واحد أو طابقين أو أكثر . حيث يتميز المبنى ذو الطابق الواحد بعدم اضاعة مساحة مؤثرة . فهو لا يحتاج الى أدراج أو مصاعد أو آبار للمصاعد ، ولا لعدد كبير من الأعمدة . ويفيد قلة عدد الأعمدة في عدم حجب الاضاءة وفي إمكانية الاعتماد على الاضاءة الطبيعية دون تكلفة خلال ساعات النهار ، بجعل جزء من السقف من زجاج خاص كما يمكن الإعتداد - جزئيا - على التهوية من خلال السقف ،^(٢٩) وخفض تكلفة نظام التهوية والمساحة اللازمة لأنابيب التهوية والتكييف الطويلة . هذا فضلا عن إمكانية اشراف مدير الفرع على عملياته بشكل

(29) Thomas E. Hendrick and Francline G. Moore, Production/Operations Management, West Pub., Co. St. Paul, 1985, pp. 493-494.

الطلب على خدمات الفرع، كأساس لتحديد عدد الشبابيك. ولما كانت عمليات البنوك - شأنها شأن عمليات نظم خدمية متعددة - تتسم بتقلب حجم الطلب على مدى الشهر/الأسبوع/اليوم، فإن الفرع سيشهد فترات ذروة وفترات هبوط في حجم العملاء أو الطلب.

لذلك فمن المعتاد أن يقف العملاء في صفوف إنتظار عند طلب بعض الخدمات. وذلك إما لأن الإدارة لم تهيء عددا كافيا من شبابيك أو مواضع أداء الخدمة، أو لأنها لم تهيء عددا كافيا من العاملين بها. صحيح أنه يمكن تعيين عدداً أكبر من الموظفين وتهيئة عدداً وافرأ من شبابيك أو مواضع الخدمة. لكن ذلك سيرتب تكلفة أعلى. إن عددا أقل من الشبابيك سيكلف أقل. لكن سيتعين أن ينتظر العملاء في صفوف. فإن طالت فترة الانتظار كثيرا، فقد تقل جاذبية الفرع مما يؤدي لخسارة عملاء محتملين. فسواء كان عدد الشبابيك أكثر أو أقل من اللازم، سيتحمل البنك تكلفة مؤثرة غير مبررة.

قد يكون هناك حلا وسطا، يتمثل في تهيئة عدد من شبابيك أو مواضع الخدمة يزيد قليلا عن متوسط حجم الطلب، مع تعيين بعض الموظفين لتشغيل بعضها حسبما إستلزم حجم الطلب. وعندما يستلزم الأمر تشغيل عدداً أقل من الشبابيك، يمكن إستخدام باقي الموظفين في مهام أخرى بالفرع. أما عندما يزيد حجم الطلب فيمكن تشغيل كافة الشبابيك، وحتى الإستعانة بموظفين من مكاتب خلفية. لذلك تظهر الحاجة لتحديد الحجم الأمثل من الشبابيك أو مواضع الخدمة، والموظفين.

ويمكن في هذا الصدد استخدام نظرية صفوف الإنتظار التي ظهرت وتطورت لمساعدة الادارة في مثل هذه المواقف، حيث يتعين أن تحدد مثلا: (أ) كم موضعا لأداء الخدمة يجب تهيئها وتزويدها بموظفين (أو موظفات) خلال كل فترة زمنية على مدى اليوم؟، و(ب) ما هو متوسط فترة الانتظار التي يمكن أن تكون مقبولة من العميل في حالة تشغيل بعض هذه الشبابيك أو مواضع الخدمة خلال كل فترة زمنية على مدى اليوم، و(ج) كم متوسط عدد العملاء الذين سيكونون في صفوف الانتظار، إن شغلنا عدداً معيناً فقط من هذه المواضع خلال كل فترة على مدى اليوم؟، و(د) ما هي المساحة القصوى التي سنحتاجها لصفوف الإنتظار ان شغلنا عدداً معيناً من هذه المواضع لأداء

الخدمة؟ (٣٠). تحتاج كل هذه التساؤلات لدراسة فريق مصرفي/تسويقي مؤهل والا واجهت البنك مصاعب وتكلفة مؤثرة إما بسبب عدم كفاية عدد الشبائيك ومساحة قاعة التعامل، وانخفاض قوة جذب الفرع وحجم عملياته، أو بسبب زيادة عدد الشبائيك ومساحة القاعة بأكثر مما يجب (٣١).

٥/٤ مراعاة خصيصة التفاعل بين العميل ونظام الفرع:

تميز عمليات الخدمة المصرفية - شأنها شأن نظم خدمة كثيرة - بخصيصة أو خاصية تفاعل العميل مع موظفي البنك. ومن ثم يتميز التخطيط المكاني لمواقع الأداء بالفرع بأن المساحة تجمع بين العملاء، ومواقع الأداء، والعاملين. لذلك يتعين أن يركز المصمم على تسهيل كل من استقبال العملاء، واستيعابهم، وأداء الخدمة بنفس درجة الأهمية. ويتطلب ذلك مراعاة عدة اعتبارات أهمها:

١/٥/٤ تهيئة مدخل سهل الى المبنى من الطريق العام. مع مساحة كافية لانتظار السيارات.

٢/٥/٤ تخصيص مساحة مناسبة للتشجير في الحيز المحيط بالمبنى أو جزء منه.
٣/٥/٤ وضع اشارات أو أسهم تبين الاتجاهات المؤدية الى المبنى، وكذا الى الأقسام أو مواقع الأداء التي يتضمنها.

٤/٥/٤ قد تستخدم أبواب تلقائية أو ذاتية الحركة، تحتاج لأجهزة خاصة، أو

(30) Norman Gaither, Production/Operations Management, Third ed., The Dryden Press, Chicago, 1987, pp. 354-355.

(*) تجدر الإشارة في هذا الصدد الى دراسة Foote, 1976 (6) عن حالة صفوف لانتظار سيارات في بنك يخدم عملاء وهم في سياراتهم عبر أنبوب يعمل بالهواء المضغوط لتسليم وتسلم النقدية أو المستندات. واستخدام أسلوب (X²) لإختيار صحة التوزيع الأسى المقترض لوصول السيارات. واستهدفت الدراسة تصميم أنسب تخطيط لمساحة الخدمة وتحديد أنسب عدد من مواقع الأداء والموظفين بما يحفض الزمن الشامل للخدمة (زمن الانتظار + الخدمة) في ضوء معدل متوقع لوصول سيارات العملاء. وتعد هذه الدراسة تطبيقاً لنظرية صفوف الانتظار في صنع القرارات الخاصة بتخطيط كل من مواقع الأداء والطاقة الانتاجية في مجال الخدمات المصرفية. (٣١)

(31) Hamdy Taha, Op. Cit., pp. 31-37.

تستخدم أدرج كهربائية - إن زاد المبنى عن طابق واحد - لتوفير جهد العملاء في الحركة.

٥/٥/٤ ضمان أمن شبائك التعامل، حيث يتطلب الأمر تحديد موقع أو مواقع لهذه الشبائك بحيث (أ) لا تكون ملاصقة تماما لمدخل الفرع أو للحائط الزجاجي المطل على الطريق، (ب) لا يكون المدخل المؤدي لكل شبك من قاعة العملاء بل من مواضع الأداء الخلفية (خلف الشبائك) بداخل الفرع، (ج) تحديد قطر وأبعاد محددة للفتحة أو الحيز المفتوح في الزجاج الفاصل بين العميل والموظف، أو مساحة مناسبة بينها في حالة عدم وجود فاصل زجاجي بحيث لا يطول العميل أدوات أو نواذج أو نقدية خاصة بالموظف.

٦/٥/٤ ضمان أمن غرفة أو غرف الخزائن، والودائع (مثل المشغولات الذهبية، والأحجار الكريمة والمستندات المودعة من قبل العملاء)، حيث يتطلب الأمر تصميم غرفة أو غرف محصنة بالطابق الأسفل أو مستوى ما تحت الأرض إن سمحت المساحة أو تصميم المبنى بذلك، أو تصميم خزانة محصنة ثقيلة الوزن داخل قميص خرساني من الجانين والخلف على خرسانة مثبتة بالأرض. (٣٢)

٧/٥/٤ ضمان سرية وخصوصية التعامل النقدي بالشبائك، يتطلب ذلك جعل الشبائك غير ملاصقة لمدخل الفرع أو للحائط الزجاجي المطل على الطريق فيرى الداخل الى الفرع أو المار بالطريق تعاملات العميل أو بياناته الخاصة بالتعامل. كما يتطلب الأمر وضع شاشة الحاسب بزواوية تجعلها غير مواجهة أو مرئية للعملاء. والهدف عدم تمكين الواقف بالصف من رؤية بيانات عميل آخر على الشاشة، أو على طباعة جهاز الحاسب.

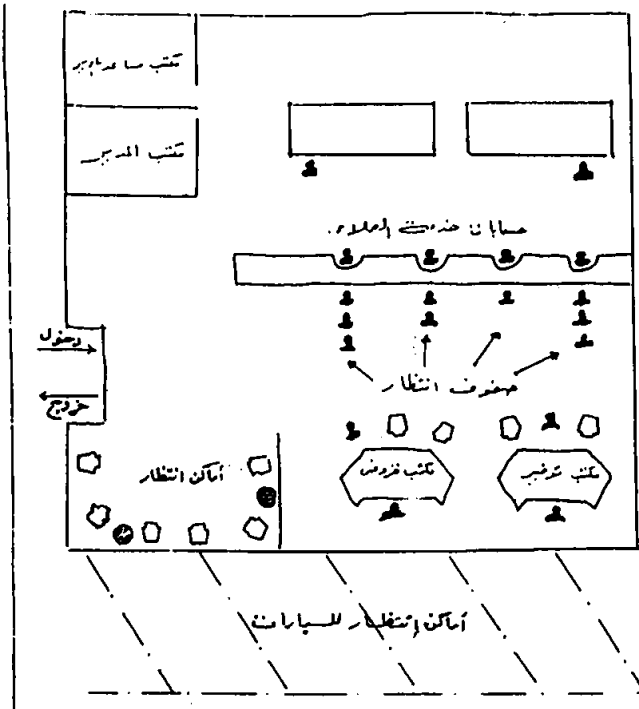
٨/٥/٤ تخصيص مساحة كافية لقاعة التعامل بحيث تكفي لاستيعاب ما يقارب أقصى عدد للعملاء في فترات الذروة. وتوزع هذه المساحة بين أماكن استقبال، وانتظار للعملاء سواء في صفوف أو جالسين على مقاعد، أمام مواضع الخدمة (شبائك أو مكاتب).

٩/٥/٤ تخصيص موقع مناسب وحاكم لمدير الفرع يمكنه من ملاحظة وتقييم فاعلية

(٣٢) د. أحمد سيد مصطفى، «استكشاف الفروق والنشاهات بين النظامين الانتاجيين الصناعي والخدمي - دراسة تطبيقية على صناعة الملابس الجاهزة والخدمات المصرفية»، «المجلة العلمية للاقتصاد والادارة - كلية التجارة، جامعة عين شمس، العدد ٢، ١٩٨٩ تحت النشر، ص ٣٤.

العمليات وانسيابها، وحركة العملاء في تفاعلهم مع العاملين.
 ١٠/٥/٤ تخصيص أحيزة خاصة للخدمات التي تستغرق وقتا أطول من غيرها. مثل
 خدمات طلب قروض أو بطاقات ائتمانية أو شيكات سياحية أو تأمين. فهذه تستغرق
 وقتا أطول من خدمات مثل تغيير عملة أو تحصيل شيكات أو استعلامات. والهدف
 هنا هو توفير ما يحتاجه أداء هذه الخدمات من هدوء واشعار للعميل بأهميته وخصوصيته.
 ١١/٥/٤ تخصيص مساحة جانبية أو خلفية توزع على أنشطة خدمية مساعدة لنشاط
 الفرع، مثل غرفة السكرتارية والتلكس، وغرفة المراقبة الأمنية حيث تراقب حركة الناس
 وأمن المبنى سواء في قاعة التعامل، وحول وداخل غرف الخزائن والودائع، وعلى الأدراج
 وفي المداخل والمخارج الى ومن الفرع. وبحسن أن تكون هذه الغرفة بالطابق الأرضي
 إن كان المبنى متعدد الطوابق.

ويوضح النموذج التالي مخططا مبسطا لفرع بنك:



نموذج (٢) مخطط داخلي مبسط لفرع بنك

حيث يشرف المدير من موقع مكتبه على أكبر حيز ممكن من مساحة التعامل (شبابيك التعامل وصفوف انتظار العملاء وأماكن الانتظار وحتى أبواب الفرع). كما خصصت مكاتب لخدمات تستغرق وقتاً أطول من غيرها مثل إستيفاء نماذج لفتح حساب توفير، أو لطلب قرض. وهيأت أيضاً ساحة لانتظار السيارات أمام مبنى الفرع.

وفي تصميم مخطط لمواقع الأداء بفرع البنك يتعين إستخدام تحليل تتابع العمليات، وعبء المسافة بين مواقع الأداء المتكاملة أو التي تجمعها علاقة اعتماد متبادل. يتطلب ذلك ترتيب الأهمية النسبية لكل موضع عمل، (مثل شبك أو مكتب استعلامات أو طلب قروض أو شيكات سياحية أو قسم مراجعة) من حيث مدى وجوب قرب موضع من موضع آخر. والهدف هو تقصير مسافات انتقال العاملين والعملاء بما يوفر اقتصادية الزمن والحركة. ويتعين تدرج أهمية تجاور أو قرب أو تقابل موضع عمل وآخر على مدى للأهمية أو لنقاط الأهمية يبدأ أولها من «ضروري للغاية» وينتهي بـ «غير لازم».

ويراعى في تصميم خريطة مواقع العمل عدة اعتبارات، مثل نمط شخصية وسلوك العميل الذي يتعامل مع مركز العمل، ومدى ما يتيح موقع موضع أو مركز العمل من سهولة الاشراف عليه، ومدى عمومية أداء التجهيزات، وهكذا. ويلى ذلك اعداد مخطط بياني أولى يوضح ترتيب أو انسياب العمليات المشتركة بين مواقع الأداء، بحيث يصلها بخطوط رمزية ملونة توضح أهمية قرب موضع أداء من الآخر. ويجرى تطوير هذا المخطط الأولى حتى تصبح الأقسام التي تتطلب معدل قرب عال متجاورة أو متقابلة كلما أمكن. هذا مع مراعاة توفير فراغات ومساحات للممرات وتستخدم في هذا الصدد بعض برامج الحاسب الآلي مثل (ALDEP)، (CORELA)، (CRAFT) (*) حيث يزود الحاسب بمعلومات عن عمليات مواقع الأداء أو الأقسام وتواليها أو تكاملها. ويقدم الحاسب تصورات أو مخططات عامة بديلة، ويتم تقييمها لإختيار أنسبها. (٣٣).

Automated layout design programs = (ALDEP)
Computerized relationship layout planning = (CORELA),
Computerized relative allocation of facilities = (CRAFT)

(٣٣) لمزيد من التفصيل عن استخدامات الحاسب الآلي في هذا الصدد، راجع:

a - Thomas E. Hendrick and Francline G. Moore, Op. Cit., pp. 503-503.

b - Norman Gaither, Op. Cit., pp. 345-347.

الخلاصة

أوضح العرض السابق طبيعة المشكلات والتحديات التي تواجه البنوك في الامارات العربية المتحدة والخليج العربي بشكل عام لاسيما تلك المتمثلة في حدة المنافسة في سوق ضيقة نسبيًا، وفي أثر المتغيرات السياسية والاقتصادية، والقيود المؤثرة على حجم عملياتها في الخارج لاسيما في السوق الأوروبية، حيث ستعمل البنوك غير الأوروبية بشكل عام تحت رقابة المصارف المركزية الأوروبية. كما ستدخل بنوك أوروبا الشرقية الى السوق الأوروبية بعد إنفتاحها على الغرب.

وناقشت الدراسة مفهوم استراتيجيات النمو في الصناعة المصرفية، وامكانية استخدام بعض صورها لاسيما تلك الخاصة بتوسيع الحصة السوقية. وأن استراتيجية التوسع في شبكة الفروع يمكن أن تخدم أو تفيد في هذا الصدد. ومن ثم فقد عرضت الدراسة لمقومات فاعلية إستثمار البنك في الفروع لاسيما من حيث فاعلية كل من التنبؤ بالطلب والمتغيرات البيئية، واختيار موقع الفرع أو الفروع، وتجهيز الفرع، وتصميم مبنى الفرع وتخطيطه الداخلي.

إن معظم أسباب انخفاض ربحية البنوك بشكل عام يمكن أن تتمثل في مسببات رئيسية، كما أن عملية اختيار الموقع يمكن أن تكون مسئولة عن بعض هذه المسببات.

وتتمثل أهم أسباب فشل البنوك في العناصر الرئيسية التالية:

- ١- زيادة نسبة الديون الصعبة، وزيادة احتياطياتها.
- ٢- تناقص حجم الايداعات بسبب حدة المنافسة.
- ٣- تناقص فرص الإقراض بسبب حدة المنافسة و/أو الانكماش التجاري أو تقلص واردات كانت تمولها البنوك.

٤- انخفاض كفاءة الإقراض بسبب سوء توزيع القروض جغرافيا وقطاعيا (بمجالات النشاط الإقتصادي) وزمنيا، أو سوء تقدير المركز المالي للعميل، أو عدم كتابة الضمانات، أو انخفاض غير مبرر في سعر الفائدة على الاقراض، أو زيادة درجة المخاطر الاقتصادية والسياسية أو بسبب تركيز القروض في منطقة أو سوق معينة بما يتنافى ومبدأ

توزيع المخاطر، أو بسبب تدني قدرة المقرضين على السداد بتأثير متغيرات بيئية محلية .
٥- تزايد درجة التدخل الحكومي من خلال سياسات نقدية ومالية، وعدم ثبات أو وضوح التشريعات في بعض الدول التي تمثل أسواقا مصرفية .
٦- إرتفاع غير مبرر في تكاليف التشغيل .

ولعله - من خلال العرض السابق - يتضح أن قرار إختيار الموقع يمكن أن يكون مستولا عن العناصر السابقة من رقم (١) وحتى رقم (٥) .

كما أن تناقص حجم الإيداعات بسبب حدة المنافسة (العنصر رقم ٢) يمكن أن يعزى في بعض جوانبه - إضافة لعدم مناسبة الموقع - إلى قصور فاعلية التنبؤ بحجم الطلب وتوزيعه جغرافيا وإلى قصور تجهيز الفرع بما يؤثر سلبا على زمن تقديم الخدمة، أو قصور تخطيطه الداخلي مما يزيد من قدر وزمن الاجراءات بين مواضع أداء أو اقسام متكاملة، ويؤثر سلبا على البيئة المادية التي يتواجد بها العملاء خلال طلبهم للخدمة .
إن تحرى مقومات الفاعلية في قرارات الإستثمار في فروع البنك، كما عرضت الدراسة يعد لازمة أساسية لنجاح أي استراتيجية تتبناها البنوك الإماراتية والخليجية ضمن إستراتيجيات النمو، وكذا لتعزيز فاعلية وكفاءة عمليات هذه البنوك إزاء حدة المنافسة التي تميز السوق المصرفية بشكل عام .

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية:

كتب:

- ١- د. أحمد سيد مصطفى، الادارة في البيئه المصرية، مكتبة الانجلو المصرية، القاهرة، ١٩٨٥ دوريات علمية:
- ٢- د. أحمد سيد مصطفى، «هيكل الموارد والاستخدامات في المصارف الاسلامية - رؤية تكاملية»، آفاق اقتصادية، العدد ٣٢، اكتوبر ١٩٨٧.
- ٢- د. أحمد سيد مصطفى، «مداخل صناعية لرفع كفاءة عمليات المصارف»، آفاق اقتصادية، العدد ٤٥، يناير ١٩٩١.
- ٤- د. أحمد سيد مصطفى، «نحو ادارة علمية للجمعيات التعاونية بدولة الامارات العربية المتحدة»، آفاق اقتصادية، العدد ٢٩، يناير ١٩٨٧.
- ٥- د. حسن ابوركبة، د. فاضل عباس، ود. أحمد سيد مصطفى، «المزيج التسويقي لخدمات البنوك التجارية بالمملكة العربية السعودية»، مركز البحوث والتنمية - جامعة الملك عبدالعزيز بجدة، ١٤٠٣-١٩٨٣.

دوريات غير علمية:

- ١- صحيفة مصرف الامارات الصناعي، العدد ٦، يونيو ١٩٩٠.
- ٢- صحيفة مصرف الامارات الصناعي، العدد ١، يناير ١٩٩١.
- ٣- «ندوة ازمة الخليج وتأثيرها على اقتصاد الامارات»، «أبوظبي»، غرفة تجارة وصناعة ابوظبي المجلد ١٥، العدد ١٩٨، ديسمبر ١٩٩٠.

المراجع الاجنبية:

Books:

1. Berkowitz, Eric, N., et. al., Marketing, Second ed.; Irwin, Homewood, Illinois, 1989.
2. Berry, Lenoard L. and Capaldini, L., A., Market for the Bank Executive, Petrocelli Books, New York 1974.

3. Boseman, Glenn and Phatack, Arvind, Strategic Management Text And Cases, Second ed.; John Wiley and Sons, New York, 1989.
4. Chase, Richard, B., and Aquilano, Nicholas, J. Production And Operations Management, Fifth ed.; Richard D. Irwin, Homewood, Illinois, 1989.
5. Dittrich, John, E., The General Manager and Strategic Formulation: Objectives, Missions, Strategies, Policies, John Wiley and Sons, New York, 1988.
6. Fogarty, Donald, W. et. al., Production and Operations Management, South Western Pub., Co., Cincinnati, 1989.
7. Hendrick, Thomas, E., and Moore, Francline, G., Production/Operations Management, West Pub., Co., St. Paul, 1985.
8. Gaither, Norman, Production/Operations Management, Third ed.; The Dryden Press, Chicago, 1987.
9. Schonberger, Richard, J., Operations Managements: Productivity And Quality, Second ed.; Business Pub., Inc., Plano, Texas, 1985.
10. Starr, Martin, K., Managing Production And Operations, Prentice-Hall Inc., New York, 1989.
11. Thompson, Arthur, A., and Strickland, A., Strategic Management: Concepts And Cases, Fourth ed.; Business Pub., Inc., Plano, Texas, 1987.

Periodicals:

1. Cohen, Barbra, G., "A New Approach to Strategic Forecasting"; The Journal of Business Strategy, Vol. 9, No. 5, September - October, 1988.
2. Karlsson, Gail, V., "Understanding Environmental site Assessment," The Banking Magazine, Vol. 173, No. 6, November-December, 1990
3. Lereach, David, A., "Are your Merger Ready?," Banking Journal, Vol. LXXX II., No. 10, October 1990.
4. Magrath, Peter, "When Marketing Services, 4 Ps Are Not Enough," Business Horizons, Vol. 29, No. 3, May-June, 1986.
5. Middaugh, J., Kendall II and Cowen, Scott, S., "Five Flaws in Evaluating Capital Expenditures," Business Horizons, Vol. 30, No. 2, March-April, 1987.
6. Taha, Hamdy, "Queueing Theory in Practice," Interfaces, Vol. II, No. 1, February 1981.
7. Young, Harrison, "Bank Regulation Ain't Broke," Harvard Business Review, Vol. 64, No. 5, September-October, 1986.

الدكتور/ لطفى محمد موسى البطينى

**دراسة مقارنة ونظرة تحليلية شاملة
للنشاط الزراعي النباتي لدائرة الزراعة
والإنتاج الحيواني بالعين**

مقدمة

تهدف التنمية الاقتصادية بصفة عامة إلى تشغيل واستغلال الموارد المتاحة إلى أقصى درجة ممكنة بأقل تكاليف ممكنة لرفع معدلات الدخل القومي بصورة أكبر من معدلات زيادة السكان أو بمعنى آخر زيادة متوسط نصيب الفرد من اجمالي الدخل القومي وتأثير التنمية الاقتصادية بجميع فروع النشاط الاقتصادي بالدولة ومنها النشاط الاقتصادي الزراعي والذي يعتبر إحدى الركائز الأساسية لأية دولة من حيث أن هذا القطاع هو الذي يوفر الأمن الغذائي الاستراتيجي لجمهور المقيمين على أرضها، لذا تتطلب التنمية الاقتصادية الزراعية سواء كانت أفقية عن طريق زيادة الرقعة المنزرعة أو رأسية عن طريق رفع كفاءة الوحدة الانتاجية ضرورة وضع الخطط السليمة والدقيقة للنهوض بهذا القطاع حتى ينعكس ذلك على تنظيم الدخل الزراعي وما له من انعكاسات على اجمالي الدخل القومي بالدولة وهذا الأمر لا يتحقق إلا من خلال تقييم الأوضاع الزراعية من وقت لآخر حتى يتم تصحيح مسارات الخطة لتكون أكثر طموحاً وتحقق الفائدة المرجوة من ورائها وسنحاول من خلال استعراضنا للبيانات الدقيقة والشاملة للقطاع الزراعي بالدولة بصفة عامة وفي مدينة العين بصفة خاصة لاطهار مدى اسهاماتها في هذا المجال الاقتصادي لتكون النتائج المستخلصة ذات نفع وفائدة لراسمي السياسات الزراعية وواضعي خطط التنمية عند تصميم خططهم.

ولا يفوتنا أن نتوجه بالشكر العميق إلى الأخوة بقسم الاحصاء الزراعي بوزارة الزراعة والثروة السمكية على جهود الأخوة الجبارة والمستمرة والتعاون الصادق في اتمام الانجازات المستمرة في الدراسات المختلفة.

نشر في العدد الحادي والخمسين - السنة الثالثة عشرة - ابريل ١٩٩٢م

الغرض من الدراسة :

اظهار التوصيف الكامل للمجتمع الزراعي بالدولة ودور دائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين من حيث:

- أ - جملة عدد المزارع بالامارات الشمالية وغرب ابوظبي مقارنا بمدينة العين.
 - ب - مساحة المزارع.
 - ج - أنواع الزراعات القائمة وفقا لأهم الأنواع ومساحتها.
 - د - اجمالي الانتاج الزراعي وصافي القيمة المضافة للدخل القومي.
- وذلك بغرض توفير البيانات الدقيقة عن أوضاع القطاع الزراعي بالدولة واظهار دور هذا القطاع بصفة خاصة في منطقة العين ليتسنى لمصممي برامج وخطط التنمية الزراعية تطوير وتحسين الأوضاع الحالية خلال خططهم المستقبلية.

مصدر الدراسة :

- ١ - النشرة الاحصائية السنوية الصادرة عن مكتب التخطيط والاحصاء والمتابعة بوزارة الزراعة والثروة السمكية.
- ٢ - النشرة الاحصائية السنوية الصادرة عن دائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين.
- ٣ - بحث منشور عن واقع وآفاق التسويق الزراعي بدائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين صادر عن قسم الاحصاء.

الأهمية الزراعية لمنطقة العين :

تعود الأهمية لمنطقة العين من الجهة الزراعية الى أنها تضم بين ربوعها مساحات من الأراضي الصالحة للزراعة مع توفر مياه الري اللازمة لزراعتها على مدار المواسم الزراعية ليتحقق من وراء ذلك انتاجية عالية لتلك البقعة الخصبة من أرض الدولة لتكون بمثابة الواحة بين ربوعها فمن المعلوم ان اجمالي مساحة الأراضي الزراعية التي تشرف عليها دائرة الزراعة والانتاج الحيواني بمنطقة العين عام ١٩٨٩/٨٨ والتي تبلغ حوالي ١٢٤٠٣٧ دونم أو ما يقارب من ثلث مساحة الأراضي الصالحة للزراعة وحيث أن تلك المساحة قد انيطت باهتمام المسؤولين عن الزراعة فقد كان لا بد من ابراز

انتاجية تلك البقعة مقارنة بباقي المناطق الزراعية بالدولة حتى تتضح صورة المجهودات المبذولة والتي تمخض عنها هذا الكم الهائل من الانتاج خاصة في مجال الخضر الزراعية بكافة انواعها ولم يكن تعظيم هذا الانتاج بصورته الحالية من الحكمة ان يتحقق الا بفضل الميكنة الزراعية الكاملة المتبعة والبذور والتقوى المحسنة والمستخدمه واحكام نظم الري والتسميد والمقاومة وفقا للقواعد العلمية المتبعة في كافة الدول الزراعية المتقدمة والمبينة على أحدث الطرق التكنولوجية الحديثة وكفاءة العاملين والمزارعين بها ويبلغ متوسط مساحة الحيازة المنتجة على مستوى منطقة العين حوالي ٥٢ دونم كما أن متوسط انتاج الدونم الواحد من الخضر يبلغ حوالي ٣,٤ طن ومن المحاصيل الحقلية والأعلاف يصل الى حوالي ٣,٢ طن وقد كنا نريد حتى تكتمل الصورة أن نستعرض انتاجية منطقة العين في مجال الفاكهة وخاصة التمور الا ان عدم توفر بيانات عن انتاجية التمور بها كان له تأثير كبير على عدم إظهار هذه الانتاجية غير انه تجدر الاشارة الى ان عدد أشجار النخيل بمنطقة العين يفوق الأربعة ملايين نخلة.

وسيقترن مجال هذه الدراسة على استعراض المساحات الزراعية وانتاجيتها فقط دون ان نتعرض الى النواحي الأخرى من النشاطات سواء كانت في مجال التصنيع الزراعي أو في مجال الثروة الحيوانية حيث سنحاول إبراز ذلك في دراسة مستقلة.

وقد كان لتعظيم انتاج منطقة العين خاصة في مجال الخضر تأثير الأثر على الانتهاء من دراسة الجدوى الاقتصادية لإنشاء مصنع آخر لتصنيع الخضر حيث يجري حاليا اتخاذ اجراءات بإقامة وتشغيل هذا المصنع وحتى تتضح دلالات ذلك ستعرض فيما يلي لنتائج هذه الدراسة من واقع بيانات المساحات التي تشرف عليها دائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين فقط دون الاشارة الى المساحات الأخرى التابعة للدائرة الخاصة لصاحب السمو رئيس الدولة أو المساحات التابعة لدائرة الغابات بالعين حيث لا يتوفر لديها في الوقت الحالي بيانات تفصيلية عنها والتي من المؤكد انها لو أخذت في الاعتبار لكان لها وزنها وثقلها في إبراز الانتاج الزراعي الحقيقي لتلك البقعة من أراضي الدولة.

نتائج الدراسة:

عدد المزارع ومساحتها بالدولة:

سنحاول في هذا المجال استخدام النتائج الاحصائية وفقا للمصادر السابقة الاشارة اليها عن العام الزراعي ١٩٨٩/٨٨ باعتبار انها اقرب بيانات متكاملة ومتوفرة عن القطاع الزراعي بالدولة والتي يتضح من دراستها ان الحيازات الزراعية تعاني كثيرا من التشتت بزمام الدولة حيث نجد تفاوتا كبيرا في مساحتها الحيازة الزراعية يتراوح بين ١٩مترا مربعا في إمارة رأس الخيمة كحد أدنى الى أكثر من ٢٥٠٠ دونم في حدها الأعلى بإمارة رأس الخيمة أيضا بينما يختلف الوضع في مدينة العين فنجد ان الحد الأدنى لمساحة الحيازة الزراعية بها يبلغ حوالي ١٠ دونم ويصل الحد الأعلى لها الى ما يزيد عن ١٠٠ دونم وتوضح بيانات الجدول رقم(١) التوزيع التكراري المتجمع الصاعد لعدد الحيازات والمساحات الكلية ونسبها المثوية في الدولة وفقا لفئات المساحة عن العام الزراعي ١٩٨٩/٨٨ م.

« جدول رقم : (١) »

التوزيع الكلي للمجموع الواعد للحد الحيازات والمساحات الكلية ونسبها المئوية في الدولة وفقا للقطاعات المساحة عام ١٩٨٨/٨٨ م

فئات المساحة	منطقة المدن				الاقطاعات التماثلية والمنطقة التبريرية من اوطلي				جماعة الدواير			
	مساحة الحيازات	% المساحة	مساحة الحيازات	% المساحة	مساحة الحيازات	% المساحة	مساحة الحيازات	% المساحة	مساحة الحيازات	% المساحة	مساحة الحيازات	% المساحة
اقبل من ١٠ هـ	-	-	-	-	٥٤٨٧	٢٣,٦٥	١٢,٠٩٧	٤,٣	٨٧٣٥	٢٩,٣٥	١٢,٠٩٧	٣,٥
١٠ - اقل من ١٠٠ هـ	-	-	٢٣,٣٢٨	٤٣,٥٢	٨٤٥٠	١٦,٨٢	٣٣,٥٥٥	١٠,١	٥٥٣٣٨	٥٠,٢٥٣	٥٥٣٣٨	١٧,٨
١٠٠ - اقل من ٢٠٠ هـ	٧٩٧	٣,٤	١١٦٥٠	٢١,٤٥	٣٧٨٢٤	٧١,٤٥	٣٧٨٢٤	١١,٥١	٧٥٦٦٤	٧١,٤٥	١١,٥١	
٢٠٠ - اقل من ٣٠٠ هـ	١٥٥٦	٦,٠٧	١١٢٩١	٢١,٤٥	٣١٣١٢٤	٦٠,٥١	٣١٣١٢٤	١٠,١٤	١٠٥٥١	١٠,١٤	١٠,١٤	
٣٠٠ - اقل من ٥٥٠ هـ	٢١٦٤	١٠,٥٥	١٥٨٢٦	٣٠,٣٦	١٦٤٧٧	٣١,٤٧	١٦٤٧٧	٥,٤٦	١٧٨٧٨	١٧,٨٧	١٧,٨٧	
٥٥٠ هـ فأكثر	٢٣٨٨	١١,٠٥	١٢٠٣٢٧	٢٣,٠٣	١٦٣٠٠٠	٣٠,٤٦	١٦٣٠٠٠	٤,٤٦	١٨٦٩٩	١٨,٦٩	١٨,٦٩	
المجموع	٢٣٨٨	١١,٠٥	١٢٠٣٢٧	٢٣,٠٣	١٦٣٠٠٠	٣٠,٤٦	١٦٣٠٠٠	٤,٤٦	١٨٦٩٩	١٨,٦٩	١٨,٦٩	

المصدر : (وزارة الزراعة والغروة السمكية - مكتب التخطيط والاحصاء والتايمه - التبرير الاحصائي السنوي ١٩٩٠/٨٩)
 (دائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالمين - التبرير الاحصائي السنوي ١٩٩٠/٨٩)

ومن بيانات الجدول رقم (١) يمكن القول:

- ١ - تمثل توزيعات اعداد المزارع التي تقرر في الفئات الوسطى (من ١٠ دونم الى أقل من ٣٠ دونم) بمنطقة العين أكثر من نصف اجمالي عددها بالمدينة حيث تبلغ نسبة حوالي ٦٥,١٦٪ من جملة عدد المزارع الكلية بالعين.
- ٢ - بينما تمثل توزيعات اعداد المزارع التي تقع في الفئات العليا (٣٠ دونم فأكثر) بمنطقة العين نسبة حوالي ٣٤,٨٤٪ من جملة عدد المزارع الكلية بالعين.
- ٣ - لم تظهر بمنطقة العين أية مزارع يقل حجم مساحتها عن ١٠ دونم وهي فئات المساحة الدنيا الثلاث الأولى.
- ٤ - أما اعداد المزارع التي تقع في الفئات الثلاث الدنيا (أقل من دونم الى أقل من ١٠ دونم) بالامارات الشمالية والمنطقة الغربية من أبوظبي فتبلغ نسبتها حوالي ٥١,٨٣٪ من جملة عدد المزارع الكلية بها أي ما يزيد عن نصف اجمالي عددها بقليل.
- ٥ - بينما تمثل توزيعات اعداد المزارع التي تقف في الفئات الوسطى (من ١٠ دونم الى أقل من ٣٠ دونم) بالامارات الشمالية والمنطقة الغربية من أبوظبي نسبة تقدر بحوالي ٣٣,٧٠٪ من جملة عدد المزارع الكلية بها أي ما يزيد عن ثلث اجمالي عددها بقليل.
- ٦ - أما توزيعات اعداد المزارع الكبيرة التي تقع في الفئات العليا (٣٠ دونم فأكثر) بالامارات الشمالية والمنطقة الغربية من أبوظبي نسبة تقدر بحوالي ١٤,٤٧٪ فقط من جملة عدد المزارع الكلية بها.

وحتى تتضح صورة المقارنة لتلك النسب المتضاربة فانه يمكن القول:

- أ - لا توجد على الاطلاق حيازات أرض زراعية تقل مساحتها عن ١٠ دونم بمنطقة العين.
 - ب - تبلغ عدد حيازات الأرض الزراعية التي تقل مساحتها عن ١٠ دونم بالامارات الشمالية والمنطقة الغربية من أبوظبي أكثر بقليل من نصف اجمالي عدد المزارع الكلية بها بينما اجمالي عدد الحيازات الزراعية التي مساحتها ١٠ دونم فأكثر بها تقل عن نصف اجمالي عدد المزارع الكلية بها بقليل.
- ومن ذلك نستنتج ان حجم وحدة الانتاج بمزارع منطقة العين لديها كفاءة انتاجية

أعلى من تلك التي تقع بالامارات الشمالية والمنطقة الغربية من أبوظبي خاصة اذا استغللت انتاج الخضر وسندلل لاحقا على ذلك رقميا عند استعراض كميات الانتاج منها.

٧ - أما على مستوى الدولة فتمثل توزيعات اعداد المزارع التي تقع في الفئات الثلاث الدنيا (أقل من دونم الى أقل من ١٠ دونم) نسبة حوالي ٢٠, ٤٥٪ من جملة عدد المزارع الكلية بالدولة.

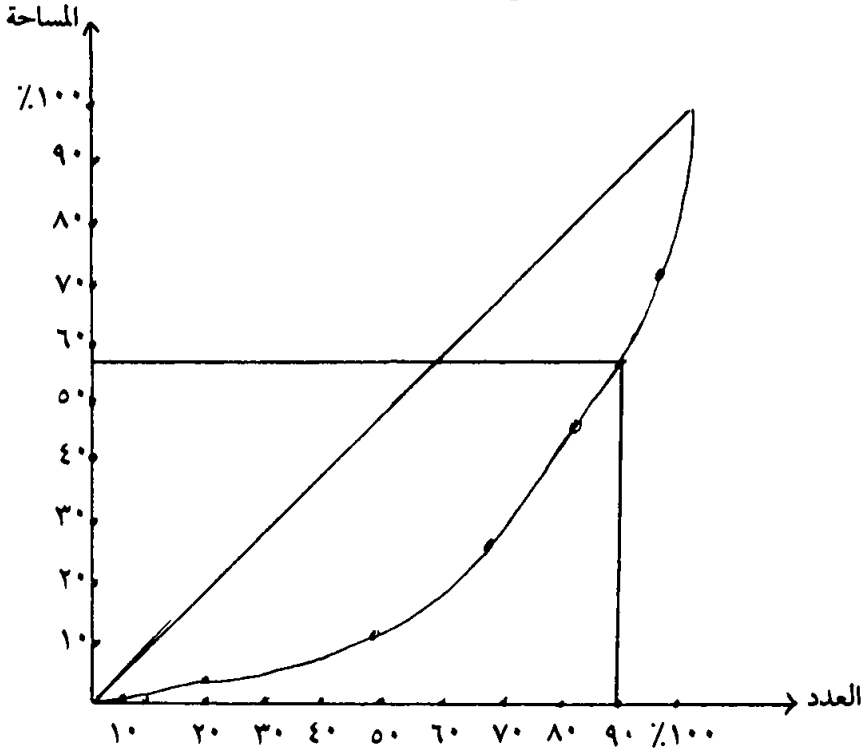
٨ - وتمثل توزيعات اعداد المزارع التي تقع في الفئات الوسطى (من ١٠ دونم الى أقل من ٣٠ دونم) نسبة حوالي ٣٧, ٧٢٪ من جملة عدد المزارع الكلية بالدولة.

٩ - أما توزيعات اعداد المزارع التي تقع في الفئات العليا (٣٠ دونم فأكثر) فتمثل نسبة قدرها حوالي ١, ١٧٪ من جملة عدد المزارع الكلية بالدولة.

ومن الوجهة الاقتصادية والاحصائية نجد انه لو كان توزيع هذه المزارع يتمشى مع توزيعات المنحنى المعتدل لكان حوالي ٩٠٪ منها على الأقل يقع في مجال الفئات الوسطى (من ١٠ دونم الى أقل من ٣٠ دونم) الا اننا نجد ان توزيع المزارع من الوجهة الاقتصادية غير متمسك بتوزيعات المنحنى المعتدل أي انه كمييار احصائي لقياس هذه الظاهرة نجد ان هناك انخفاض في معاملي الالتواء والتفرطح ويقترّب خط التوزيع على منحنى لوارنز التالي (شكل رقم ١١) من خط ٥٨٪ تقريبا.

«شكل رقم: (١)»

منحنى لورانز لعدد المزارع ومساحاتها بالدولة عام ١٩٨٩/٨٨



١٠- تبلغ جملة المساحة الكلية في الدولة حوالي ٤٢٨٣٤٧ دونم ومن هذه المساحة ينحصر منطقة العين وحدها حوالي ١٢٤٠٣٧ دونم تمثل نسبة قدرها حوالي ٢٨,٩٦٪ من إجمالي المساحة الكلية الزراعية بالدولة أي ما يقرب من ثلث المساحة الزراعية بالدولة يتم استغلاله في محيط دائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين.

١- يبلغ متوسط مساحة المزرعة في منطقة العين على المستوى الإجمالي للمنطقة حوالي ٥١,٩٤ دونم بينما يبلغ حجم المزرعة على المستوى الإجمالي بالامارات الشمالية والمنطقة الغربية من أبوظبي ١٨,٦٦ دونم فقط أي أن متوسط مساحة المزرعة بمنطقة العين يمثل حوالي (٣ أضعاف) مساحتها في الامارات الشمالية والمنطقة الغربية من أبوظبي.

١٢- يبلغ متوسط مساحة المزرعة على المستوى الاجمالي للدولة حوالي ٢٢,٩٢ دونم وبنظرة فاحصة نجد ان متوسط حجم المزرعة في منطقة العين يزيد عن المتوسط العام لمساحة المزرعة بالدولة بنسبة تعادل حوالي ١٢٦,٦١٪ بينما يقل متوسط حجم المزرعة في الامارات الشمالية والمنطقة الغربية من ابوظبي عن المتوسط العام لمساحة المزرعة بالدولة بنسبة تعادل حوالي ١٨,٥٩٪.

المساحة:

بلغت جملة مساحة الأراضي الزراعية بالدولة حوالي ٤٢٨٣٤٧ دونم منها ٢٨٨٢٠٦ دونم أراضي مزروعة منتجة تمثل نسبة حوالي ٦٧,٢٨٪ من جملة المساحة ويمثل الباقي البالغ مساحته حوالي ١٤٠١٤١ دونم أراضي غير مزروعة تشكل نسبة حوالي ٣٢,٧٢٪ من جملة المساحة والتي قد يعزى سبب عدم زراعتها لسبب أو أكثر من الأسباب التالية:

- أ - نقص الايدي العاملة وارتفاع أجورها لوجود أعمال بديلة تعطى عائداً مالياً أكبر خاصة وان غالبية العمالة الزراعية بالدولة من العمالة الوافدة.
 - ب - صعوبة وصول مياه الري الى بعض المساحات في المواعيد المناسبة وبالمقادير الكافية.
 - ج - نضوب مياه بعض الآبار وارتفاع نسبة الملوحة في البعض الآخر منها خاصة في المنطقة الوسطى من الدولة.
 - د - تفتت الحيازات أوجد مساحات صغيرة جداً لا يغطي عائدها الجهد والتكاليف المبذولة فأهملت زراعتها من قبل حائزيها.
- ويوضح الجدول رقم (٢) بيان جملة مساحة الأراضي الزراعية بالدولة والمزروع منها وغير المزروع والمساحة المحصولية وفقاً لنوعيات الزراعة خلال العام الزراعي ١٩٨٩/٨٨.

جدول رقم : (٢)

جملة المساحة والمزروع وغير المزروع والمساحة المحصولية ونسبتها المئوية بالدولة عام ١٩٨٩/٨٨

المساحة = دونم

البيان	المساحة المزروعة	المساحة غير المزروعة	جملة المساحة	مساحة الخضر	مساحة المحاصيل الحقلية والأعلاف	مساحة الفاكهة عدا النخيل
منطقة العين	٧٧٣١٥	٤٦٧٢٢	١٢٤٠٣٧	٣٧١٤٧	٣٢٠١٩	١٩٨٣
%	٢٦,٨	٣٣,٣	٢٩	٤٦,١	٢٩,٢	٦,٨
الإمارات الشمالية والمنطقة الغربية من أبوظبي	٢١٠٨٩١	٩٣٤١٩	٣٠٤٣١٠	٤٣٤٥٣	٤٩٣٧٩	٣٧١٦٢
%	٧٣,٢	٦٦,٧	٧١/-	٥٣,٩	٦٠,٧	٩٣,٢
الجملة	٢٨٨٢٠٦	١٤٠١٤١	٤٢٨٣٤٧	٨٠٦٠٠	٨١٢٩٨	٢٩١٤٥
%	٦٠,٠	٣٣,٣	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠

المصدر : (وزارة الزراعة والثروة السمكية - مكتب التخطيط والاحصاء والمتابعة - النشرة الاحصائية السنوية ١٩٩٠/٨٩

- (دائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين - النشرة الاحصائية السنوية ١٩٩٠/٨٩

ومن استقراء بيانات الجدول رقم (٢) يتضح الآتي

- ١ - يبلغ إجمالي مساحة الأراضي الزراعية بالدولة حوالي ٤٢٨٣٤٧ دونم مستغل منها في الزراعة (أراضي مزروعة) حوالي ٢٨٨٢٠٦ دونم تمثل نسبة قدرها حوالي ٢٨,٦٧٪ ومن هذه المساحة المزروعة مساحات الخضر نسبة حوالي ٩٧,٢٧٪ وتشغل مساحة المحاصيل الحقلية والأعلاف نسبة حوالي ٢٤,٢٨٪ بينما تشغل مساحة أشجار الفاكهة عدا النخيل نسبة حوالي ١١,١٠٪ من المساحة المزروعة.
- ٢ - تمثل المساحة المزروعة في العين نسبة حوالي ٢٦,٨٣٪ من إجمالي المساحة المزروعة في الدولة أي ما يعادل أكثر من ربع المساحة المزروعة بقليل في الدولة ينتشر بين ربوع مدينة العين.
- ٣ - تمثل المساحة المزروعة بالخضر في منطقة العين نسبة حوالي ٤٦,٠٩٪ من إجمالي مساحة الخضر بالدولة أي ما يقارب من نصف مساحة الخضر بالدولة مزروع في العين.
- ٤ - تمثل المساحة المزروعة بالمحاصيل الحقلية والأعلاف الخضراء في منطقة العين نسبة حوالي ٣٩,٣٤٪ من إجمالي المساحة المزروعة بها في الدولة.

٥ - تمثل المساحة المزروعة بأشجار الفاكهة عدا النخيل في منطقة العين نسبة حوالي ٦,٨٠٪ من اجمالي المساحة المزروعة بها في الدولة.

مساحات الخضـر:

- ١ - تنتشر زراعات الخضـر بالدولة انتشارا واسعا حيث يبلغ اجمالي المساحة المزروعة بالخضـر في الدولة حوالي ٨٠٦٠٠ دونم تمثل نسبة قدرها حوالي ٢٧,٩٧٪ من اجمالي المساحة المزروعة بالدولة أي ما يقرب من ثلث المساحة المزروعة تشغله أصناف عديدة من الخضـر ويبين الجدول رقم(٣) أهم أصناف الخضـر المزروعة بالدولة ومساحة كل صنف خلال العام الزراعي ١٩٨٩/٨٨ م.
- ٢ - تتقاسم منطقة العين المساحة المزروعة بكافة أصناف الخضـر مع باقي أجزاء الدولة مجتمعة الأمر الذي يتضح معه أهمية منطقة العين ودورها في تعظيم الانتاج الزراعي الفيزيقي والنقدي لحاصلات الخضـر وما يستتبعه من إضافات نقدية لاجمالي الدخل الزراعي وما له من انعكاسات على اجمالي الدخل الوطني.

" جدول رقم : (٣) "

مساحة اراضى النفر بالدولة ونسبتها المئوية عام ١٩٨٩/٨٨ باليوم

البيوت	طماطم	بالتفاح	باميا	كوسا	خيار	طماطوف	زهوره	بساطس	بصل	بطيخ	شمام	اخرى	الجماله
مسئله المـسـنـين %	٧١٥٣ ١٧٣	١٢٧١ ١٠	٥١٠ ١٨٧	٢١٧١ ٥٠	٣١٣ ١٢	٢٧٧٧ ٥١	١١٠ ٢٧	١٩٢٥ ٧٤	١٥٥٩ ٤٢	١٢١٧ ٢٩	١٢١٠ ٢٤	١٠١٥١ ٢٤	٣٧١٨٧
الارزات الصحليه والمنطقه التربيه من ابرظي %	٣٢٩١ ٣١	١٨١٨ ٢٩	٣١٨٢ ١١	١٥١٥ ٣٩	٣٠٢٠ ١٥	١٨١٨ ٢٤	٢١١٨ ١٢	٢١٧٥ ٧٢	٧١٢١ ٢٥	٢١٧٥ ٧٢	١٤٢١ ٣٥	١٠٢٠٠ ١١	٣٥٣٢٣
الجماله	١٠٥٣٧	٥٧٥٣	٣١٨٢	٧٣٢٥	١٧١٨	٥٣١٤	٧٥٥٥	١٤٣١	٨١٥٧	١٣٤٢	٢٨٠٠	٢١٤٥٢	٨٠٦٠٠
	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠

المصدر : (وزارة الزراعة والثروة السمكية - مكتب التخطيط والاصحاء والمتابعه - النفره الاحصائيه السنويه ١٩٩٠/٨٩)
 (ملحقه الزراعة والانتاج الحيواني بالعين - النفره الاحصائيه ١٩٩٠/٨٩)

وتظهر بيانات الجدول رقم (٣) مايلي:

١ - كما سبق ان نوهنا الى ان المساحات المزروعة بالخضر في منطقة العين تشكل تقريبا نصف المساحة المزروعة منها على مستوى الدولة وهذا يضيف أهمية بالغة على انتاج العين من كافة حاصلات الخضر حيث انها تغطي معظم احتياجات سكان الدولة منها خلال فترة ذروة الانتاج بالدولة.

٢ - يزرع بمنطقة العين حوالي ٠٢, ٧٩٪ من اجمالي مساحة البطاطس في الدولة وحوالي ٨٢, ٦٧٪ من اجمالي مساحة الطماطم بالدولة وحوالي ٣٥, ٦٠٪ من اجمالي مساحة الباذنجان في الدولة وحوالي ٨٤, ٥٦٪ من اجمالي مساحة الملفوف في الدولة وحوالي ١٤, ٥٠٪ من اجمالي مساحة الكوسا في الدولة وحوالي ٧٩, ٤٦٪ من اجمالي مساحة الشمام بالدولة وحوالي ٦١, ٤٢٪ من اجمالي مساحة البصل في الدولة وحوالي ٣٨, ٣٧٪ من اجمالي مساحة الزهرة بالدولة وحوالي ٦٥, ٢٦٪ من اجمالي مساحة البطيخ في الدولة وهذا يُظهر بشكل واضح المركز الاستراتيجي لمنطقة العين ومدى اسهامها في اجمالي الانتاج من حاصلات الخضر في الدولة خلال العام الزراعي ١٩٨٩/٨٨ م.

مساحات المحاصيل الحقلية والأعلاف:

يبلغ اجمالي المساحة المزروعة بالمحاصيل الحقلية والأعلاف بالدولة حوالي ٨١٣٩٨ دونم تمثل نسبة حوالي ٢٤, ٢٨٪ من اجمالي المساحة المزروعة أي ما يقرب من ثلث المساحة المزروعة بالدولة وتتنوع أصنافها بالدولة ولكنها تنحصر في أهمها مثل البرسيم (الجت) والأعلاف الخضراء والقمح والتبغ وبين الجدول رقم (٤) أهم هذه الأنواع المزروعة ومساحة كل نوع منها خلال العام الزراعي ١٩٨٩/٨٨ م.

" جدول رقم (٤) "

مساحة اهم اصناف المحاصيل الحقلية والاعلاف الخضراء ونسبتها المئوية بالدولة لعام ١٩٨٩/٨٨ بالدونم

البيان	برسيم (جت)	اعلاف خضراء	قمح	تبغ	اخرى	الجملة
منطقة العين	٩٢٦٧	١٦٦٨٩	٦٠٥٠	-	١٣	٣٢٠١٩
%	٢٧	٤١٩	٦٩٩	صفر	١٠٠	٣٩٣
الامارات الشمالية والمنطقة الغربية من ابو ظبي	٢٥١٠٢	٢٣١٧٤	١٩٢	٩١١	-	٤٩٣٧٩
%	٧٣	٥٨	٣	١٠٠	صفر	٦٠٧
الجملة	٣٤٣٦٩	٣٩٨٦٣	٦٣٤٢	٩١١	١٣	٨١٣٩٨
%	٦٠٠	١٠٠	١٠٠	٢٠٠	٢٠٠	١٠٠

المصدر : (وزارة الزراعة والثروة السمكية - مكتب التخطيط والاحصاء والمتابعة - النشر الاحصائي السنوي ١٩٩٠/٨٩) دائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين - النشر الاحصائي السنوي ١٩٩٠/٨٩

ومن الجدول رقم (٤) يمكن ملاحظة:

- ١ - تشكل مساحة المحاصيل الحقلية والاعلاف حوالي ٢٤, ٢٨٪ من اجمالي المساحة المزروعة أي ان ما يقرب من ثلث المساحة المزروعة يتم شغلها بزراعات المحاصيل الحقلية والاعلاف على مستوى الدولة.
- ٢ - يزرع بمنطقة العين ما يقرب من حوالي ٩٦, ٩٢٪ من اجمالي مساحة القمح في الدولة عام ١٩٨٩/٨٨ وهذا يرجع الى اهتمام دائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين بالتوسع في زراعات القمح كمحصول غذائي استراتيجي تحقيقا لسياسة الأمن الغذائي التي تهدف اليها الدولة إضافة على اهتمامات دائرة الزراعة في هذا المجال حيث تقوم بزراعة أصناف عديدة من القمح على أرض المشاريع كتجارب لاختيار الأنواع التي تتلاءم مع ظروف الانتاج الغزير تحت الظروف البيئية الحالية ونظرا لأن زراعات القمح بالدولة لازالت تمر بمرحلة التجارب فلن يكون بمقدورها التعليق على الأهمية النسبية لانتاج القمح.
- ٣ - تمثل زراعات الاعلاف الخضراء بمنطقة العين ما يقرب من حوالي نصف مساحتها بالدولة حيث تبلغ نسبتها حوالي ٤١, ٨٧٪ من اجمالي مساحة الاعلاف بالدولة

وهذا يوضح الى حد كبير اهتمام دائرة الزراعة بهذا النوع من الزراعات لمواكبة التطور الزائد في تنمية الثروة الحيوانية منطقة العين والذي ستتعرض له لاحقا أما محصول الجت فيزرع مايزيد على ربع مساحته بالدولة منطقة العين حيث تبلغ نسبة مساحة الأرض المزروعة منه بالعين حوالي ٢٦,٩٦٪ من اجمالي مساحته بالدولة وهذا يعضد ما سبق ذكره بخصوص التطور الملموس والزائد في تنمية الثروة الحيوانية بالعين.

٤ - تسهم منطقة العين وحدها بما يزيد عن ٣٩٪ من اجمالي مساحة المحاصيل الحقلية والأعلاف بالدولة عام ١٩٨٩/٨٨ م.

مساحات أشجار الفاكهة:

تجدر الاشارة الى انه لا يتوفر حاليا خلال السنة الزراعية ١٩٩٠/٨٩ أي بيانات عن مساحات أشجار النخيل (انتاج التمور) بالدولة وقد سبقت الاشارة في الجدول رقم (٢) الى ان اجمالي المساحة المزروعة بأشجار الفاكهة عدا النخيل بمنطقة العين تبلغ حوالي ١٩٨٣ دونم تمثل قدرها حوالي ٦,٨٠٪ من اجمالي المساحة المزروعة بأشجار الفاكهة عدا النخيل بالدولة ونظرا لعدم توفر بيانات تفصيلية عن مساحة أشجار الفاكهة حسب الصنف فانه يتعذر علينا عمل مقارنة بين أوضاعها بمنطقة العين وباقي مناطق الدولة.

الانتاج الزراعي النباتي وصافي القيمة المضافة للدخل القومي:

أظهرت التحليلات السابقة انتشار زراعة الخضرة والمحاصيل الحقلية والأعلاف في مختلف أرجاء الدولة ولقد احتلت منطقة العين مركز الصدارة في المساحات المزروعة بهذه الحاصلات خلال العام الزراعي ١٩٨٩/٨٨ م، وسنحاول فيما يلي استعراض كميات الانتاج النباتي من مختلف الحاصلات وقيمه بالسعر المزرعي والجدول رقم (٥) يبين مقدار كميات الانتاج بالطن للحاصلات الزراعية وفقا للنوع وقيمه المقدرة بسعر المزرعة..

" جدول رقم : (٥) "

كميات الانتاج الزراعي النباتي بالطن وقيمته بسعر المزراع بالالف درهم عام ١٩٨٩/٨٨

البيانات	انتاج الخضفر		انتاج المحاصيل الحقلية والاعلاف		انتاج اشجار الفاكهه عدا التمور	
	الكميه (طن)	القيمه (الف درهم)	الكميه (طن)	القيمه (الف درهم)	الكميه (طن)	القيمه (الف درهم)
منطقة العين	١٥٨١٧٠	٢١٥٠٠٩	١٠٢٤١٧	١٢٩٩١١	١٧٢١	٥٠٥٨
%	٦٨ر٤	٦٨ر٤	٢٢ر٩	٢٤ر	٤ر٧	٤ر٧
الامارات الشماليه والمطقة الغربية	٧٢٩٢٥	٩٩١٣١	٧٤٤٥٨١	٤١١٣٤٧	٣٥١١٧	١٠٢١٩٨
% من ابوظبي	١٠٠ر	١٠٠ر	١٠٠ر	١٠٠ر	١٠٠ر	١٠٠ر
الجماله	٢٣١٠٩٥	٣١٤١٤٠	٤٤٦٩٩٨	٥٤١٢٥٨	٣٦٨٢٨	١٠٨٢٥٥
	١٠٠ر	١٠٠ر	١٠٠ر	١٠٠ر	١٠٠ر	١٠٠ر

المصدر : (وزارة الزراعة والثروة السمكية - مكتب التخطيط والاحصاء والمتابعة - النشره الاحصائيه السنويه) ١٩٩٠/٨٩

(دكتور / لطفى محمد موسى - واقع وفاق التسويق الزراعي بمداشره الزراعه والانتاج الحيواني بالعين

دراسه تحليليه ١٩٩١ م) .

انتاج الخضفر:

- ١ - يمثل انتاج كافة اصناف الخضفر بمنطقة العين أكثر من ثلثي انتاج الدوله منها حيث تبلغ نسبتها حوالي ٦٨,٤٤% من اجمالي كميته انتاج الخضفر بالدوله ويبلغ متوسط انتاج الدونم من اصناف الخضفر بمنطقة العين حوالي ٤,٣ طن .
- ٢ - يبلغ قيمه انتاج الخضفر بمنطقة العين حوالي ٢١٥٠٠٩ ألف درهم مع ملاحظه ان اجمالي الانتاج يشمل الكميات المورده للتسويق إضافة الى كميات الانتاج التالف او المستهلك بالمزرعه . ويبلغ متوسط قيمه انتاج الدونم الواحد من الخضفر بمنطقة العين حوالي ٥٧٨٨ درهم .
- ٣ - بينما يمثل انتاج كافة اصناف الخضفر بالامارات الشماليه والمنطقه الغربية من ابوظبي نسبة حوالي ٣١,٦% من اجمالي كميته انتاج الخضفر بالدوله ويبلغ متوسط انتاج الدونم من اصناف الخضفر بها حوالي ١,٧ طن فقط وهذا يؤكد ما سبق أن أشرنا اليه عند الحديث عن كفاءه انتاجية مزارع العين عن مثيلاتها - بالامارات الشماليه والمنطقه الغربية من ابوظبي ويحقق انتاج الدونم الواحد من اصناف الخضفر

بالامارات الشمالية والمنطقة الغربية من أبوظبي ما قيمته حوالي ٢٢٨١ درهم أي ما يقل عن نصف قيمة ما يحققه الدونم من انتاج الخضر بمنطقة العين بكثير. ٤ - بصفة عامة فان انتاج الخضر في الدولة يمثل نسبة حوالي ٣٢,٣٢٪ من اجمالي الانتاج الزراعي النباتي في الدولة عدا التمور.

* انتاج المحاصيل الحقلية:

١ (يمثل انتاج كافة المحاصيل الحقلية والأعلاف منطقة العين أقل من ربع انتاج الدولة بقليل حيث تبلغ نسبته ٢٢,٩١٪ من اجمالي كمية انتاجها بالدولة. ويبلغ انتاج الدونم منها بمنطقة العين حوالي ٣,٢ طن.

٢ (وتبلغ قيمة انتاج كافة المحاصيل الحقلية والأعلاف بمنطقة العين حوالي ١٢٩٩١١ ألف درهم ويبلغ متوسط قيمة انتاج الدونم الواحد حوالي ٤٠٥٧ درهم.

٣ (بينما يمثل انتاج المحاصيل الحقلية والأعلاف بالامارات الشمالية والمنطقة الغربية من أبوظبي نسبة حوالي ٧٧,١٪ من اجمالي كمية انتاجها بالدولة ويبلغ متوسط انتاج الدونم منها حوالي ٧ طن ويحقق الدونم متوسط دخل قدره ٨٣٣٠ درهم.

* انتاج أشجار الفاكهة عدا التمور:

- يمثل كافة انتاج أشجار الفاكهة بمنطقة العين عدا انتاج التمور نسبة تقدر بحوالي ٤,٦٧٪. من اجمالي انتاجها بالدولة وتبلغ قيمة الانتاج حوالي ٥٠٥٨ ألف درهم وقد يتضح الأهمية النسبية لذلك عندما يتم توفر بيانات عن أشجار النخيل وانتاج التمور خاصة وان منطقة العين تذخر بما يزيد عن ٤ مليون نخلة عام ١٩٨٨/١٩٨٩م.

القيمة المضافة من الانتاج الزراعي والنباتي الى الدخل الوطني عام ١٩٨٩/٨٨م:

من المعلوم ان القيمة المضافة لأي انتاج تساوي القيمة الكلية لهذا الانتاج مطروحا منها قيمة الاستهلاك الوسيط وقيمة اهتلاك رأس المال الثابت أو بمعنى آخر فان صافي القيمة المضافة للانتاج الزراعي هو مقدار ما يسهم به هذا الانتاج في اجمالي

الدخل الوطني وسوف نستعرض فيما يلي اسهامات الانتاج الزراعي النباتي فيما عدا التمور بمنطقة العين والامارات الشمالية والمنطقة الغربية من أبوظبي خلال العام الزراعي ١٩٨٩/٨٨ وفقا للبيانات الواردة بالجدول رقم (٦).

" جدول رقم : (٦) "

صافي القيمة المضافة من الانتاج الزراعي النباتي ونسبتها المئوية بالدولة عام ١٩٨٩ بالاسعار الجارية
(القيمة بالمليون درهم)

البيان	قيمة الانتاج الاجمالي بسر المنتجين	قيمة الاستهلاك الوسيط	قيمة اهلاك راس المال الثابت	صافي القيمة المضافة
منطقة العين	٦٦١	١٣٢	٦٠	٤٦٩
%	٦٨,٦	٦٨,٨	٦٨,٢	٦٨,٦
الامارات الشمالية والمنطقة الغربية	٣٠٣	٦٠	٢٨	٢١٥
من ابوظبي %	٣١,٤	٣١,٢	٣١,٨	٣١,٤
الجملة	٩٦٤	١٩٢	٨٨	٦٨٤
%	١٠٠/-	١٠٠/-	١٠٠/-	١٠٠/-

المصدر : (وزارة الزراعة والثروة السمكية - مكتب التخطيط والاحصاء والمتابعة - النشر الاحصائي السنوي ١٩٩٠/٨٩)

ومن بيانات الجدول رقم (٦) يمكن توضيح مايلي :

- ١ - يبلغ قيمة الانتاج الاجمالي بسر المنتجين للقطاع الزراعي النباتي بالدولة عام ١٩٨٩ حوالي ٩٦٤ مليون درهم تم استنزاف قيمة الاستهلاك الوسيط وقيمة اهلاك رأس المال الثابت منه والبالغ مجموعه حوالي ٢٨٠ مليون درهم ليتحقق صافي الناتج الزراعي النباتي المحلي بالدولة بمقدار حوالي ٦٨٤ مليون درهم.
- ٢ - من صافي القيمة المضافة للانتاج الزراعي النباتي بالدولة تسهم منطقة العين فيه بما يزيد عن ثلثي قيمته أو ما يوازي نسبة حوالي ٦٨,٥٧٪ وهذا يدل على مدى ثقل منطقة العين للقدر الذي تسهم به في صافي القيمة المضافة للانتاج الزراعي على مستوى الدولة.

ملخص وخاتمة:

لعلنا بهذا الاستعراض السريع نكون قد ألقينا الضوء على ما تتحمله دائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين من جهد يهدف أساسا الى تعظيم الانتاج الزراعي الفيزيقي والتقدي حتى ترتفع اسهاماته في اجمالي الناتج المحلي وكذلك رفع معدلات الاكتفاء الذاتي من كافة المنتجات الزراعية بهدف تقليل استيراد مثلثاتها من الخارج وحتى يتم تحسين أحوال الميزان التجاري الزراعي إضافة الى رفع مستويات دخول المزارعين لضمان استمرارية آراء العمل الزراعي والحد من هجرة القائمين عليه الى أنشطة أو قطاعات أخرى مما حدى بالدائرة الى خلق أنشطة اقتصادية زراعية أخرى كمبدأ لتنوع مصادر الدخل مثل مجالات التصنيع الزراعي كمصدر ذي أهمية نسبية متنامية في الدخل الزراعي القومي للدولة.

والله ولي التوفيق،،،

المراجع:

- ١) دكتور/ لطفى محمد موسى واقع وآفاق التسويق الزراعي بدائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين (مجلة آفاق اقتصادية العدد ٤٧) السنة الثامنة عشر ٩١
- ٢) دكتور/ لطفى محمد موسى التركيز والتخصص في الانتاج الزراعي - جامعة الموصل - العراق (مجلة تنمية الرافدين) العدد الثاني ١٩٨١ م.
- ٣) وزارة الزراعة والثروة السمكية النشرة الاحصائية السنوية - مكتب التخطيط والمتابعة والاحصاء ١٩٩٠/٨٩
- ٤) دائرة الزراعة والانتاج الحيواني بالعين. النشرة الاحصائية السنوية - قسم الاحصاء الزراعي ١٩٩٠/٨٩ م.

الدكتور/ مسعود عبدالله بدرى

**التعرف على مستويات تفضيل فئات المستهلكين
في دولة الامارات العربية المتحدة
للصناعات الغذائية الوطنية والصناعات الغذائية غير الوطنية**

مقدمة

التصنيع عامل رئيسي في تقدم ونمو المجتمعات واعادة بنائها، باعتباره أحد عمليات التنمية الصناعية ويتم من خلال استغلال متزايد للموارد المتاحة من أجل ايجاد بناء اقتصادي وطني متقدم ذي مصادر متعددة ومتجددة.

ويمكن للقطاع الصناعي المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية بشكل تكاملي مع القطاعات الأخرى ولقد أعطت دولة الامارات العربية المتحدة أهمية متعاظمة لقطاع التصنيع كأداة في سبيل تنمية اقتصادية واجتماعية شاملة ومتوازية، ومن أجل ايجاد فرص لاستثمارات متجددة في هذا القطاع.

وتعتبر التنمية الصناعية الدعامه الرئيسية لتحقيق سياسة الدولة الهادفة لتنوع مصادر الدخل القومي، والاستثمارات المتجددة، وتجنب اعتماد الاقتصاد الوطني على النفط الخام كمصدر أساسي للدخل.

ولقد حدد القانون الاتحادي رقم (١) لسنة ١٩٧٩ في الباب الثاني منه المنشآت الصناعية والغرض منها. كما نص الباب الثالث على انشاء اللجنة الاستشارية وهي الجهة العليا المسؤولة عن تنظيم شؤون الصناعة وتطبيق القانون، وذلك من أجل تنمية الصناعات الوطنية عن طريق حمايتها وتشجيعها وتقديم التوصيات اللازمة في هذا الشأن، كذلك دراسة طلبات الترخيص الصناعية، واعطاء التوصية النهائية بشأنها كما أن لهذه اللجنة الحق في اصدار كافة التوصيات الخاصة بالقطاع الصناعي، ويعنى الباب الرابع من هذا القانون بالنواحي التنظيمية - في حين ينص الباب الخامس على انشاء سجل صناعي تقييد فيه جميع المشروعات الصناعية، وتحدد اللائحة التنفيذية للقانون البيانات المتعلقة بهذا السجل واجراءات القيد فيه. ويوضح الباب السادس كيفية تشجيع المنشآت بغية ايجاد الحوافز التي تدفع رؤوس الأموال نحو الاستثمار في نشر في العدد الحادي والخمسين - السنة الثالثة عشرة - ابريل ١٩٩٢م

المجال الصناعي . أما الباب السابع فقد حدد واجبات المشروعات الصناعية^(١) . ولقد شهدت الصناعات الغذائية في دولة الامارات تغيرات هامة خلال السنوات العشر الماضية، حيث قام العديد من مصانع تعبئة المواد الغذائية المختلفة . ولقد وهبت الإمارات بثروة لا يستهان بها، ولكن في ظل كثافة سكانية خفيفة وطبيعة قاسية وهي أمور يجب أن تؤخذ في الحسبان عند إعداد إستراتيجية لصناعة المواد الغذائية . فكثافة رأس المال مع قلة عدد السكان أمر يدعو المسئولين إلى التركيز على المشروعات التي تتميز بكثافة رأس المال وقلة العمالة . والطبيعة القاسية تحتم إجراء البحوث والتجارب المتعددة لإختيار أنسب الأصناف التي يمكن زراعتها في الدولة . أما البحار ومياه الخليج فيجب الاستفادة منها بقدر الإمكان لبناء ركيزة أساسية للصناعات السمكية من تعليب وتجفيف، والاستفادة من الفضلات في إنتاج العلف الذي يستخدم كغذاء للحيوانات . بلغ عدد المنشآت الصناعية «لعام ١٩٩٠» والتي تقوم بصناعة المواد الغذائية والمشروبات ٧٣ منشأة في دولة الإمارات العربية المتحدة ويعمل بها ٥٠٦٨ عاملاً منها ثمانية مصانع في أبوظبي ويعمل بها ٧٨٢ عاملاً و٣٤ مصنعاً بدبي يعمل بها ٣٠٢٦ عاملاً و٢٠ مصنعاً بالشارقة يعمل بها ٨٩٢ عاملاً وستة مصانع بعجمان يعمل بها ٢٢٤ عاملاً ومصنع واحد بأم القيوين يعمل به ٣٠ عاملاً وثلاثة مصانع في رأس الخيمة يعمل بها ٤٢ عاملاً ومصنع واحد في الفجيرة ويعمل به ٧٣ عاملاً^(٢) .

إن هذا العدد من المصانع لا يغطي في الواقع إلا نسبة محدودة من حاجة السوق المحلية من المواد الغذائية الإستهلاكية، وهذا يعتبر مؤشراً جيداً لحجم الفرص الإستثمارية الممكن إستغلالها لإنشاء مشروعات صناعية جديدة لإنتاج منتجات غذائية جديدة بخلاف الأنواع المتوفرة حالياً والتي يحقق البعض منها قدراً من الإكتفاء الذاتي (منتجات المخاببر، والألبان، والمياه المعدنية، والمشروبات الغازية) بسبب تركيز المستثمرين الصناعيين على توجيه رؤوس أموالهم إلى هذه المجالات من الإنتاج . وهذا البحث محاولة لتسليط الأضواء على الصناعات الغذائية التي قامت بالفعل بعد أن بادرت الدولة بسن القوانين التي تشجع على قيام الصناعات بوجه عام، كما أن

(١) وزارة المالية والصناعة، الدائرة الصناعية، الدليل الصناعي، الامارات العربية المتحدة، ١٩٨٨ .

(٢) المغربل، رأفت «واقع واتجاهات التنمية الصناعية في دولة الامارات» شؤون الصناعة، الامارات

العربية المتحدة، العدد ٢٦، يونيو ١٩٩١ ص: ١٤ .

خطة الدولة المستقبلية قد أولت قطاع الصناعات الغذائية أهمية خاصة .
لا توجد ضرائب على الدخل في دولة الإمارات، كما أن الضرائب على الواردات منخفضة وتتراوح ما بين ٢,٥٪-٤,٥٪ وتعفى الواردات الغذائية منها. ولقد ترتب على سياسة الباب المفتوح هذه منافسة حرة بين الإنتاج المحلي والمنتجات الغذائية المستوردة^(٣).

وتسير دولة الإمارات العربية المتحدة على نظام الإقتصاد الحر، القائم على المنافسة وعوامل السوق، وليس هناك أي قيود على التجارة الخارجية (كأذونات الإستيراد أو القيود الكمية أو النقدية) حيث تترك عوامل العرض والطلب تؤدي دورها.

والرسوم الجمركية المفروضة على الإستيراد ضئيلة للغاية حتى أنها تبلغ قيمة لا تكاد تذكر أو تشكل عائقاً في سبيل إنسياب الواردات داخل البلاد. وهكذا يتضح أن سياسة الجمارك التي تنتهجها البلاد تهدف إلى تشجيع التجارة وإنسياب السلع بدون عوائق، ومن ثم تستورد دولة الامارات العربية المتحدة جزءاً كبيراً من إحتياجاتها من المواد الغذائية، كما وتقوم أيضاً بإعادة تصدير جزء ليس باليسير مما تستورده من المواد الغذائية. هذا وتتفرد إمارتا دبي وأبوظبي بالجزء الأكبر من عملية الإستيراد وإعادة التصدير.

إلا أن هذا لا يعتبر مؤشراً على النجاح، بقدر ما يكون في كثير من الأحيان عجزاً عن تلبية حاجة السوق المحلية وإشباع أذواق المستهلكين فيها، وخصوصاً في مثل سوق الإمارات المفتوح والذي يطرح فيه يومياً أعداد من المنتجات الجديدة والمبتكرة التي تزيد حدة المنافسة إشتعاًلاً وتجعل مهمة المنشآت الصناعية المحلية أكثر صعوبة.

ولقد بلغت قيمة صافي الواردات من هذه السلع ١٠٥٣ مليون درهم عام ١٩٧٥ و٣٢٤٦ مليون درهم عام ١٩٨٠ و٥١٠٥ مليون درهم عام ١٩٨٩. وفي نفس الوقت قامت الامارات خلال هذه الفترة بتصدير وإعادة تصدير مواد غذائية بلغت قيمتها ١١٥ مليون درهم عام ١٩٧٥ و٨٠٠ مليون درهم عام ١٩٨٠ و١٣٦١,٥ مليون درهم عام ١٩٨٩، مما يؤكد إمكانية التوسع الكبير في هذه الصناعة في السنوات القادمة.

والجدول رقم (١) يبين تطور الواردات، الصادرات وإعادة التصدير بالنسبة

(٣) وزارة المالية والصناعة - مرجع سابق.

للمواد الغذائية في دولة الإمارات العربية المتحدة خلال الفترة ١٩٨٥/١٩٨٩م^(٤)

جدول رقم (١) تطور الواردات، الصادرات، وإعادة التصدير
في دولة الإمارات العربية المتحدة بالنسبة للمواد الغذائية
خلال الفترة ١٩٨٥/١٩٨٩م
(مليون درهم)

1989	1988	1987	1986	1985	
5150	4201	4203	3769	3559	الواردات
167.3	70.1	86.7	91	68.6	الصادرات
1740.8	1361.5	1609.2	938.6	745.8	إعادة الصادرات

طبيعة المشكلة

يعتبر النفط الدعامة الكبرى للإقتصاد الوطني لدولة الامارات العربية المتحدة، ولقد بلغت القيمة المضافة من قطاع النفط ٢٩٦٤٧ مليون درهم في عام ١٩٨٨، وكانت مساهمة القيمة المضافة في الناتج المحلي الاجمالي حوالي ٣٤،٠ في نفس العام. ولقد حاولت الحكومة خلال السنوات القليلة الماضية تنويع مصادر دخلها القومي. ويعتبر نمو قطاع الصناعات التحويلية أحد مؤشرات التطور الاقتصادي في البلاد، ويمكن القول بأن عملية التصنيع في دولة الامارات لا تزال في مراحلها الأولى، وتعتمد دولة الامارات بشكل كبير على الاستيراد في توفير إحتياجاتها الغذائية والصناعية، ويرجع ذلك الى حقيقة أن هذه الصناعات لا تزال في مراحلها الأولى. هكذا تلعب صناعة

(٤) غرفة تجارة وصناعة دبي، مجلة الغرفة، المجلد ١٥، العدد ١٧٧، دبي، سبتمبر ١٩٩٠ ص: ٩.
ولأرقام عام ١٩٧٠ و١٩٨٠ أنظر: وزارة التخطيط، إدارة التخطيط، الحسابات القومية لدولة الامارات العربية المتحدة ١٩٨٣ - ١٩٨٨، ١٩٩٠.

المواد الغذائية دوراً ثانوياً في إقتصاديات دولة الامارات في هذه المرحلة. ونظراً للتطور البطيء لهذه الصناعة (حيث زادت قيمة الناتج المحلي لهذا القطاع منها ٥٩ درهم عام ١٩٧٥ الى ٢٤١ مليون درهم عام ١٩٨٠ الى ٥٩٥ مليون درهم عام ١٩٨٨)^(٥) وبسبب ضآلة الانتاج المحلي من المنتجات الغذائية فإن الدولة تعتمد على الواردات لسد الاحتياجات من هذه السلع.

وإذا كان نجاح الصناعات الغذائية يعتمد بصورة أساسية على وجود سوق استهلاكية تضمن تصريف الانتاج فإن الملاحظ أن المنافسة التي تواجهها المنتجات الوطنية من جانب المنتجات الغذائية الأجنبية قد أدت الى تقلص حجم الطلب عليها. وهنا يجب أن نذكر أن طبيعة السوق في الامارات مختلفة تماماً عن مثيلاتها في الدول الخليجية الأخرى، حيث أن هناك نسبة عالية من المستهلكين الوافدين العرب ونسبة أعلى من المستهلكين الأجانب.

ومن هنا أصبح ضرورياً التعرف على مدى إقبال المستهلك الاماراتي والمستهلك الوافد العربي والمستهلك الوافد الأجنبي على المنتجات الغذائية الوطنية ومستوى تفضيله لها، ومن ثم فإن مشكلة البحث تتمثل في معرفة مستويات التفصيل التي تتمتع بها كل من المنتجات الغذائية الأجنبية في سوق الامارات.

أهداف البحث

يهدف هذا البحث الى التعرف على مستوى تفضيل فئات المستهلكين في دولة الامارات العربية المتحدة لكل من المنتجات الغذائية الوطنية والمنتجات الغذائية الأجنبية (غير الوطنية) ومن ثم تحديد المنتجات الغذائية الوطنية التي تتمتع بمستويات تفضيل عالية، وكذلك المنتجات الغذائية الوطنية التي لا تتمتع بمستويات تفضيل عالية. كما يهدف البحث إلى مقارنة مستويات التفضيل للمنتجات الغذائية الوطنية مقارنة بمثيلاتها الغذائية الغير وطنية وكذلك التعرف على بعض العوامل الديمغرافية التي قد تؤثر في مستوى التفضيل لهذه المنتجات لكي يتسنى لرجال الأعمال المشرفين على الصناعات الوطنية من مواصلة استراتيجياتهم وسياساتهم التصنيعية، أو محاولة إحداث تغيير فيها حسب ما يروونه مناسباً.

(٥) المرجع السابق.

فروض البحث

يسمى هذا البحث إلى إثبات صحة أو خطأ الفروض التالية:

- (١) إن أكثر المنتجات الغذائية الوطنية تفضيلاً من قبل المستهلك في الامارات هي تلك المنتجات الطازجة سريعة التلف.
- (٢) يوجد ارتباط معنوي عكسي بين رتب مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية، ورتب مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الأجنبية لفئة المواطنين.
- (٣) يوجد ارتباط معنوي عكسي بين رتب مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية، ورتب مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الأجنبية لفئة الوافدين العرب.
- (٤) يوجد ارتباط معنوي عكسي بين رتب مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية، ورتب مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الأجنبية لفئة الأجانب.
- (٥) يوجد ارتباط معنوي بين رتب فئة المواطنين، ورتب فئة الوافدين العرب على مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية.
- (٦) يوجد ارتباط معنوي بين رتب فئة المواطنين، ورتب فئة الأجانب على مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية.
- (٧) يوجد ارتباط معنوي بين رتب فئة الوافدين العرب، ورتب فئة الأجانب على مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية.
- (٨) يوجد ارتباط معنوي بين رتب فئة المواطنين ورتب فئة الوافدين العرب، على مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الأجنبية.
- (٩) يوجد ارتباط معنوي بين رتب فئة المواطنين، ورتب فئة الأجانب على مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الأجنبية.
- (١٠) يوجد ارتباط معنوي بين رتب فئة الوافدين العرب، ورتب فئة الأجانب، على مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الأجنبية.
- (١١) المجموعات الثلاثة (الفئات الثلاثة) سحبت من مجتمعات متماثلة، بالنسبة لتفضيلها للمنتجات الغذائية الوطنية، أو المنتجات الغذائية الأجنبية، وهذا ينطبق على كل منتج على حدة.
- (١٢) يتفق أفراد عينة المواطنين على أن مستوى التفضيل «لكل» منتج غذائي وطني لا يختلف عن مثيله من المنتج الغذائي الأجنبي.

- (١٣) يتفق أفراد عينة الوافدين على أن مستوى التفضيل «لكل» منتج غذائي وطني لا يختلف عن مثيله من المنتج الغذائي الأجنبي .
- (١٤) يتفق أفراد عينة الأجانب على أن مستوى التفضيل «لكل» منتج غذائي وطني لا يختلف عن مثيله من المنتج الغذائي الأجنبي .
- (١٥) ليست هناك علاقة بين مستوى دخل المستهلك ومستوى تفضيله «لكل» منتج غذائي وطني .
- (١٦) ليست هناك علاقة بين مستوى دخل المستهلك ومستوى تفضيله «لكل» منتج غذائي أجنبي .
- (١٧) ليست هناك علاقة بين نوع (جنس) المستهلك ومستوى تفضيله «لكل» منتج غذائي وطني .
- (١٨) ليست هناك علاقة بين نوع (جنس) المستهلك ومستوى تفضيله «لكل» منتج غذائي أجنبي .
- (١٩) ليست هناك علاقة بين مستوى عمر المستهلك ومستوى تفضيله «لكل» منتج غذائي وطني .
- (٢٠) ليست هناك علاقة بين مستوى عمر المستهلك ومستوى تفضيله «لكل» منتج غذائي أجنبي .
- (٢١) ليست هناك علاقة بين الحالة الاجتماعية للمستهلك ومستوى تفضيله «لكل» منتج غذائي وطني .
- (٢٢) ليست هناك علاقة بين الحالة الاجتماعية للمستهلك ومستوى تفضيله «لكل» منتج غذائي أجنبي .
- (٢٣) ليست هناك علاقة بين المستوى التعليمي للمستهلك ومستوى تفضيله «لكل» منتج غذائي وطني .
- (٢٤) ليست هناك علاقة بين المستوى التعليمي للمستهلك ومستوى تفضيله «لكل» منتج غذائي أجنبي .

ومستوى المعنوية لإختبار هذه الفروض سيكون $\alpha=0.05$

منهج البحث

(أ) دراسة نظرية: تعتمد على القيام بمراجعة للكتابات السابقة عن الصناعة الغذائية في دولة الامارات رغم ندرت هذه الكتابات.

(ب) دراسة ميدانية: تعتمد على القيام بدراسة ميدانية لمستوى تفضيل المستهلك للصناعات الغذائية الوطنية والأجنبية، حيث تم تصميم إستبيان وجه إلى عينات مختلفة من فئات المستهلكين في دولة الامارات، واشتملت بنود هذا الاستبيان على معظم الصناعات الغذائية في الدولة كما تضمن بنوداً أخرى عن مواصفات المستهلك والمشارك في الدراسة. (ملحق رقم ١ يبين قائمة الاستقصاء باللغة العربية، والملحق رقم ٢ يبين قائمة الاستقصاء باللغة الانجليزية).

(ج) دراسة سوقية: تعتمد على القيام بزيارات متعددة لمحلات بيع المواد الغذائية في الامارات وكتابة بعض الملاحظات في شأنها.

ويعتبر هذا البحث من البحوث الاستكشافية التي تهدف إلى التعرف على أبعاد المشكلة من خلال وضع عدة فروض يسعى البحث إلى إثبات مدى صحتها. فيركز البحث على درجة تفضيل المستهلك في دولة الامارات (المستهلك المواطن، المستهلك الوافد، والمستهلك الأجنبي) للمنتجات الغذائية الوطنية والأجنبية وبالتالي مدى قوة (أو ضعف) المنتج الوطني في منافسة المنتج الأجنبي.

مجتمع البحث

تم توجيه الاستبيان الى ١٥٠٢ مفردة من مستهلكي دولة الامارات العربية المتحدة صنفوا الى ثلاثة فئات:

- (١) مستهلكين مواطنين (الفئة الأولى)
- (٢) مستهلكين عرب وافدين (الفئة الثانية)
- (٣) مستهلكين أجانب غير عرب (الفئة الثالثة)

وتم توزيع مفردات البحث داخل كل فئة حسب الأهمية النسبية لعدد كل فئة حسب الجدول رقم (٢)، والذي يبين مدى تمثيل العينة لمجتمع البحث. وقد وزع مساعدو الباحثين ١٥٩٢ استمارة على مفردات البحث — استبعد منها ٩٠ استمارة لم

تصلح للبحث. وقد تم جمع البيانات عن طريق المقابلة الشخصية لمساعدتي الباحثين مع مفردات العينة من بين المستهلكين بحيث يتوافر في المفردة الرغبة والحرص على إعطاء المعلومات بصدق وأمانة.

جدول رقم (٢) عينة البحث وتوزيع الإستبانات

مواطنون	وافدون عرب	أجانب	مجموع	
%23.97	%24.86	%51.17	%100	النسبة التقريبية للفئة في دولة الإمارات
382	396	814	1592	العدد المتوقع من الإستبيان
372	382	748	1502	العدد المرجح والصالح من الإستبيان

وحيث أن النسبة الحقيقية لكل فئة من فئات عينة البحث في مجتمع الإمارات غير متوفرة، فقد اعتمد الباحث على مرجعين أساسيين للحصول على هذه النسب التقريبية مع إفتراض أن مدينة أبوظبي تمثل مجتمع دولة الإمارات العربية المتحدة. تشير الإحصائيات الواردة عند تقدير حجم السكان لعام ١٩٨٨ لمدينة أبوظبي أن نسبة المواطنين تساوي ٢٣,٩٧٪ والبقية غير مواطنين إما عرب أو غير عرب^(٦). وتدل أرقام التأشير والأذونات الصادرة عن إدارة الجنسية والهجرة بإمارة أبوظبي أن نسبة الوافدين العرب من هذه الإصدارات هي ٣٢,٧٠٪ في حين أن نسبة الأجانب من هذه العمليات هي ٦٧,٣٠٪^(٧).

وعلى هذا الأساس توصل الباحث الى هذه النسب التقريبية لكل فئة من فئات العينة الثلاث: الفئة الأولى، ٢٣,٩٧٪ الفئة الثانية ٢٤,٨٦٪، والفئة الثالثة

(٦) دائرة التخطيط، السكان بإمارة أبوظبي، ١٩٨٨.

(٧) وزارة الداخلية، المجموعة الاحصائية السنوية الحادية عشر ١٩٨٨ لدولة الامارات العربية المتحدة

١٧, ٥١٪. وتم توزيع الاستبانات على كل فئة بحيث تعكس نسبتها كما هو موضح بالجدول السابق.

أسلوب معالجة البيانات وإختبار الفروض

تمت معالجة البيانات إحصائياً على الحاسب الآلي بالإستعانة ببرامج SPSS/PC للحصول على بعض مؤشرات العلامات والبيانات الإحصائية، ولقد اعتمد الباحث على طرق القياسات اللامترية NON PARAMETRIC METHODS في معالجة البيانات، والإحصاء اللابارومتري إسم يطلق على الإحصاء «اللامعلمي» ويستخدم في الحالات التي لاتسلم فيها بأن البيانات التي يتم معالجتها إحصائياً تتوزع في المجتمع الأصلي توزيعاً معتدلاً - ولذلك فهو مناسب في حالة البيانات حرة التوزيع - Free Distribution ويشتمل هذا النمط الإحصائي على إختيارات لا تتضمن أي إجراءات خاصة بالبحث عن معلمات - Parameters المجتمع الأصلي الذي سحبت منه العينة أو المجموعات الخاصة بالتجربة. وتستخدم الإحصاء اللابارومتري مجموعة من الإختبارات الإحصائية التي تتعامل مع البيانات الترتيبية - Ordinal Data وهذه الطرق تمتاز بأنها لا تعتمد على مواصفات خاصة بتوزيعات المجتمعات الأصلية التي تؤخذ منها العينات.

ولقد برهن بعض علماء الإحصاء من أمثال Siegel & Castellan بأن هذه الطرق تمتاز بقوة وكفاية عالية لأن صدق الإختبارات اللابارومترية لا يعتمد على أية افتراضيات عن توزيع الظاهرة المقيسة بالنسبة للمجتمع الأصلي للبحث^(٨). ومن ناحية أخرى فإن هناك بعض المجتمعات الإحصائية تكون توزيعاتها أكثر ملاءمة لإختبارات الإحصاء اللابارومتري - وقد قدم الباحثان شرحاً لأهم مميزات هذه الأنواع من الإحصاءات بمقارنتها بإختبارات الإحصاء البارومتري.

وسيتم في هذا البحث إستخدام (الترتيب - Rank) بدلاً من المتوسط الحسابي ومن ثم إجراء الإحصاءات اللابارومترية على الترتيب - (أنظر Nunnally - ١٩٧٨) (٩).

Siegel, S., and Castellan, N.J., "Nonparametric Statistics for the Behavioral Sciences", 2nd ed., New York: McGraw-Hill, 1988, PP. 3-5. (8)

Nunnally, J., "Psychometric Theory", 2nd ed. New York: McGraw-Hill, 1988, PP. 3-5. (9)

وسيتم إختبار الفرضية الثانية حتى العاشرة باستخدام إختبار سيرمان - Spearman's Rank Correlation . أما الفرضية الحادية عشرة فسيتم إختبارها باستخدام طريقة كروسكال والاس - Kruskal-Wallis Analysis of Variance. وسيستخدم إختبار ولككسن لرتب الإشارة - Wilcoxon Matched -Pairs Signed-Ranks Test في إختبار الفرضيات الثانية عشرة. والثالثة عشرة والرابعة عشرة. أما الفرضيات الخامسة عشرة حتى الرابعة والعشرون فسيتم إختبارها باستخدام طريقة مربع كاي - Chi-Square . أما بالنسبة للفرضية الأولى، وحيث أنه لا توجد طريقة واضحة للتحقق منها فإنه ستتبع عدة خطوات للتوصل إلى إجماع عام حول صحة أو عدم صحة هذه الفرضية.

الطرق الإحصائية المستخدمة

وحيث أن الطرق المستخدمة للتحقق من صحة أو عدم صحة الفروض هي طرق لا معلمية قد لا تكون مألوفة لدى القارئ. فإننا قمنا هنا بشرح مبسط لبعض هذه الإختبارات للتسهيل من فهمه لها.

إختبار مجموع الرتب (إختبار كروسكل والاس - Kruskal Wallis

ويعتبر هذا الإختبار أحد وسائل الإحصاء اللابارومتري التي تستخدم لتحليل التباين لثلاث عينات مستقلة أو أكثر إذا كان الهدف معرفة ما إذا كانت هذه العينات المستقلة تمثل مجتمعاً إحصائياً واحداً أم أنها تمثل مجتمعات إحصائية مختلفة - ويتناول هذا الإختبار تحليل التباين لعامل واحد - One Way Analysis of Varance في التوزيع الحر للبيانات. وهو يناظر أسلوب تحليل التباين لعامل واحد في إختبار ف (F-test) في الأحصاء البارومتري. ويمتاز هذا الإختبار بأنه يتأثر بدرجة كبيرة بالفروق التي توجد في مقاييس النزعة المركزية Central Tendency ويتطلب تطبيق هذا الإختبار التعامل مع متغير واحد فقط - بحيث يمكن التعبير عن هذا المتغير في شكل مستوى ترتيبي -

Ordinal Level

إن تجربة (Kruskal Wallis) المسماة كذلك بتجربة (H) هي تجربة مقدار الصنف أو الرتبة التي تستخدم في تجربة الفرضية الباطلة بأن عينات (K) العشوائية المستقلة تأتي من

المجتمعات المماثلة ضد أو عكس الفرضية البديلة بأن أوساط المجتمعات ليست كلها متساوية^(١١).

وإذا كانت (R_i) مقدار الأصناف المخصصة لمشاهدات (n_i) في عينة الجزء (i) وإذا كانت ($n = n_1 + n_2 + \dots + n_k$) فإن التجربة تقوم على أساس الإحصائية التالية:

$$H = \frac{12}{n(n+1)} \sum_{i=1}^k \frac{R_i^2}{n_i} - 3(n+1)$$

إذا كانت الفرضية الباطلة حقيقة وإذا كانت كل عينة على الأقل من (ذات) حجم (5) فيمكن تقريب التوزيع العيني لهذه الإحصائية بالدقة مع توزيع مربع كاي (X^2) بعدد من درجات الحرية تساوي ($K-1$). ويتج عن هذا أننا نستطيع أن نرفض الفرضية الباطلة في مستوى التمييز (ألفا) إذا كانت H تزيد على الفا X^2 إلى ($K-1$) من درجات الحرية.

معامل إرتباط سبيرمان - Spearman Rank Correlation

يهدف إختيار سبيرمان إلى قياس الترابط (الإقتران) Association في الحالات التي يتم فيها عرض كلا المتغيرين في شكل بيانات مأخوذة من مقياس ترتيب - Ordinal ومحسب معامل الإرتباط باستخدام العلاقة التالية^(١١):

$$R_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Daniel, W. and Terrell, J., "Business Statistics", 5th ed., (10)
Boston: Houghton Mifflin Co., 1989, PP. 689-693.

Pfaffenburger, R., and Patterson, J., "Statistical (11)
Method for Business and Economics", 3rd. ed.,
Homewood Illinois: Irwin, 1987, PP. 1023-1025.

حيث أن R_s هو معامل الارتباط المحسوب بين الرتب، n هو عدد أزواج الرتب أو الدرجات، d_i هو الفرق بين كل زوج من الرتب. فإذا كانت قيمة R_s للعينة قيمة موجبة وتزيد على القيمة الحرجة الموجبة، حينئذ نقول أنه يوجد ارتباط موجب دال إحصائياً، أما إذا كانت قمية R_s سالبة وتقل عن القيمة الحرجة السالبة، حينئذ نقول أنه يوجد ارتباط سالب دال إحصائياً. أما إذا كانت قيمة R_s للعينة تنحصر بين القيم الحرجة الموجبة والسالبة، حينئذ نستطيع أن نقول أن الارتباط المحسوب غير دال إحصائياً. ويتم حساب القيمة الحرجة باستخدام معادلة Z :

$$Z = R_s \sqrt{n-1}$$

إختيار وككسن لرتب الإشارة لعيتين مرتبطين

Wilcoxon Signed-Ranks Test for Two Dependant Samples

ويعتبر هذا الإختبار أحد إختبارات الإحصاء اللابارومتری القوية التي تستخدم لدراسة الفروق بين عيتين أو مجموعتين مرتبطين من البيانات. ويطلق على هذا الإختبار إسم إختبار الأزواج المتناظرة - Mached-Pairs Test ويطبق للتعرف على مقدار وإتجاهات التغير في البيانات المترابطة (غير المستقلة)⁽¹¹⁾. ومن أهم ما يمتاز به هذا الإختبار هو أنه لا يختبر إتجاه الفرق بين أزواج المشاهدات فحسب بل وحجم هذا الفرق النسبي أيضاً. وفي الحقيقة بنى إختبار وككسن على أساس أن الباحث يستطيع أن يقرر أي عضو في الزوج المتطابق من المجموعتين قد تفوق على الآخر وما مقدار هذا التفوق. فإذا كانت الفروق تفضل إحدى المجموعتين، تكون هذه المجموعة هي الأفضل بدلالة إحصائية.

ويبدأ الإختبار بقياس القيمة المطلقة للفرق. الفروق الموجبة T_p والفروق السالبة T_n . وإذا كان لدينا عدد n من التركيب يمكن بيان أن

$$T_n + T_p = \frac{n(n+1)}{2}$$

Jarret, J., and Kraft, A., "Statistical Analysis for Decision Making", (12)
Boston: Allyn and Bacon, 1989, PP. 606-611.

والفرض هنا أن T_p سيساوي T_n وإذا حسبنا القيمة المتوقعة لها أي U_{T_p} و U_{T_n} نلاحظ أن

$$U_{T_p} = U_{T_n} = \frac{n(n+1)}{4} = U_T$$

ويمكن حساب التباين باستخدام المعادلة الآتية:

$$Q_T^2 = \frac{n(n+1)(2n+1)}{24}$$

حيث أن T هو أقل الرقمين T_p أو T_n

$$T = \text{MIN} (T_p , T_n)$$

وتقوم هنا بتحويل T إلى علامة Z المعيارية حسب العلاقة الآتية:

$$Z = \frac{T - U_T}{Q_T}$$

ونقرر الرفض أو القبول بناء على القيمة الحرجة للمنحنى الطبيعي كما هو مألوف. أما طريقة مربع كاي - CHI-SQUARE فإنها طريقة غنية عن التعريف ويفترض إلمام القارئ بها.

درجة الإعتدال على تصميم أداة البحث - Reliability of Research Instrument

المقصود بدرجة الإعتدال هنا هي مقدار خلو أداة البحث من الأخطاء التجريبية. فدرجة الإعتدال ممكن أن تصف على أنها مستوى الثبات في أداة البحث أي تصميم الإستبانة⁽¹³⁾. وسيستخدم في هذا البحث طريقة (تجزئة - النصف أو Split-Half) حيث

Kerlinger, F., "Foundation of Behavioral Research", 3rd ed., (13)
New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc.,
1986, PP. 404-415.

يتم تقسيم متغيرات الأداة إلى قسمين وإيجاد درجة الارتباط بين نتائج المتغيرات بين القسمين^(١٤) ويتم التقسيم بتخصيص أرقام زوجية للمجموعة الأولى وأرقام فردية للمجموعة الثانية. ولمعرفة درجة الإعتماد على تصميم هذا البحث أجري إختبار «تجزئة النصف» على ثلاثة مكونات أو تصاميم. أولاً على جميع المتغيرات (أي متغيرات التفضيل للمنتجات الوطنية ومتغيرات مستوى التفضيل للمنتجات الأجنبية - ٤٢ متغير). ثانياً على متغيرات مستوى تفضيل المنتجات الوطنية فقط، وثالثاً متغيرات مستوى التفضيل للمنتجات الأجنبية فقط. والجدول (٣) يبين نتائج هذه الإختبارات.

جدول رقم (٣) قيمة إختبار تجزئة النصف - Split Half Reliability

نوع التصميم	قيمة إختبار تجزئة النصف (Split Half)
جميع المتغيرات	0.7136
متغيرات مستوى تفضيل المنتجات الوطنية	0.7436
متغيرات مستوى تفضيل المنتجات الأجنبية	0.8263

وتدل هذه النتائج على درجة جيدة من الإعتماد على تصميم أداة البحث^(١٥). ولعل هذه النتائج تشجع أيضاً في إستخدام هذا التصميم في الدراسات المستقبلية لمعرفة مستوى تفضيل المستهلك للمنتجات الوطنية والأجنبية.

(14) Nunnally, J., Op. Cit. PP. 232-233.

(15) Nunnally, J., Op. Cit. PP. 232-233.

تحليل البيانات والنتائج

أولاً: مستوى تفضيل المنتجات الوطنية والأجنبية

يوضح الجدول رقم (٤) مستويات التفضيل للمنتجات الغذائية الوطنية والأجنبية عند أخذ رأي جميع الفئات مشتركة. فبالنسبة للمنتجات الغذائية الوطنية نلاحظ أن الدجاج الطازج، الدجاج المثلج، ومنتجات المخابز، والبيض، والبلح التمور تمتاز بمستويات تفضيل عالية، بينما يتصف السمك المحفوظ، الخضروات المعلبة، الأيس كريم، والمياه الغازية بمستويات تفضيل منخفضة. أما بالنسبة للمنتجات الغذائية غير وطنية فإن الأيس كريم، والجبن والزبد، والمياه الغازية والفواكه تمتاز بمستويات تفضيل عالية، بينما يتصف الدجاج الطازج، والدجاج المحفوظ، والسمك المحفوظ، والبيض، ومنتجات المخابز بمستويات تفضيل منخفضة.

يوضح الجدول رقم (٥) مستويات التفضيل للمنتجات الغذائية الوطنية للفئة الأولى، ويوضح الجدول رقم (٦) مستويات التفضيل للفئة الثانية، بينما الجدول رقم (٧) يخص الفئة الثالثة. ومن الملاحظ أن هناك تفاوت في الآراء ولكن ليس بدرجة كبيرة. ولمعرفة درجة الارتباط بين الفئات الثلاثة في مستويات التفضيل للمنتجات الغذائية الوطنية والأجنبية تستخدم معامل ارتباط سيرمن فيما بعد.

وإذا قمنا بحصر المنتجات الغذائية الطازجة والسريعة التلف في جدول واحد - رقم (٨) فإننا نلاحظ أن الوطنية منها تختص بمستويات تفضيل أعلى من الأجنبية. ويوضح الجدول ترتيب المنتج من حيث التفضيل.

والملاحظة الفريدة هنا عدم قدرة الجبن والزبد على إحلال مستوى تفضيل مرتفع بالنسبة للوطني منه، وبالعكس فنلاحظ أن الجبن والزبد الأجنبي يتمتع بمستوى تفضيل مرفع جداً.

وهذه النتائج تثبت صحة الفرض الأول، وهو أن أكثر المنتجات الغذائية تفضيلاً من قبل المستهلك في الإمارات هي تلك المنتجات الطازجة والسريعة التلف، بإستثناء منتجات الجبن والزبد حيث أن المستهلك أظهر تفضيلاً للمنتج الأجنبي.

جدول رقم ٤ : مستوى تفضيل المنتجات الغذائية - الفئات مشتركة

Table 4. Food Products Preference Levels - All Groups Together

Foreign Food Products		National Food Products		Food Products المنتج الغذائي	
Rank	Mean	Rank	Mean		
3	3.6000	18	2.9532	Sparkling Water	المياه الغازية
15	2.7106	6	4.1872	Mineral Water	المياه المعدنية
12	2.8596	8	4.1532	Milk	الحليب
8	3.1617	10	3.5149	Juices	العصائر
1	4.0553	19	2.7149	Ice Cream	الآيس كريم
2	3.6979	17	3.0851	Cheese & Butter	الجبن والزبد
17	2.4638	3	4.3702	Bakery Products	منتجات المخابز
9	3.1319	11	3.4809	Pasta Products	المعكرونة
10	3.0340	11	3.4809	Sweets	الحلويات
14	2.7532	9	3.8255	Flour	الطحين
13	2.8468	15	3.3532	Potato Chips	البطاطا المقشورة
11	2.9574	6	4.1872	Fresh Vegetables	الخضروات الطازجة
6	3.3362	20	2.5362	Canned Vegetables	الخضروات المعلبة
4	3.4723	13	3.4511	Fruits	الفواكه
5	3.4298	16	3.1106	Oil & Ghee	الدهن (السمن)
18	2.3872	4	4.3021	Eggs	البيض
20	2.1106	2	4.3745	Preserved Chicken	الدجاج المثلج
19	2.1915	21	2.3617	Preserved Fish	السلم المثلج
16	2.5915	5	4.2128	Dates	البلح والتمر
7	3.1745	14	3.3957	Honey	العسل ومشتقاته
21	1.7234	1	4.6638	Fresh Chicken	الدجاج الطازج

جدول رقم ٥ : مستوى تفضيل المنتجات الغذائية - الفئة الأولى

Table 5. Food Products Preference Levels - Group 1

Foreign Food Products		National Food Products		Food Products المنتج الغذائي	
Rank	Mean	Rank	Mean		
2	3.6182	18	3.0364	Sparkling Water	المياه الغازية
15	2.5455	5	4.4273	Mineral Water	المياه المعدنية
14	2.6000	6	4.3273	Milk	الحليب
7	3.0636	11	3.6364	Juices	العصائر
1	3.9636	19	2.8182	Ice Cream	الآيس كريم
3	3.5364	17	3.3273	Cheese & Butter	الجبن والزبد
16	2.2182	2	4.5455	Bakery Products	منتجات المخابز
8	2.9909	12	3.6273	Pasta Products	المعكرونة
9	2.9182	13	3.6000	Sweets	الحلويات
13	2.6273	9	3.9455	Flour	الطحين
11	2.7273	14	3.5636	Potato Chips.	البطاطا المشوية
12	2.7091	8	4.1909	Fresh Vegetables	الخضروات الطازجة
4	3.4091	21	2.6636	Canned Vegetables	الخضروات المعلبة
5	3.3636	15	3.4636	Fruits	الفواكه
6	3.3455	16	3.3545	Oil & Ghee	الدهن (السمن)
18	2.1545	7	4.3000	Eggs	البيض
20	1.8091	3	4.4455	Preserved Chicken	الدجاج المثلج
19	1.8545	20	2.6909	Preserved Fish	السمك المثلج
16	2.3818	3	4.4455	Dates	البلح والتمر
10	2.8818	10	3.8909	Honey	العسل ومشتقاته
21	1.6909	1	4.7545	Fresh Chicken	الدجاج الطازج

جدول رقم ٦ : مستوى تفضيل المنتجات الغذائية - الفئة الثانية

Table 4. Food Products Preference Levels - All Group Together

Foreign Food Products		National Food Products		Food Products المنتج الغذائي	
Rank	Mean	Rank	Mean		
4	3.4574	16	3.0106	Sparkling Water	المياه الغازية
14	2.8085	8	3.9574	Mineral Water	المياه المعدنية
11	3.0000	7	4.0319	Milk	الحليب
9	3.1915	13	3.2979	Juices	العصائر
1	4.0745	19	2.4574	Ice Cream	الآيس كريم
2	3.8298	18	2.8511	Cheese & Butter	الجبن والزبد
17	2.5319	5	4.2447	Bakery Products	منتجات المخابز
8	3.2553	11	3.5000	Pasta Products	المعكرونة
11	3.0000	12	3.4681	Sweets	الحلويات
15	2.7553	9	3.7447	Flour	الطحين
13	2.8298	14	3.1383	Potato Chips	البطاطا المقشورة
10	3.0745	4	4.3298	Fresh Vegetables	الخضروات الطازجة
7	3.2660	20	2.4255	Canned Vegetables	الخضروات المعلبة
3	3.5426	10	3.5319	Fruits	الفواكه
5	3.4362	17	2.8830	Oil & Ghee	الدهن (السمن)
18	2.3723	3	4.3511	Eggs	البيض
20	2.2447	2	4.3936	Preserved Chicken	الدجاج المثلج
19	2.3404	21	2.0532	Preserved Fish	السماك المثلج
16	2.6702	6	4.1170	Dates	البلح والتعود
6	3.3404	15	3.1064	Honey	العسل ومشتقاته
21	1.6489	1	4.5851	Fresh Chicken	الدجاج الطازج

جدول رقم ٧ : مستوى تفضيل المنتجات الغذائية - الفئة الثالثة

Table 7. Food Products Preference Levels - Group 3

Foreign Food Products		National Food Products		Food Products المنتج الغذائي	
Rank	Mean	Rank	Mean		
2	3.9677	19	2.4839	Sparkling Water	المياه الغازية
18	3.0000	5	4.0323	Mineral Water	المياه المعدنية
10	3.3548	6	3.9032	Milk	الحليب
9	3.4194	7	3.7419	Juices	العصائر
1	4.3226	13	3.1290	Ice Cream	الآيس كريم
3	3.8710	15	2.9355	Cheese & Butter	الجبين والزبد
16	3.1290	3	4.1290	Bakery Products	منتجات المخابز
13	3.2681	17	2.9032	Pasta Products	المعكرونة
7	3.5484	14	3.0968	Sweets	الحلويات
15	3.1935	10	3.6452	Flour	الطحين
11	3.3226	11	3.2581	Potato Chips	البطاطا المقشورة
8	3.4839	7	3.7419	Fresh Vegetables	الخضروات الطازجة
12	3.2903	20	2.4194	Canned Vegetables	الخضروات المعلبة
6	3.6452	12	3.1613	Fruits	الفواكه
4	3.7097	15	2.9355	Oil & Ghee	الدهن (السمن)
13	3.2581	2	4.1613	Eggs	البيض
20	2.7742	4	4.0645	Preserved Chicken	الدجاج المثلج
19	2.9355	21	2.1290	Preserved Fish	السلمك المثلج
17	3.0968	9	3.6774	Dates	البلح والتمر
4	3.7097	18	2.5161	Honey	العسل ومشتقاته
21	2.0645	1	4.5806	Fresh Chicken	الدجاج الطازج

جدول رقم (٨) : ترتيب التفضيل للمنتج الغذائي الطازج والسريع التلف - عند إعتبار كل الفئات مشتركة .

المنتج الغذائي الطازج والسريع التلف .	ترتيب المنتج الوطني	ترتيب المنتج الأجنبي
الدجاج الطازج	1	22
منتجات المخازير	3	18
البيض	4	19
المحضرات الطازجة	6	12
الحليب	8	13
الجبن والزبد **	17	2

ثانياً: درجة الارتباط بين الفئات في مستويات التفضيل

يوضح الجدول رقم (٩) معامل ارتباط سيرمان، والدلالة الإحصائية لهذه المعامل للفئات مشتركة وغير مجتمعة بين مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية والمنتجات الغذائية الأجنبية .

جدول رقم (٩) معامل سيرمان في مستوى التفضيل بين المنتجات الوطنية والمنتجات الأجنبية

الدلالة الإحصائية	معامل ارتباط سيرمان	
0.0001	- 0.7205	الفئات مشتركة
0.0001	- 0.7647	الفئة الأولى
0.0001	- 0.6255	الفئة الثانية
0.0001	- 0.5023	الفئة الثالثة

ويتضح من الجدول أن جميع الفئات متفقة أن هناك علاقة «عكسية» بين مستوى التفضيل للمنتجات الغذائية الوطنية والمنتجات الغذائية الأجنبية، أي أنه بشكل عام للمنتجات الوطنية ذات التفضيل العالي فإن مستوى التفضيل منخفضة لنفس المنتجات ولكن الأجنبية منها، وبدلالة إحصائية عالية. وهذه النتائج تثبت صحة الفرض الثاني، والثالث والرابع والتي تقول إن هناك ارتباط معنوي عكسي بين رتب مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية ورتب مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الأجنبية للفئات الثلاثة.

يوضح الجدول رقم (١٠) معامل ارتباط بيرمان، والدلالة الإحصائية لهذه المعامل عند مقارنة الفئات مختلفة الرأي حول مستويات تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية فقط، وهذا يساعد على معرفة مدى توافق هذه الفئات المختلفة في تفضيلها للمنتجات الغذائية الوطنية.

جدول رقم (١٠) معامل سبيرمان في مستوى التفضيل بين المنتجات الغذائية الوطنية

معامل ارتباط سبيرمان	الدلالة الإحصائية	
0.9301	0.0001	الفئة الأولى مع الفئة الثانية
0.8697	0.0001	الفئة الأولى مع الفئة الثالثة
0.8905	0.0001	الفئة الثانية مع الفئة الثالثة

ونرى أن هناك توافق بين الفئات وبدرجة كبيرة في مستوى تفضيل المنتج الوطني، وهذه النتائج تثبت صحة الفروض الخامس، والسادس، والسابع والتي تقول إن هناك ارتباط معنوي بين رتب الفئات على مستوى تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية.

ويوضح الجدول رقم (١١) معامل ارتباط سبيرمان والدلالة الإحصائية لهذا المعامل عند مقارنة الفئات ذات الرأي المختلف حول مستويات تفضيل المنتجات الغذائية غير الوطنية (الأجنبية) فقط، وهذا أيضاً يساعد على معرفة مدى توافق هذه الفئات المختلفة في تفضيلها للمنتجات الغذائية غير الوطنية.

جدول رقم (١١) معامل سبيرمان
في مستوى التفضيل بين المنتجات الغذائية الأجنبية

معامل ارتباط سبيرمان	الدلالة الإحصائية	
0.9559	0.0001	الفئة الأولى مع الفئة الثانية
0.8697	0.0001	الفئة الأولى مع الفئة الثالثة
0.9105	0.0001	الفئة الثانية مع الفئة الثالثة

ونلاحظ أيضاً توافقاً كبيراً بين الفئات المختلفة ذات الرأي المختلف حول مستويات تفضيل المنتجات الغذائية الأجنبية. وهذه النتائج ودلالاتها الإحصائية العالية تدل على صحة الفروض الثامن، التاسع، والعاشر والقائلة بأنه يوجد ارتباط معنوي بين رتب كل فئتين على مستوى تفضيل المنتجات الغذائية غير الوطنية.

ثالثاً: تباين الفئات الثلاثة في مستويات التفضيل

يتناول إختبار كرسكل والاس اللابارومتري تحليل التباين لكل عامل (منتج غذائي) على حدة. ويمتاز هذا الإختبار بأنه يتأثر بدرجة كبيرة بالفروق التي توجد في مقاييس النزعة المركزية، كما أنه يتعامل مع متغير واحد فقط.

يبين الجدول رقم (١٢) مربع كاي، ومستوى الدلالة الإحصائية عند تطبيق إختبار كرسكل والاس لثلاثة فئات مستقلة على مستوى تفضيلها لكل منتج غذائي وطني وأجنبي.

فبالنسبة للمنتجات الوطنية، نلاحظ أن الفئات الثلاثة تبدي تبايناً واضحاً في مستوى تفضيلها للعسل ومشتقاته حيث أن مستوى الدلالة الإحصائية يساوي (٠,٠٠٠١)، وهناك منتجات وطنية تظهر تبايناً ولكن بدلالة إحصائية ٠,٠٥ وهي الجبن والزبد، البلح والتمر، المعكرونة، الأيس كريم والسّمك المحفوظ. ولا يوجد تباين ذو دلالة إحصائية للمنتجات الغذائية الوطنية الأخرى، فهناك تقارب في الرأي بين هذه الفئات الثلاثة على ١٥ من المنتجات الغذائية أي ٧١٪ من مجموع المنتجات.

وتدل هذه النتائج على صحة الفرض الحادي عشر لبعض المنتجات الوطنية على أن الفئات الثلاثة سحبت من مجتمعات متماثلة بالنسبة لتفضيلها للمنتجات الغذائية الوطنية. وهذه المنتجات هي المياه المعدنية، والمياه الصحية، والحليب، والعصائر، ومنتجات المخابز، والحلويات، والطحين، والبطاطا المقشورة، والخضروات المعلبة، والفواكه، والدهن والزيت، والبيض، والدجاج المحفوظ والدجاج الطازج.

ولا يمكن قبول هذا الفرض لبعض المنتجات الوطنية الأخرى مثل الأيس كريم، والجبن والزبد، والمعجنات، والسلك المحفوظ، والبلح والتمر والعسل ومشتقاته.

أما بالنسبة للمنتجات الغذائية غير الوطنية. فإن الفئات الثلاثة تبدي تبايناً واضحاً مستوى الدلالة ٠٥،) لمجموعة كبيرة من المنتجات الغذائية وهي العسل ومشتقاته، والبلح والتمر، والسلك المحفوظ، والدجاج المحفوظ، والبيض، والخضروات الطازجة، والحلويات، ومنتجات المخابز، والحليب. وهذه المنتجات وعددها تسعة تمثل ٤٢،٨٪ من المجموع الكلي للمنتجات الغذائية الأجنبية. أما باقي المنتجات فليس هناك تباين واضح بين الفئات الثلاثة.

وتدل هذه النتائج على صحة الفرض الحادي عشر لبعض المنتجات الغذائية غير الوطنية، وهي المياه المعدنية، والمياه الصحية، والعصائر والأيس كريم، والجبن والزبد، والمعجنات، والطحين، والبطاطا المقشورة، والخضروات المعلبة، والفواكه، والدهن والزيت، والدجاج الطازج. وهناك العديد من المنتجات الغذائية غير الوطنية التي لا يمكن قبول الفرض لها. وهذه المنحنيات هي الحليب، ومنتجات المخابز، والحلويات، والبيض، والدجاج المحفوظ، والسلك المحفوظ والبلح والتمر، والعسل.

جدول رقم ١٢ : اختبار كروسكل ولاس للتباين

Table 12. Kruskal-Wallis One-Way Analysis of Variance

Foreign Food Products		National Food Products		Food Products المتبع الفلاني
Significance Level	Chi-Square	Significance Level	Chi-Square	
0.19260	3.2939	0.17000	3.5440	Sparkling Water المياه الغازية
0.20130	3.2062	0.09060	4.8018	Mineral Water المياه المعدنية
0.00560	10.3809	0.14970	3.7985	Milk الحليب
0.37310	1.9717	0.15000	3.7947	Juices العصائر
0.25410	2.7402	0.04470	6.2157	Ice Cream الآيس كريم
0.10040	4.5979	0.04540	6.1832	Cheese & Butter الجبن والزبد
0.00120	13.4149	0.27430	2.5869	Bakery Products منتجات الخبز
0.30070	2.4035	0.03510	6.7019	Pasta Products المعكرونة
0.04910	6.0292	0.20430	3.1764	Sweets الحلويات
0.11200	4.3788	0.46280	1.5411	Flour الطحين
0.10780	4.4556	0.11800	4.2735	Potato Chips البطاطا المشوية
0.00840	9.5498	0.08800	4.8433	Fresh Vegetables الخضروات الطازجة
0.87300	0.2717	0.41250	1.7711	Canned Vegetables الخضروات المعلبة
0.45610	1.5703	0.39100	1.8782	Fruits الفواكه
0.33760	2.1716	0.06090	5.5969	Oil & Ghee (الزبد) الدهن
0.00020	16.7331	0.64110	0.8892	Eggs البيض
0.00220	12.2245	0.35670	2.0617	Preserved Chicken الدجاج المالح
0.00040	15.5847	0.01030	9.1466	Preserved Fish السمك المالح
0.02330	7.5189	0.02260	7.5828	Dates البلح والتمر
0.00160	12.8682	0.00001	21.5388	Honey العسل ومشتقاته
0.12770	4.1157	0.55920	0.8333	Fresh Chicken الدجاج الطازج

رابعاً: مقارنة المنتجات الغذائية الوطنية والمنتجات الغذائية الأجنبية

إن البديل اللامعلمي لإختبار (t-test) هو إختبار ولككسن لرتب الإشارة، وهو يمتاز بأنه يختبر إتجاه الفرق بين أزواج من المشاهدات، بالإضافة إلى حجم هذا الفرق النسبي. فيستطيع الباحث أن يقرر أي عضو في الزوج المتطابق بين المجموعتين قد تفوق على الآخر وما مقدار هذا التفوق. والجدول رقم (١٣) يبين نتائج إختبار ولككسن في الفرق في مستوى تفضيل الفئات الثلاثة للمنتج الغذائي الوطني مقارنة بالمنتج الغذائي الأجنبي وعند إستخدام هذا الإختبار على جميع الفئات مجتمعة نلاحظ أن هناك ثلاثة منتجات غذائية فقط لم تقرر الفئات الثلاثة ما إذا كانت تفضل الوطني منها أو الأجنبي وهي الفواكه. السمك المحفوظ والعسل ومشتقاته. وهناك خمسة منتجات غذائية فضلت الفئات الثلاثة الأجنبي منها على المنتج الوطني وهي المياه الغازية، والأيس كريم، والجبن والزبد، والخضروات المعلبة، والدهن (السمن).

أما باقي المنتجات الغذائية فإن الفئات الثلاثة قد أظهرت تفضيلها وبدلالة إحصائية عالية للمنتجات الوطنية على الأجنبية، وهذه المنتجات هي المياه المعدنية، الحليب، انعصائر، منتجات المخابز، والمعكرونة، والحلويات، والطحين، والبطاطا المقشورة، والخضروات الطازجة، والبيض، والدجاج المثلج، والبلح والتمر، والدجاج الطازج.

فإذا إستخدمنا الإختبار على الفئة الأولى نلاحظ أن هذه الفئة لم تبد تفضيلاً للمنتج الوطني أو الأجنبي بدلالة إحصائية (٠,٠٥) لثلاثة منتجات فقط وهي الجبن والزبد، والفواكه، والدهن. وأظهرت هذه الفئة أنها تفضل ثلاثة منتجات غذائية أجنبية على منتجات وطنية وهي المياه الغازية، والأيس كريم، والخضروات المعلبة. أما باقي المنتجات الغذائية وهي خمسة عشرة منتج فقد فضلت هذه الفئة الوطني منها على الأجنبي. والجدول رقم (١٤) يوضح نتائج إجراء إختبار ولككسن على الفئة الأولى فقط.

وتدل هذه النتائج على صحة الفرض الثاني عشر والقائل أن أفراد الفئة الأولى يتفقون على أن مستوى التفضيل «لكل» منتج غذائي وطني لا يختلف عن مستوى التفضيل لمثيله من المنتجات الغذائية الأجنبية لعدد محدود من المنتجات فقط. فنتائج الجدول تدل على صحة الفرض لثلاثة منتجات فقط وهي الجبن والزبد، والفواكه والدهن. أما باقي الإختبارات فتدل على عدم صحة هذا الفرض لأن هناك دلالة

جدول رقم ١٣ : اختبار ولككسن لعينات الفئات المشتركة

**Table 13. Wilcoxon Matched-Pairs Signed-Rands Test,
All Groups Together**

Preference Direction	Significance	Z-Score	Food Product	المنتج الغذائي
Foreign Products	0.00001	4.3023	Sparkling Water	المياه الغازية
National Products	0.00001	8.5849	Mineral Water	المياه المعدنية
National Products	0.00001	8.3096	Milk	الحليب
National Products	0.00990	2.5803	Juices	العصائر
Foreign Products	0.00001	8.6118	Ice Cream	الآيس كريم
Foreign Products	0.00001	4.4116	Cheese & Butter	الجبن والزبد
National Products	0.00001	10.2478	Bakery Products	منتجات الخباز
National Products	0.00830	2.6402	Pasta Products	المكرونة
National Products	0.00130	3.2160	Sweets	الحلويات
National Products	0.00001	6.8565	Flour	الطحين
National Products	0.00070	3.3939	Potato Chips	البطاطا المقشورة
National Products	0.00001	8.1770	Fresh Vegetables	المحضررات الطازجة
Foreign Products	0.00001	5.8260	Canned Vegetables	المحضررات المعلبة
*****	0.95890	0.0516	Fruits	الفواكه
Foreign Products	0.03270	2.1357	Oil & Ghee	الدهن (السمن)
National Products	0.00001	10.3205	Eggs	البيض
National Products	0.00001	10.8013	Preserved Chicken	الدجاج المخلج
*****	0.22120	1.2233	Preserved Fish	السلم المخلج
National Products	0.00001	9.6043	Dates	البلح والتمر
*****	0.15110	1.4358	Honey	العسل ومشتقاته
National Products	0.00001	12.4667	Fresh Chicken	الدجاج الطازج

جدول رقم ١٤ : اختبار وللكسن لعينات الفئة الأولى

Table 14. Wilcoxon Matched-Pairs Signed-Rands Test, Groups 1

Preference Direction	Significance	Z-Score	Food Product	المنتج الغذائي
Foreign Products	0.00001	2.8453	Sparkling Water	المياه الغازية
National Products	0.00001	6.9986	Mineral Water	المياه المعدنية
National Products	0.00001	6.9100	Milk	الحليب
National Products	0.00240	3.0392	Juices	العصائر
Foreign Products	0.00001	5.5943	Ice Cream	الآيس كريم
*****	0.23050	1.1991	Cheese & Butter	الجبن والزبد
National Products	0.00001	7.7983	Bakery Products	منتجات الخبز
National Products	0.00190	3.1123	Pasta Products	المكرونة
National Products	0.00060	3.4119	Sweets	الحلويات
National Products	0.00001	5.6055	Flour	الطحين
National Products	0.00010	3.8321	Potato Chips	البطاطا المقشورة
National Products	0.00010	6.2946	Fresh Vegetables	الخضروات الطازجة
Foreign Products	0.00020	3.7706	Canned Vegetables	الخضروات المعلبة
*****	0.69540	0.3915	Fruits	الفواكه
*****	0.97510	0.0312	Oil & Ghee	الدهن (السمن)
National Products	0.00001	7.5860	Eggs	البيض
National Products	0.00010	4.8464	Preserved Chicken	الدجاج المثلج
National Products	0.00001	3.8970	Preserved Fish	السمك المثلج
National Products	0.00001	7.6328	Dates	البلح والتمر
National Products	0.00001	4.5291	Honey	العسل ومشتقاته
National Products	0.00001	8.7226	Fresh Chicken	الدجاج الطازج

إحصائية مرتفعة على وجود تفضيل واضح لمنتج وطني على مثيله الأجنبي أو العكس .

وعند إجراء الإختبار على الفئة الثانية فقط نلاحظ أن هذه الفئة لم تبد تفضيلاً للمنتج الوطني أو الأجنبي لسبعة منتجات غذائية وهي العصائر، والمعكرونة، والحلويات، والبطاطا المقشورة، والفواكه، والسّمك المحفوظ، والعسل ومشتقاته. ولقد أبدت الفئة تفضيلها لخمسة منتجات غذائية أجنبية على المنتجات الوطنية وهي المياه الغازية، والأيس كريم، والجبن والزبد، والخضروات المعلبة، والدهن، والجدول رقم(١٥) يوضح نتائج إجراء إختبار ولككسن على الفئة الثانية فقط.

وتدل هذه النتائج على صحة الفرض الثالث عشر للمنتجات الثماني السابق ذكرها فقط. أما باقي المنتجات فإن مستوى معنوية كل إختبار يدل على وجود تفضيل واضح لمنتج وطني على مثيله الأجنبي أو العكس.

وأخيراً، عند إجراء الإختبار على الفئة الثالثة فقط فإننا نلاحظ أن هذه الفئة لاتبدي تفضيلاً للمنتج الوطني أو الأجنبي لعشرة منتجات غذائية وهي الحليب، والعصائر، والمعكرونة، والحلويات، والطحين، والبطاطا المقشورة، والخضروات الطازجة، والفواكه، والدهن، والبلح والتمور. ولقد أبدت هذه الفئة تفضيلها لسته منتجات غذائية أجنبية على منتجات وطنية وهي المياه الغازية، والأيس كريم، والجبن والزبد، والخضروات المعلبة، والسّمك المحفوظ، والعسل ومشتقاته. والجدول رقم (١٦) يوضح نتائج إجراء إختبار ولككسن على الفئة الثالثة فقط.

تدل هذه النتائج على صحة الفرض الرابع عشر لعشرة منتجات غذائية فقط وهي الحليب، والعصائر، والمعكرونة، والحلويات، والطحين، والبطاطا المقشورة، والخضروات الطازجة، والفواكه، والدهن، والبلح والتمور.

وإذا قمنا بحصر النتائج السابقة في الجدول رقم(١٧) فإننا نلاحظ تفاوتاً واضحاً بين هذه الفئات الثلاثة من حيث مستوى تفضيلها للمنتجات الغذائية الوطنية أو الأجنبية.

جدول رقم ١٥ : اختبار ولككسن لعينات الفئة الثانية

Table 14. Wilcoxon Matched-Pairs Signed-Rands Test, Groups 2

Preference Direction	Significance	Z-Score	Food Product	المتج الغلاني
Foreign Products	0.00001	7.8266	Sparkling Water	المياه الغازية
National Products	0.00001	4.4388	Mineral Water	المياه المعدنية
National Products	0.00001	4.5764	Milk	الحليب
*****	0.66160	0.4377	Juices	العصائر
Foreign Products	0.00001	5.8563	Ice Cream	الآيس كريم
Foreign Products	0.00001	4.0687	Cheese & Butter	الجبن والزبد
National Products	0.00001	5.9819	Bakery Products	منتجات الخباز
*****	0.22460	1.2143	Pasta Products	المكرونة
*****	0.07130	1.8033	Sweets	الحلويات
National Products	0.00010	3.9578	Flour	الطحين
*****	0.22280	1.2190	Potato Chips	البطاطا المشورة
National Products	0.00001	5.3574	Fresh Vegetables	الخضروات الطازجة
Foreign Products	0.00020	3.6726	Canned Vegetables	الخضروات المعلبة
*****	0.98570	0.0179	Fruits	الفواكه
Foreign Products	0.02250	2.2815	Oil & Ghee	الدهن (السمن)
National Products	0.00001	6.6343	Eggs	الببيض
National Products	0.00001	6.6159	Preserved Chicken	الدجاج المخلج
*****	0.13330	1.5011	Preserved Fish	السلك المخلج
National Products	0.00001	5.7210	Dates	البلج والتمور
*****	0.31341	1.0082	Honey	العسل ومشتقاته
National Products	0.00001	7.7031	Fresh Chicken	الدجاج الطازج

جدول رقم ١٦ : اختبار ولككسن لعينات الفئة الثالثة

Table 14. Wilcoxon Matched-Pairs Signed-Rands Test, Groups 3

Preference Direction	Significance	Z-Score	Food Product	المنتج الغذائي
Foreign Products	0.00001	3.3525	Sparkling Water	المياه الغازية
National Products	0.02280	2.2771	Mineral Water	المياه المعدنية
*****	0.11730	1.5664	Milk	الحليب
*****	0.32820	0.9778	Juices	العصائر
Foreign Products	0.00430	2.8521	Ice Cream	الآيس كريم
Foreign Products	0.01141	2.5292	Cheese & Butter	الجبن والزبد
National Products	0.00710	2.6908	Bakery Products	منتجات الخباز
*****	0.37780	0.8820	Pasta Products	المعكرونة
*****	0.09530	1.6682	Sweets	الحلويات
*****	0.20720	1.2613	Flour	الطحين
*****	0.89890	0.1278	Potato Chips	البطاطا المقشورة
*****	0.33660	0.9610	Fresh Vegetables	المحضررات الطازجة
Foreign Products	0.01190	2.5158	Canned Vegetables	المحضررات العلبه
*****	0.29680	1.0451	Fruits	الفواكه
*****	0.06150	1.8700	Oil & Ghee	الدهن (السمن)
National Products	0.01700	2.3874	Eggs	البيض
National Products	0.00260	3.0151	Preserved Chicken	الدجاج المثلج
Foreign Products	0.02120	2.3051	Preserved Fish	السك المثلج
*****	0.13401	1.4985	Dates	البلح والتحور
Foreign Products	0.00530	2.7857	Honey	العسل ومشتقاته
National Products	0.00001	4.5543	Fresh Chicken	الدجاج الطازج

جدول رقم (١٧) عدد المنتجات الغذائية ومستوى تفضيل كل فئة والنسبة المئوية

البيان الفئة	عدد المنتجات التي لم تقرر الفئة جهة التفضيل .	عدد المنتجات التي قررت تفضيل الوطنية منها .	عدد المنتجات التي قررت تفضيل الأجنبية منها .
الفئة الأولى	3(14.28%)	15(71.43%)	3(14.28%)
الفئة الثانية	7(33.33%)	9(42.86%)	5(23.81%)
الفئة الثالثة	10(47.62%)	5(23.81%)	6(28.57%)

وتدل هذه النتائج على وجود ولاء أكبر للفئة الأولى بالنسبة للمنتج الغذائي الوطني (٤٣، ٧١٪) في حين أن هذا الولاء يصل إلى أدنى مستوياته بالنسبة للفئة الثالثة (٨١، ٢٣٪).

خامساً: العوامل الديموغرافية ومستوى تفضيل المستهلك

هناك عدد من المتغيرات قد تكون لها علاقة بسلوك المستهلك في الإمارات، ويتغير مستويات تفضيل المستهلك للمنتجات الغذائية حسب هذه المتغيرات التي تشمل دخل المستهلك، وجنسيته (النوع)، وعمره والحالة الإجتماعية وكذلك الحالة التعليمية.

مستوى الدخل ومستوى التفضيل

يوضح الجدول رقم (١٨) نتائج مربع كاي عند تصنيف مستوى دخل المستهلك ومستوى تفضيله للمنتج الغذائي الوطني أو الأجنبي. وتشير الأرقام إلى عدم صحة الفرض الخامس عشر والقائل إن هناك علاقة بين مستوى دخل المستهلك ومستوى تفضيله «لكل منتج غذائي وطني». وهذا واضح من درجات مستويات المعنوية عند إجراء هذا الاختيار لكل منتج غذائي وطني على حدة. بالإضافة إلى ذلك فإن الأرقام الواردة بالجدول تدل أيضاً على عدم صحة الفرض السادس عشر والخاص بالمنتجات غير الوطنية. وهذه النتائج تدل على أن مستوى الدخل ليس عاملاً مؤثراً في إقبال المستهلك في الإمارات على شراء المنتجات الغذائية الوطنية أو الأجنبية، بمعنى أن المستهلك في الإمارات لا يقبل أو يحجم عن الشراء لإعتبارات مادية، حيث أن ارتفاع الدخل لديه يجعل منه عاملاً غير محدد للسلوك الشرائي له.

جنس (نوع) المستهلك ومستوى التفضيل

يوضح الجدول رقم (١٩) نتائج إختبار مربع كاي عند تصنيف جنس المستهلك ومستوى تفضيله للمنتجات الغذائية الوطنية أو الأجنبية. وتشير الأرقام إلى عدم صحة الفرض السابع عشر والقائل إن هناك علاقة بين نوع أو جنس المستهلك ومستوى تفضيله «لكل» منتج غذائي وطني. ودرجات مستويات المعنوية تدل أيضاً على عدم صحة الفرض الثامن عشر والخاص بالمنتجات الغذائية غير الوطنية.

عمر (سن) المستهلك ومستوى التفضيل

يوضح الجدول رقم (٢٠) نتائج إختبار مربع كاي عند تصنيف عمر المستهلك

جدول رقم ١٨ : اختبار مربع كاي، مستوى الدخل ومستوى تفضيل المنتجات الغذائية (درجات الحرية تساوي ١٦)

Table 18. Chi-Square Tests, Income and Food Preference Level, 16 Degrees of Freedom

Foreign Food Products		National Food Products		Food Products المنتجات الغذائية
Significance Level	Chi-Square	Significance Level	Chi-Square	
0.31024	18.23630	0.14100	22.06834	Sparkling Water المياه الغازية
0.48859	15.49684	0.70802	12.51234	Mineral Water المياه المعدنية
0.29612	18.48775	0.54879	14.67191	Milk الحليب
0.09962	23.55775	0.84116	10.46640	Juices العصائر
0.58173	14.22801	0.48542	15.54115	Ice Cream الآيس كريم
0.12764	22.50441	0.07929	24.49221	Cheese & Butter الجبن والزبد
0.01098	31.68626	0.70320	12.57976	Bakery Products منتجات الخبز
0.86198	10.08827	0.97800	6.73724	Pasta Products المعكرونة
0.42904	16.34659	0.70253	12.58910	Sweets الحلويات
0.71565	12.40513	0.65843	13.19521	Flour الطحين
0.92151	8.79773	0.61146	13.82882	Potato Chips البطاطا للتشوية
0.05802	25.72530	0.79757	11.19059	Fresh Vegetable. الخضروات الطازجة
0.72515	12.27068	0.27089	18.95722	Canned Vegetables الخضروات المعلبة
0.96660	7.34595	0.25478	19.27256	Fruits الفواكه
0.72072	12.33348	0.80077	11.13980	Oil & Ghee (الزبد) (الزبد)
0.01472	30.69500	0.43893	16.20232	Eggs البيض
0.24887	19.39179	0.26032	19.16267	Preserved Chicken الدجاج المخلل
0.10459	23.35407	0.29527	18.50314	Preserved Fish السمك المخلل
0.52239	15.03032	0.51109	15.18552	Dates البلح والتعود
0.40961	15.63460	0.33955	17.73650	Honey العسل ومشتقاته
0.26290	15.11190	0.32217	18.02961	Fresh Chicken الدجاج الطازج

جدول رقم ١٩ : اختبار مربع كاي، النوع (الجنس) ومستوى
تفضيل المنتجات الغذائية (درجات الحرية تساوي ١٤)

Table 18. Chi-Square Tests, Sex and Food Preference Level,
4 Degrees of Freedom

Foreign Food Products		National Food Products		Food Products المتج الغلاني
Significance Level	Chi-Square	Significance Level	Chi-Square	
0.50417	3033013	0.64166	2.51661	Sparkling Water المياه الغازية
0.14399	6.85194	0.46507	3.58499	Mineral Water المياه المعدنية
0.66238	2.40138	0.67390	2.33776	Milk الحليب
0.11826	7.51069	0.24661	5.42267	Juices العصائر
0.05951	9.06440	0.48840	3.43134	Ice Cream الآيس كريم
0.86207	1.29588	0.06064	9.01863	Cheese & Butter الجبن والزبد
0.99111	0.27928	0.49396	3.39537	Bakery Products منتجات الخبز
0.74888	1.92863	0.82375	1.51632	Pasta Products المكرونة
0.14473	6.83750	0.42249	3.88026	Sweets الحلويات
0.38566	4.15329	0.62470	2.61201	Flour الطحين
0.20274	5.94971	0.33228	4.58763	Potato Chips البطاطا المشوية
0.71325	2.12245	0.99396	0.22836	Fresh Vegetables الخضروات الطازجة
0.85748	1.32287	0.91479	1.03157	Canned Vegetables الخضروات المعلبة
0.20581	5.91205	0.90281	1.04554	Fruits الفواكه
0.07266	8.57450	0.35303	4.41268	Oil & Ghee (الزبد) (الزبد)
0.66072	2.41055	0.07683	8.43677	Eggs البيض
0.50759	3.30847	0.43992	3.75677	Preserved Chicken الدجاج المثلج
0.11285	7.47424	0.20431	5.93168	Preserved Fish السمك المثلج
0.11593	7.40582	0.24050	5.49125	Dates البلح والتعود
0.13906	7.68244	0.31408	4.74858	Honey العسل ومشتقاته
0.80747	1.60736	0.84770	1.37978	Fresh Chicken الدجاج الطازج

جدول رقم ٢٠ : اختبار مربع كاي، العمر ومستوى
تفضيل المنتجات الغذائية (درجات الحرية تساوي ١٦)

Table 20. Chi-Square Tests, Age and Food Preference Level,
16 Degrees of Freedom

Foreign Food Products		National Food Products		Food Products المنتج الغذائي
Significance Level	Chi-Square	Significance Level	Chi-Square	
0.02852	28.37349	0.00209	37.01096	Sparkling Water المياه الغازية
0.36919	17.21165	0.36692	17.29246	Mineral Water المياه المعدنية
0.34883	17.58367	0.16188	21.44918	Milk الحليب
0.04975	26.00067	0.03919	27.21165	Juices العصائر
0.03010	28.97019	0.04670	26.85771	Ice Cream الآيس كريم
0.03037	26.88875	0.03147	27.54072	Cheese & Butter الجبن والزبد
0.02240	29.23408	0.10256	23.43621	Bakery Products منتجات الخبز
0.63168	13.55703	0.17014	21.22173	Pasta Products المعكرونة
0.73983	12.06020	0.86040	10.11782	Sweets الحلويات
0.07734	24.59246	0.15668	21.59730	Flour الطحين
0.19210	20.65639	0.33697	17.77936	Potato Chips البطاطا المشوية
0.45544	15.96448	0.41434	16.56399	Fresh Vegetables الخضروات الطازجة
0.17254	21.15745	0.29485	18.51076	Canned Vegetables الخضروات المعلبة
0.02699	28.57163	0.83639	10.55057	Fruits الفواكه
0.02200	29.27786	0.02049	29.43564	Oil & Ghee (الزبد) (الزبد)
0.02164	29.35656	0.15677	21.59467	Eggs البيض
0.79991	11.15362	0.37443	17.17393	Preserved Chicken الدجاج المعلب
0.38849	16.95545	0.75464	11.84413	Preserved Fish السمك المعلب
0.32020	18.06331	0.01624	30.35606	Dates التمر والتمر
0.19767	20.52085	0.01103	31.67277	Honey العسل ومشتقاته
0.56430	14.46249	0.53227	14.89595	Fresh Chicken الدجاج الطازج

ومستوى تفضيله للمنتجات الغذائية الوطنية والأجنبية. وتشير الأرقام إلى صحة الفرض التاسع عشر بالنسبة لبعض المنتجات فقط وهي المياه الغازية، والعصائر، والحلويات، والدهون والخبز والزبد، فبالنسبة لهذه المنتجات هناك علاقة بين عمر المستهلك ومستوى تفضيله للمنتجات الغذائية الوطنية. بمعنى آخر، فإن متغير السن له تأثير فعال على درجة الإقبال على شراء بعض المنتجات الغذائية الوطنية. والجدير بالذكر أن هذه المنتجات الوطنية الأربع لم تحتل مراكز متقدمة في ترتيب تفضيلها. وطبيعة هذه المنتجات أيضاً قد تدل على ضعف جودة الوطني منها من الناحية الصحية مقارنة بمثيلاتها من المنتجات الغذائية الأجنبية.

أما بالنسبة للمنتجات الأجنبية فتشير الأرقام إلى صحة الفرض العشرون أيضاً لبعض المنتجات فقط وهي المياه الصحية والعصائر والأيس كريم، والجبن والزبد والحلويات والدهون. أي أنه بالنسبة لهذه المنتجات هناك علاقة بين فئة العمر ومستوى تفضيل المستهلك للمنتج الغذائي. ومبررات ذلك أيضاً قد ترجع إلى التوعية الصحية لدى المستهلك في فئات العمر المختلفة والذي يحاول شراء منتجات يعلم مكوناتها ويعلم أيضاً جودة تصنيعها.

الحالة الإجتماعية ومستوى التفضيل

يوضح الجدول رقم (٢١) نتائج إختيار مربع كاي عند تصنيف الحالة الإجتماعية للمستهلك ومستوى تفضيله للمنتجات الغذائية الوطنية أو الأجنبية. وتشير الأرقام إلى صحة الفرض الحادي والعشرين لمنتجين فقط وهما الحليب والحلويات، حيث أن مستوى المعنوية يوضح ذلك. أي أنه بالنسبة لباقي المنتجات الوطنية ليست هناك علاقة بين الحالة الإجتماعية ومستوى التفضيل. ويمكن تفسير هذه الظاهرة بأن الحالة الإجتماعية قد تدل أيضاً على إعالة الأطفال وبعضهم رضع أو صغار يحتاجون لوجبات غنية وطازجة مثل الحليب لا توفرها المنتجات الأجنبية. والتوعية الصحية للحفاظ على أسنان الصغير أيضاً قد تبرر علاقة الحالة الإجتماعية ومستوى تفضيل الحلويات الوطنية، فمعظم الحلويات الوطنية لا تحمل على عبواتها مكونات المنتج بعكس الحلويات الأجنبية التي تخضع لرقابة صارمة من حيث المكونات.

وتدل الأرقام الواردة بالجدول على صحة الفرض الثاني والعشرين بالنسبة للحليب

والحلويات الأجنبية ووجود علاقة بين الحالة الإجتماعية والإقبال على هذه المنتجات الأجنبية.

الحالة التعليمية ومستوى التفضيل

تشير أرقام الجدول رقم (٢٢) على عدم صحة الفرض الثالث والعشرون والرابع والعشرون. فمستويات المعنوية لا تظهر أي علاقة بين المستوى التعليمي للمستهلك ومستوى تفضيله لكل منتج غذائي وطني أو أجنبي.

جدول رقم ٢١ : اختبار مربع كاي، الحالة الاجتماعية ومستوى
تفضيل المنتجات الغذائية (درجات الحرية تساوي ١٦)

**Table 21. Chi-Square Tests, Marital Status and Food Preference Level,
16 Degrees of Freedom**

Foreign Food Products		National Food Products		Food Products المنتج الغذائي
Significance Level	Chi-Square	Significance Level	Chi-Square	
0.73071	2.02746	0.27488	5.12326	Sparkling Water المياه الغازية
0.77199	1.80270	0.95640	0.65806	Mineral Water المياه المعدنية
0.03023	25.60993	0.04501	24.37190	Milk الحليب
0.28026	5.06935	0.78111	1.75275	Juices العصائر
0.55843	2.99638	0.30220	4.85779	Ice Cream الآيس كريم
0.57174	2.91739	0.26294	5.24633	Cheese & Butter الجبن والزبد
0.23044	5.60750	0.96672	0.56639	Bakery Products منتجات الخبز
0.97680	0.46517	0.99604	0.18343	Pasta Products المعكرونة
0.01591	31.01358	0.01438	30.32933	Sweets الحلويات
0.69190	2.23897	0.51688	3.25011	Flour الطحين
0.11849	7.35039	0.81505	1.56513	Potato Chips البطاطا المقشورة
0.36755	4.29499	0.91346	0.97567	Fresh Vegetables الخضروات الطازجة
0.55525	3.15175	0.97190	0.51623	Canned Vegetables الخضروات المعلبة
0.08528	8.17763	0.44310	3.73467	Fruits الفواكه
0.34543	4.47576	0.16630	6.47617	Oil & Ghee (الزبد) الدهن
0.27132	5.15950	0.74240	1.96387	Eggs البيض
0.15498	6.66006	0.16420	6.50933	Preserved Chicken الدجاج الملعق
0.20528	5.91893	0.09040	8.03232	Preserved Fish السمك الملعق
0.52018	3.22949	0.68470	2.27841	Dates البلح والتعود
0.84155	1.41746	0.05352	9.32275	Honey العسل ومشتقاته
0.17162	6.39359	0.71285	2.12461	Fresh Chicken الدجاج الطازج

جدول رقم ٢٢ : اختبار مربع كاي، المستوى التعليمي ومستوى
تفضيل المنتجات الغذائية (درجات الحرية تساوي ١٢)

Table 22. Chi-Square Tests, and Food Preference Level,
12 Degrees of Freedom

Foreign Food Products		National Food Products		Food Products المتج الغناني
Significance Level	Chi-Square	Significance Level	Chi-Square	
0.67438	9.33158	0.41088	12.43316	Sparkling Water المياه الغازية
0.23319	15.15271	0.22818	15.24559	Mineral Water المياه المعدنية
0.88963	6.48600	0.27944	14.34133	Milk الحليب
0.28804	14.20131	0.74229	8.53213	Juices العصائر
0.25056	14.83540	0.68068	9.25881	Ice Cream الآيس كريم
0.38224	12.82023	0.19398	15.94032	Cheese & Butter الجبن والزبد
0.12917	17.57644	0.38649	12.76312	Bakery Products منتجات الخبز
0.97377	4.45441	0.48598	11.50773	Pasta Products المعكرونة
0.47270	11.66797	0.55582	10.68811	Sweets الحلويات
0.84788	7.14511	0.40769	12.48322	Flour الطحين
0.62121	9.94013	0.15576	14.74353	Potato Chips البطاطا المقشورة
0.77957	8.07086	0.38518	12.78076	Fresh Vegetables الخضروات الطازجة
0.13625	17.36851	0.07999	19.36945	Canned Vegetables
0.96615	4.73832	0.28892	14.18707	Fruits الفواكه
0.94256	5.41745	0.45828	11.84405	Oil & Ghec (الزبد) (الزبد)
0.64906	9.62232	0.41167	12.43159	Eggs البيض
0.37465	12.92320	0.72378	8.75408	Preserved Chicken الدجاج المعلب
0.71396	8.87037	0.34858	13.28625	Preserved Fish السمك المعلب
0.45693	11.86076	0.32714	13.59756	Dates التمر والتبريد
0.48939	11.46678	0.22459	15.31636	Honey العسل ومشتقاته
0.90742	6.16725	0.93759	5.53733	Fresh Chicken الدجاج الطازج

سادساً: مستويات التفضيل لأصناف المنتجات الغذائية

لابد من التعرف على مركز أصناف المنتجات الغذائية من حيث مستويات تفضيلها، سواء الوطنية منها أو الأجنبية. فهذا المؤشر يعكس لنا المركز التنافسي لكل من المنتجات الوطنية والأجنبية، وكذلك مستوى تفضيل المستهلك في سوق الإمارات لأصناف كل منهما. وهذا المؤشر يساعد أيضاً في التعرف على مستويات التفضيل لصنف المنتج الغذائي مقارنةً بالأصناف الأخرى، وهذه النتائج قد تساعد في إعادة تخطيط سياسة الإنتاج لمنشآت الصناعات الغذائية في الإمارات في استخدام أساليب معينة، سواءً إنتاجية أو تسويقية تلقى قبولاً لدى المستهلك، وتجعله يفضلها على أصناف أخرى.

الدجاج الطازج

إحتل منتج الدجاج الطازج الوطني قمة ترتيب مستويات تفضيل مستهلك الإمارات، فقد إحتل الترتيب الأول بين جميع المنتجات الغذائية الوطنية، في حين أن الإنتاج الأجنبية منها إحتل قاع ترتيب مستويات التفضيل، فقد إحتل المركز ٢١، أي الأخير. والجدير بالذكر أن هذا الترتيب سواء للمنتج الوطني أو الأجنبي قد إتفقت عليه جميع الفئات المشتركة كانت أم مستقلة.

والملاحظ أن تشتت آراء المستهلكين بشأن تفضيل الإنتاج الوطني أو الأجنبي كان في أدنى مستوياته إذ بلغت قيمة إختبار التباين (٠,٨٣٣٣٣) بمستوى معنوية (٠,٦٥٩٢) للمنتج الوطني و(٤,١١٥٧) بمستوى معنوية (٠,١٢٧٧) للمنتج الأجنبي.

وتؤكد إختبارات جهة التفضيل التفوق الكبير للمنتجات الوطنية على الأجنبية حيث أن جميع الفئات، مشتركة كانت أم مستقلة، قد فضلت المنتج الوطني على الأجنبي.

وما تقدم يتضح أن هذا المنتج يحظى بمستوى تفضيل مرتفع من قبل مستهلكي الإمارات، وهو منتج يجب أن نعطيه الإهتمام عند رسم سياسة لأولويات تصنيع المواد الغذائية.

ولوحظ في الأسواق عدم وجود منافسة شديدة للمنتج الوطني الا من جهات

محدودة، ويرجع هذا إلى عدم قدرة المنتجات الأجنبية على منافسة المنتجات الوطنية التي تتمتع بمواصفات لا تقل عن الإنتاج العالمي، والتي تكون أسعارها معقولة بالنسبة للمستهلك.

الدجاج المحفوظ

وهو من الأصناف الأكثر قبولاً بالنسبة للإنتاج الوطني، حيث حصلت هذه المنتجات على الترتيب الثاني. والعكس يكاد يكون صحيحاً بالنسبة للإنتاج الأجنبي الذي احتل مرتبة متأخرة (٢٠) في تفضيلها مقارنة بباقي المنتجات الأجنبية. ومن البديهي أن تكون أسعار الدجاج الطازج أعلى من أسعار الدجاج المحفوظ، لكونه البديل المناسب للدجاج الطازج لكثير من المستهلكين. وتبين إختبارات التباين أن الآراء متفقة في شأن المنتج الوطني، حيث بلغت قيمة الإختبار (٢,٠٦١٧) بمستوى معنوية (٠,٠٠٢٢).

وتتفق جميع فئات العينة على تفضيل المنتج الوطني على المنتج الأجنبي، ويرجع ذلك لكون الدجاج المحفوظ الوطني أكثر قرباً من الطازجة مقارنة بالمنتج الأجنبي، بالإضافة إلى ذلك قد يعتبر مستهلك الإمارات هذه السلع الأجنبية من الدجاج المحفوظ منتجات قد تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية رغم كتابة عبارات تدل على الإلتزام بها على عبوات هذه المنتجات.

والمنافسة التي تلاحقها المنتجات الوطنية تكاد تكون محصورة بين المنتجات الإستراتيجية، والدانماركية، والفرنسية، والإيرانية، والسورية، والأمريكية، والمصرية، والتركية، والهندية.

منتجات المخازير

إحتل الإنتاج الوطني من هذه المنتجات المرتبة الثالثة بعد الدجاج الطازج والدجاج المحفوظ في ترتيب تفضيل مستهلك الإمارات للمنتجات الغذائية الوطنية. أما بالنسبة للإنتاج الأجنبي منها فقد تراجع إلى المرتبة ١٧. وتفيد المؤشرات الإحصائية إلى اتفاق آراء معظم المستهلكين بشأن تفضيل منتجات المخازير الوطنية، إذ أن قيمة إختبار كرووسكل والاس هي (٢,٥٨٦٩) لمستوى

معنوية (٢٧٤٣, ٠). وهذا يدل على أن هذه الآراء قليلة التشتت. أما بالنسبة للمنتجات الأجنبية فإن المؤشرات الإحصائية من اختبار كرسكل والاس توضح أن هناك تشتتاً في آراء المستهلكين، إذ بلغت قيمة هذا الاختبار (١٣, ٤١٤٩) بمستوى معنوية (٠, ٠٠١٢).

أما المؤشرات الإحصائية في بيان اتجاه التفضيل فإنها تؤكد تفضيل منتجات المخايز الوطنية على الأجنبية، سواء أخذنا فئات العينات مشتركة أو مستقلة. ويرجع ذلك إلى طراجة منتجات المخايز الوطنية مما يجعل المستهلكين يفضلون المنتج المحلي منها. ويمكن إرجاع سبب التفضيل أيضاً إلى توافر هذه المخايز الوطنية بشكل كبير في أنحاء الدولة وفي جميع مدن الإمارات. هذا إلى جانب قيام كثير من الفنادق ذات الخمسة نجوم بفتح مخايز لها داخل هو الفنادق. أضف إلى ذلك قيام شركات عالمية فرنسية، وألمانية، وإنجليزية بفتح مخايز لها تحمل اسمها في المدن الكبيرة في الإمارات، فليس هناك مبرر لإستهلاك سلعة أجنبية متوافرة بنفس مواصفاتها في الإنتاج المحلي، ولذلك كانت مستويات التفضيل لمنتجات المخايز الوطنية أعلى من مثيلتها الأجنبية.

البيض

ويعتبر هذا المنتج الوطني من المنتجات التي استطاعت أن تكسب نجاحاً واضحاً لكثرة مزارع تربية الدواجن في أنحاء الدولة. ورغم وجود نوع من الإكتفاء الذاتي لهذا المنتج الوطني فهناك بعض المنتجات الأجنبية التي تزاخم الوطنية. واحتل البيض الوطني ترتيباً متقدماً (الترتيب ٤) في مستوى تفضيلها بين المنتجات الوطنية. والعكس يلاحظ للبيض الأجنبي والذي احتل مركزاً متأخراً (الترتيب ١٨).

وتدل إختبارات التباين على عدم وجود تشتت في الآراء حول مستوى تفضيل البيض الوطني، في حين لاقت المنتجات الأجنبية من البيض تفاوتاً وتشتتاً واضحاً في اكراء في مستوى تفضيلها. إذ أن قيمة الإختبار للبيض الأجنبي بلغت (١٦, ٧٣٣١) بمستوى معنوية (٠, ٠٠٠٢)، في حين أن قيمة الإختبار للمنتج الوطني بلغت (٠, ٨٨٩٢) بمستوى معنوية (٠, ٦٤١١).

وتؤكد إختبارات اتجاه التفضيل أيضاً على تفوق البيض الوطني وتفضيل المستهلك له على المنتج الأجنبي، إذ أن قيمة الإختبار تساوي (١٠, ٣٢٠٥) بمستوى معنوية

(٠,٠٠٠٠١). واتفقت جميع الفئات المستقلة أيضاً على تفضيل المنتج الوطني من البيض.

البلح والتمر

إحتلت المنتجات الوطنية من البلح والتمر مركزاً متقدماً في ترتيب تفضيلها على باقي المنتجات، إذ إحتلت الترتيب الخامس. أما المنتجات الأجنبية فقد إحتلت مركزاً متأخراً في ترتيبها وهو الترتيب السادس عشر.

وتدل إختبارات التباين على وجود تباين واضح في مستوى تفضيل المستهلك سواء للمنتجات الأجنبية أو المنتجات الوطنية، إذ أن قيمة الإختبار تساوي (٧,٥٨٢٨) بمستوى معنوية (٠,٠٢٢٦) للمنتج الوطني، وتساوي (٧,٥١٨٩) بمستوى معنوية (٠,٠٢٣٣) للمنتج الأجنبي.

أما إختبارات إتجاه التفضيل إلى تفضيل المستهلك بشكل عام للمنتج الوطني على مثيله الأجنبي، حيث أن قيمة إختبار ولكسّن تساوي (٩,٦٠٤٣) بمستوى معنوية (٠,٠٠٠٠١)، أما على مستوى فئات العينة كل على حدة، فيدل الإختبار على تفضيل مستهلكي الفئة الأولى والثانية للبلح والتمر الوطنية، في حين أن الفئة الثالثة لاتظهر تفضيلاً واضحاً لمنتج وطني أو أجنبي على الآخر، حيث أن قيمة الإختبار لهذه الفئة تساوي (١,٤٩٨٥) بمستوى معنوية (٠,١٣٤).

والجدير بالذكر أن صناعة البلح والتمر تستطيع أن تخطو خطى واسعة جداً إذا كانت هناك خطة واضحة وإستراتيجية للإستفادة من مئات الآلاف من أشجار النخيل المزروعة على إمتداد الشوارع في مدن الإمارات. والكثير من منتجات هذه الأشجار تتعرض للتلف نتيجة الإهمال الذي تلاقيه، وخاصة في حصادها. فنلاحظ أنه في فصل البلح تزين شوارع المدن باللون الأحمر والبرتقالي والأصفر من جراء لون البلح التي يملأ أعالي أشجار النخيل، ولكن عدم وجود خطة منسقة للإستفادة من هذا الفائض الكبير يجعل المنتجات الوطنية عرضة لمنافسة من منتجات دول أخرى.

وتشير البيانات إلى حدوث زيادة كبيرة في إنتاج التمر في الإمارات خلال

السنوات الخمس الماضية، حيث بلغ الإنتاج ٦٠ ألف طن في ١٩٨٥ و ١٠٥ ألف طن في ١٩٨٩^(١٦).

وهنا يجب أن نذكر أيضاً أن النظرة المستقبلية لعملية تصنيع البلح والتمور يمكن ألا تقف عند حد تصنيع التمور ذاتها، وإنما يمكن أن تتكامل لتشمل صناعات أخرى تعتمد على التمر كمادة أولية، كالعسل الطبيعي، والسكر السائل، والمربى، والكحول الذي يستخدم في المجالات العلمية.

الخضروات الطازجة

حازت هذه المنتجات على الترتيب السادس بين المنتجات الوطنية والحادي عشر بين المنتجات الأجنبية.

وهناك تبايناً واضحاً في آراء العينات حول مستوى تفضيل المنتج الأجنبي. إذ أن قيمة اختبار كروسكل تساوي (٩,٥٤٩٨) بمستوى معنوية (٠,٠٠٨٤). في حين لا يوجد هناك تباين بالنسبة للمنتج الوطني، إذ أن قيمته تساوي (٤,٨٤٣٣) بمستوى معنوية (٠,٠٨٨).

ويتضح أن المنتجات الوطنية مفضلة على الأجنبية على مستوى الفئات مشتركة، إذ أن قيمة اختبار ولككسن تساوي (٨,١٧٧٠) بمستوى معنوية (٠,٠٠٠٠) لصالح المنتج الوطني. وهذا ينطبق أيضاً على العينات الأولى والثانية. أما عينات الفئة الثالثة فإنها بشكل عام لا تظهر أي تفضيل لمنتج على آخر، إذ أن قيمة الاختبار لهذه الفئة تساوي (٠,٩٦١٠) بمستوى معنوية (٠,٣٣٦٦).

المياه المعدنية (المياه الصحية)

تحتل المنتجات الوطنية من المياه المعدنية أو الصحية بترتيب تفضيل متقدم مقارنة بالمنتجات الوطنية الأخرى (ترتيب ٣). وبالعكس فإن المنتجات الأجنبية من المياه المعدنية تقع في ترتيب متأخر (ترتيب ١٥).

(١٦) صحيفة مصرف الامارات الصناعي، شعبة البحوث الاقتصادية، [تصنيع التمور في دول مجلس التعاون الخليجي]، العدد الثاني عشر، ديسمبر ١٩٩٠.

وتوضح إختبارات التباين تقارب الآراء حول مستوى تفضيل المياه المعدنية الوطنية والأجنبية، أما إختبارات إتجاه التفضيل فتؤكد صحة الترتيب المتقدم للمنتجات الوطنية. فنلاحظ أن جميع الفئات مشتركة أم مستقلة تشهد لتفوق المنتجات الوطنية من المياه المعدنية والصحية.

ومما تقدم يتضح أن المنتجات الوطنية تختص بمستوى تفضيلي مرتفع لدى المستهلكي الإمارات، وتتوافق آراءهم دون تشتت ملحوظ. وقد يؤدي ذلك أيضاً إلى قيام المسؤولين في الدولة بإعطاء إهتمام أكثر لهذه الصناعة. وبدراسة السوق أيضاً إتضح أن المنتجات الوطنية من المياه المعدنية تتمتع بتشكيلة كبيرة من حيث الماركة والحجم. ووجودها في جميع المحلات التي تقوم ببيع السلع الغذائية يدعو إلى التفاؤل بالنسبة لنجاح الصناعة الوطنية وقدرتها على تحقيق درجة كبيرة من الإكتفاء الذاتي.

منتجات الحليب والألبان

والمقصود بمنتجات الحليب والألبان هو الحليب العادي والحليب المجفف، واللبن الزبادي، واللبن الرائب، واللبنه، والألبان المخلوطة بالفواكه والحلويات. وقد إحتلت منتجات الحليب والألبان الوطنية مستوى تفضيلي متقدم مقارنة بالمنتجات الأخرى، فقد إحتلت هذه المنتجات الترتيب الثامن في حين إحتلت الأجنبية منها الترتيب الثالث عشر في مستوى تفضيلها مقارنة بباقي المنتجات الغذائية الأجنبية.

وبالنظر في كل فئة من فئات العينة على حدة نلاحظ أن الفئتين الأولى والثالثة تتفان في إعطاء الحليب الوطني الترتيب السادس، بينما تعتبر الفئة الثانية أن ترتيب هذا المنتج هو السابع فقط.

ومن ناحية جهة التفضيل، نلاحظ أن إختبار ولككسن على جميع فئات العينة يظهر أن المنتج الوطني مفضل على المنتج الأجنبي، إذ أن قيمة الإختبار هي (٨, ٣٠٩٦) بمستوى معنوية دلالة إحصائية (٠, ٠٠٠). والجدير بالذكر أن الفئتين الأولى والثانية يتفقان أيضاً في تفضيلها للمنتجات الوطنية على الأجنبية، في حين أن الفئة الثالثة لا تظهر تفضيلاً للوطني أو الأجنبي منها إذ أن قيمة الإختبار (١, ٥٦٦٤) بمستوى معنوية (٠, ١١٧٣). ويظهر إختبار التباين أن العينات الثلاثة لا تظهر تبايناً بالنسبة للحليب والألبان الوطنية في حين أنها تظهر تبايناً واضحاً بالنسبة لمنتجات الألبان والحليب الأجنبية، إذ أن قيمة إختبار كروسكل والاس هي (١٠, ٣٨٠٩) بمستوى معنوية (٠, ٠٠٥٦). وهذا يدل على تقارب آراء

المستهلكين بالنسبة للمنتجات الوطنية .

وتتفق هذه النتائج مع الواقع إلى درجة كبيرة، فطبيعة سلعة الحليب والألبان كسلعة سريعة التلف تتطلب أن تكون دائماً طازجة، وهذا يتحقق بالنسبة للإنتاج المحلي . وتواجه منتجات الحليب والألبان منافسة من منتجات نيوزيلندا، والدانمارك، وهولندا، وإنجلترا، والهند، وأستراليا، وأمريكا، وألمانيا، وفرنسا، ومالطا، وبلجيكا، وقبرص، والسعودية، وسلطنة عمان .

الطحين

يمتاز المنتج الوطني من الطحين بإحتلال مركز أكثر تقدماً من المنتج الأجنبي في مستوى تفضيلي بين المنتجات الأخرى . فكان ترتيب المنتج الوطني ٩ بينما كان ترتيب المنتج الأجنبي ١٤ . ويتضح هذا الفرق أيضاً إذا اعتبرنا كل فئة من فئات العينة على حده .

وتدل إختبارات التباين على عدم وجود تباين واضح في مستوى تفضيل المستهلك للمنتج الوطني أو الأجنبي من الطحين، إذا أن قيمة إختيار كرسكل والاس للمنتج الوطني كانت (١,٥٤١١) بمستوى معنوية (٠,٤٦٢٨) أما قيمة الإختيار للمنتج الأجنبي فكانت (٤,٣٧٨٨) بمستوى معنوية (٠,١١٢٠) .

أما إختبارات الإلتجاه فتؤكد تفوق ونجاح المنتج الوطني من الطحين على مثيله من المنتج الأجنبي . فهناك دلالة واضحة على تفضيل المستهلك للطحين الوطني، إذ أن قيمة إختيار ولككسن هي (٦,٨٥٦٥) بمستوى معنوية (٠,٠٠٠٠١) . والغريب أن الفئة الثالثة فقط هي التي لاتظهر تفضيلاً واضحاً للوطني أو الأجنبي . إذ أن قيمة الإختيار لهذه الفئة تساوي (١,٢٦١٣) بمستوى معنوية (١,٢٠٧٢) . وتلاقي المنتجات الوطنية من الطحين منافسة من منتجات المانيا، وفرنسا وأمريكا، وإنجلترا بصفة خاصة .

العصائر

تحمل العصائر الوطنية والأجنبية مرتبة متوسطة في التفضيل، حيث أن الإنتاج الوطني يحتمل المرتبة (١٠) والإنتاج الأجنبي يحتمل المرتبة (٩) . ولا تظهر فئات العينة الثلاثة أي تباين واضح في تفضيلها للمنتج الوطني أو الأجنبي . وهذا يدل على إتفاق

الآراء حول مستوى تفضيل المنتج الوطني أو المنتج الأجنبي، إذ أن قيمة التباين هي (٣,٧٩٤٧) بمستوى معنوية (٠,١٥) للمنتج الوطني، و(١,٩٧١٧) بمستوى معنوية (٠,٣٧٣١) للمنتج الأجنبي.

وتدل إختبارات تحديد جهة التفضيل أن المنتج الوطني هو المفضل على الأجنبي إذا أخذنا جميع الفئات، وإذا نظرنا لكل فئة على حدة فإننا نلاحظ أن الفئة الأولى تظهر تفضيلاً واضحاً للعصائر الوطنية على مثيلاتها الأجنبية، إذ أن قيمة إختبار ولكسن تساوي (٣,٠٣٩٢) بمستوى معنوية (٠,٠٠٢٤)، أما الفئتان الثانية والثالثة فإنها لا تظهران أي تفضيل لمنتج على الآخر.

وقد يرجع تفضيل العصائر الوطنية على الأجنبية إلى ارتفاع جودة العصائر الوطنية، حيث يتم إستيراد خلاصات العصائر، وتعبئتها في الإمارات. كما أن العصائر الوطنية تنتج في الإمارات ولكن بتصريح من شركات أجنبية شهيرة في مجال المرطبات والعصائر مما يعطي هذا المنتج الوطني جاذبية أكثر.

الحلويات

هناك تقارب في ترتيب المنتج الوطني، وترتيب المنتج الأجنبي من الحلويات في مستوى تفضيلها بين المنتجات، فقد احتلت المنتجات الوطنية ١١، بينما احتلت المنتجات الأجنبية ١٠.

وتدل إختبارات التباين على وجود تفاوت في الآراء بالنسبة للمنتجات الأجنبية من الحلويات، إذ أن قيمته تساوي (٦,٠٢٩٢) بمستوى معنوية (٠,٠٤٩١). ولم يلاحظ هذا التباين بالنسبة للمنتجات الوطنية ومستوى تفضيل المستهلك لها.

والمدهش فعلاً نجاح المنتج الوطني من الحلويات في تفضيل المستهلك له مقارنة بالمنتج الأجنبي، وهذا هو الحال إذا أخذنا جميع الفئات المشتركة أو أخذنا الفئة الأولى مستقلة. أما الفئتان الثانية والثالثة فلا تظهران أي تفضيل للوطني أو الأجنبي على الآخر.

وهناك تشكيلة كبيرة جداً من الحلويات الأجنبية تملأ أرفف كثير من المحلات، وهذه التشكيلة الكبيرة تمتاز بأنها مصممة لجميع فئات الأعمار، خاصة في عبواتها

وحجمها. وقد بدأت صناعات الحلويات الوطنية تعرض أيضاً تشكيلة لا بأس بها في أسواق الدولة، والفرق الواضح والجلي بينها وبين المنتجات الأجنبية هو سعر المنتج الوطني. فالدراسة الميدانية أظهرت وجود تفاوت كبير بين أسعار الحلويات الوطنية مقارنة بالأجنبية، وهذا قد يبرر جانباً من عوامل تفضيل المستهلك لهذا المنتج الوطني.

المعجنات

ويقصد بالمعجنات المعكرونة، والشعرية، وما شابه ذلك من المنتجات. والملاحظ أن هذا المنتج قد حاز على الترتيب العاشر بين المنتجات الوطنية والحادي عشر بين المنتجات الأجنبية.

وهناك تبايناً واضحاً في آراء العينات حول مستوى تفضيل المنتج الوطني في حين لا يوجد هناك تباين بالنسبة للمنتج الأجنبي - إذ أن إختبار كرسكل والاس يبين أن مربع كاي تساوي (٦,٧٠١٩) بمستوى معنوية (٠,٣٠٠٧) للمنتج الأجنبي. وهذا مؤشر يدل على تشتت الآراء في شأن المنتج الوطني.

وتمتاز الصناعة الأجنبية من المعجنات بتاريخ تواجد طويل في أسواق الإمارات في حين أنه منذ سنة أو سنتين بدأت المنتجات الوطنية تغزو الأسواق وهذه الحقيقة قد تفسر مستوى التباين المذكور للمنتجات الوطنية.

ويتضح أن المنتجات الوطنية مفضلة على الأجنبية حسب إختبار ولككسن، إذ أن قيمته تساوي (٢,٦٩٠٢) بمستوى معنوية (٠,٠٠٨٣)، وهذا يدل على شعبية هذا المنتج لدى فئات العينة رغم حداثة عهده. ولقد لوحظ أيضاً أن هذا المنتج كان متواجداً لدى جميع المحلات إشتملت الدراسة السوقية والتي تقوم ببيع المواد الغذائية وفي كافة مدن الإمارات، بل لوحظ وجود تشكيلة كبيرة لهذا المنتج الوطني على أرفف هذه المحلات. وهذا الجانب التسويقي قد يبرر ظاهرة نجاح هذه المنتجات الوطنية في إحراز مستوى تفضيلي أعلى مقارنة بالأجنبية منها.

ومنافسة المنتج الوطني تأتي بشكل مباشر من المنتجات الإيطالية والتي تملأ أرفف عديد من هذه المحلات وبتشكيلات مختلفة. في حين أن هناك أيضاً منافسة ملحوظة من المنتجات الأمريكية، والتركية، والفرنسية واليونانية، والسعودية.

الفواكه

تدل النتائج على إحتلال المنتجات الأجنبية من الفواكه لترتيب متقدم (الترتيب ٤)، بينما إحتلت المنتجات الوطنية ترتيباً متوسطاً (الترتيب ١٣) في مستوى تفضيلها مقارنة بالمنتجات الأخرى.

وتدل إختبارات التباين على عدم وجود تشتت الآراء حول مستوى تفضيل الفواكه الوطنية أو الأجنبية.

أما إختبارات إتجاه التفضيل فتدل على عدم وجود تفضيل يذكر لأي من المنتجات الوطنية أو الأجنبية من الفواكه.

وتلقى الفواكه الوطنية منافسة حادة من دول كثيرة منها الهند، ولبنان، والمملكة العربية السعودية، وعمان، وأستراليا، وإيران، وتركيا، وسوريا، والصومال، ودول لائنية، والباكستان، وتمتاز الفواكه بتوفرها بكميات هائلة على مدار السنة، وخاصة في أسواق معروفة ببيع الفواكه بالجملة.

وقد تكون مبررات عدم وجود تفضيل لأي من الفواكه الوطنية أو الأجنبية على الأخرى هي إختلاف أنواع الفواكه الوطنية مقارنة بالأجنبية.

العسل ومشتقاته

لم يحظ العسل الوطني بنصيب متقدم في مستوى تفضيل المستهلك له مقارنة مع باقي المنتجات، فاحتل المركز ١٤، في حين أن المنتج إحتل مرتبة متقدمة نوعاً ما، وهو الترتيب السابع، وهناك تباين واضح في رأي المستهلك في مستوى تفضيله للمنتج الوطني أو الأجنبي، حيث كانت قيمة إختيار كرسكل والاس (١٢,٥٣٨٣) بمستوى معنوية (٠,٠٠٠٠١) للمنتج الوطني، بينما كانت قيمته (١٢,٨٦٨٢) بمستوى معنوية (٠,٠٠١٦) للمنتج الأجنبي.

ويظهر الولاء القومي للمنتجات واضحاً عند إجراء إختبارات ولككسن، حيث نلاحظ أن الفئة الأولى أظهرت تفضيلاً للمنتج الوطني على الأجنبي (٤,٥٢٩) بمستوى معنوية (٠,٠٠٠٠١)، والفئة الثانية لم تظهر تفضيلاً لمنتج على آخر (١,٠٠٨٢) بمستوى معنوية (٠,٣١٣٤)، أما الفئة الثالثة فأظهرت تفضيلاً للمنتج الأجنبي على الوطني (٢,٧٨٥٧) بمستوى معنوية (٠,٠٠٥٣).

وتدل الدراسة السوقية على عدم توفر المنتج الوطني من العسل ومشتقاته على أرفف ٤٥٪ من المحلات التي تم زيارتها، وكذلك عدم توفر تشكيلة كبيرة لهذا المنتج الوطني. وهذا الضعف من الناحية التسويقية قد يوضح بعض الشيء تفضيل الفئة الثالثة للمنتج الوطني.

وهناك تشكيلة كبيرة في الأسواق من المنتجات الأجنبية من العسل والمربي من الدنمارك، وتركيا، وأمريكا، وإنجلترا، وفرنسا، وأستراليا، وسويسرا، والمملكة العربية السعودية، ولبنان، والأردن، ومصر.

البطاطا المقشورة

هناك تقارب نوعاً ما في ترتيب المنتج الوطني أو الأجنبي من البطاطا المقشورة في مستوى تفضيلها بين المنتجات، فقد احتلت المنتجات الوطنية الترتيب ١٥، بينما احتلت المنتجات الأجنبية الترتيب ١٣.

وتدل إختبارات التباين على عدم وجود أي تشتت في الآراء في مستوى تفضيل المستهلك للمنتجات الوطنية أو الأجنبية، إذ أن قيمة إختبار كرسكل والاس هي (٤, ٢٧٣٥) بمستوى معنوية (٠, ١١٨) للمنتج الوطني وقيمته (٤, ٤٥٥٦) بمستوى معنوية (٠, ١٠٧٨) للمنتج الأجنبي.

وأما إختبارات إتجاه التفضيل فتدل على تفضيل المستهلك للمنتج الوطني إذا أخذنا العينات مشتركة، أما إذا أخذنا كل عينة مستقلة عن الأخرى فإننا نلاحظ أن الفئة الأولى فقط هي التي تظهر تفضيلاً للمنتج الوطني على الأجنبي، إذ أن قيمة إختيار ولككسن هي (٣, ٨٣٢١) بمستوى معنوية (٠, ٠٠٠١) أما الفئة الثانية والثالثة فإن مستوى المعنوية لم يكن ذي دلالة إحصائية واضحة للحكم على إتجاه التفضيل، إذ أن قيمة الإختبار تساوي (١, ٢١٩٨) بمستوى معنوية (٠, ٢٢٢٨) للفئة الثانية وتساوي (٠, ١٢٧٨) بمستويات معنوية (٠, ٨٩٨٩) للفئة الثالثة.

الزيوت والدهون

تحل الزيوت والدهون الوطنية مرتبة متأخرة في مستوى تفضيل المستهلك الإمارات، حيث احتلت هذه المنتجات المرتبة ١٦. وبالمقابل فإن الزيوت والدهون

الأجنبية تحتل مرتبة متقدمة. وهذه الظاهرة قد تكون خطيرة للقائمين على رسم سياسة الصناعة في الدولة، حيث أن أسواق الإمارات تحتوي على تشكيلة كبيرة من الزيوت والدهون الوطنية، بل يمكن القول أن نسبة كبيرة من منتجات الزيوت والدهون التي وجدت في محلات البيع كانت وطنية. والمشكلة قد لا تكون تسويقية في هذه الحالة، بل مشكلة إنتاجية من حيث جودة وطبيعة الزيوت والدهون الوطنية.

ويجب الدلالة هنا على أن زيادة الوعي الصحي لدى العديد من المستهلكين في الإمارات جعلهم يفضلون الزيوت والدهون الأجنبية على الوطنية، حيث أظهرت الدراسة السوقية لهذه المنتجات أن المنتجات الوطنية لا تحمل على عبواتها جدول يبين نسبة المكونات الداخلة في تصنيعها في حين أن أغلب المنتجات الأجنبية تحمل ذلك. إضافة إلى ذلك هناك رقابة صارمة جداً في الدول الأجنبية على نسب المكونات الداخلة في هذه المنتجات وحقيقتها.

والجدير بالذكر أنه إذا أخذنا عينة الفئات مستقلة عن بعضها فإننا نلاحظ أن جميعها إتفقت على إعطاء منتجات الزيوت والدهون الوطنية مرتبة متأخرة. فال فئة الأولى أعطتها الترتيب ١٦، والفئة الثانية الترتيب ١٧، والفئة الثالثة الترتيب ١٥.

والملاحظ أيضاً أن هناك تبايناً طفيفاً في مستوى تفضيل الفئات للزيوت والدهون الوطنية، إذ أن قيمته (٥, ٥٩٦٩) بمستوى معنوية (٠, ٠٦٠٩)، وبالعكس فإن الفئات الثلاثة لم تظهر أي تباين يذكر في رأيها في مستوى تفضيلها للزيوت والدهون الأجنبية، إذ أن قيمته تساوي (٢, ١٧١٦) بمستوى معنوية (٠, ٣٣٧٦). وهذا يدل على وجود تشتت بسيط في الآراء في شأن المنتج الوطني في حين أن هناك إتفاق في الآراء في شأن المنتج الأجنبي.

وإذا نظرنا في إتجاه التفضيل للزيوت والدهون فإننا نلاحظ أنه إذا أخذنا آراء جميع الفئات مشتركة فإن المنتج الأجنبي مفضل على الوطني، ونلاحظ أيضاً أن الفئة الأولى والثالثة لا تظهر إتجاهاً في التفضيل، في حين أن الفئة الثانية ترى أن المنتج الأجنبي هو الأفضل.

وتلاقي الزيوت والدهون الوطنية منافسة من كل من استراليا، وأسبانيا، وهولندا، والهند، وانجلترا، وإيطاليا، وفرنسا، وأمريكا، هذا إلى جانب منافسة من بعض الدول العربية مثل تونس، والمملكة العربية السعودية، وسلطنة عمان.

الجبن والزبد

يعاني الجبن والزبد الوطني من مستوى متأخر (ترتيب ١٧)، في حين أن الجبن والزبد الأجنبي يتمتع بمستوى تفضيل متقدم (ترتيب ٢). وهذا يدعو إلى الإستفسار عن السبب، حيث أن الصناعة الوطنية في مجال الألبان تعتبر صناعة راسخة نوعاً ما، وتشكيلات المنتجات الوطنية من الألبان كبيرة أيضاً. وتملاً جميع المحلات التي تقوم ببيع المواد الغذائية. ولكن ومن ناحية أخرى فإن الدراسة السوقية أظهرت عدم وجود تشكيلة كبيرة من الجبن والزبد الوطني. ونلاحظ أن الإنتاج الأجنبي من الجبن والزبد يتفوق على الإنتاج الوطني من حيث التعبئة والشهرة، ولذلك فإنه يتمتع بمركز تنافسي كبير في سوق الإمارات. وهذا قد يدعو إلى الحيرة والقلق وخاصة للقائمين برسم السياسة التصنيعية في الدولة والذين يدعون لصناعات تكاملية رأسية.

ويدل إختيار التباين على أن هناك تشتت في الآراء حول المنتجات الوطنية إذ أن قيمة الإختبار هي (٦, ١٨٣٢) بمستوى معنوية (٠, ٠٤٥٤)، في حين أن فئات العينة لا تظهر أي تفاوت في تفضيلها للمنتج الأجنبي، إذ أن قيمة الإختبار (٤, ٥٩٧٩) بمستوى معنوية (٠, ١٠٠٤).

وواضح أيضاً من إختبارات تحديد جهة التفضيل أن المنتج الأجنبي مفضل على المنتج الوطني وذلك من قبل جميع الفئات، ما عدا الفئة الأولى التي لم تظهر أي تفضيل لأي منتج على آخر، إذ أن نتيجة الإختبار للفئة الأولى هي (١, ١٩٩١) بمستوى معنوية (٠, ٢٣٠٥).

المياه الغازية

وبالنسبة للمياه الغازية فإن الإنتاج الوطني يعاني من ترتيب متأخر جداً (١٨)، مقارنة بترتيب متقدم جداً للمنتج الأجنبي (٣). ويتضح أن جميع الفئات المستقلة أيضاً تتفق على هذا الرأي.

وتدل إختبارات التباين أيضاً على إتفاق الآراء حول مستوى تفضيل المنتجات الوطنية والأجنبية، فمربع كاي في إختبار كرسكل والاس تساوي (٣, ٥٤٤) بمستوى معنوية (٠, ١٧)، للمنتج الوطني وقيمه (٣, ٢٩٣٩) بمستوى معنوية (٠, ١٩٢٦). وتدل إختبارات جهة التفضيل على التفوق الكبير للمنتجات الأجنبية على

الوطنية، إذ أن قيمة الإختبار تساوي (٤,٣٠٢٣) بمستوى معنوية (٠,٠٠٠١) عند إجراء الإختبار على جميع الفئات مجتمعة.

وقد يرجع السبب في تفضيل المنتج الأجنبي على المنتج الوطني إلى عدم تمتع المنتج الوطني بتشكيلة كبيرة من المياه الغازية، في حين أن المياه الغازية الأجنبية من إنتاج شركات عالمية عريقة. وبالرغم من أن المنتج الوطني يتم إنتاجه بنفس مواصفات المنتج الأجنبي من إنتاج شركات عالمية عريقة. وبالرغم من أن المنتج الوطني يتم إنتاجه بنفس مواصفات المنتج الأجنبي ونفس عيوبها، إلا أنه يفتقر إلى الإستفادة من كافة الحملات الإعلامية التي تقوم بها الشركات الأجنبية.

وأظهرت الدراسة الميدانية أن أسواق الإمارات تكتظ بمياه غازية من كل من المانيا الغربية، وفرنسا، وإيطاليا، وبريطانيا.

الاييس كريم

إحتلت منتجات الاييس كريم الأجنبية قمة مستويات تفضيل المستهلك الإمارات، فكان ترتيب هذا المنتج الأجنبي الأول، في حين حدث العكس لترتيب المنتج الوطني حيث إحتل الترتيب ١٩. وعند أخذ كل فئة من فئات العينة على حدة نلاحظ أيضاً أن الجميع يعطون الترتيب الأول للمنتج الأجنبي في حين أنهم يعطون موقِعاً متأخراً من الترتيب لمستوى تفضيل الاييس كريم الوطني.

وتدل إختبارات التباين أن آراء المستهلكين متوافقة في شأن تفضيل الاييس كريم الأجنبي، إذ أن قيمة الإختبار تساوي (٢,٧٤٠٢) بمستوى معنوية (٠,٢٥٤١). أما بالنسبة للاييس كريم الوطني فإننا نلاحظ أن الآراء متشعبة في مستوى تفضيل المستهلك لهذا المنتج، حيث أن قيمته تساوي (٦,٢١٥٧) بمستوى معنوية (٠,٠٤٤٧). ومن خلال دراسة السوق وجدنا أن المنتج الوطني يعتمد بعض الشيء على فئات صغار السن حيث إنها تعرض تشكيلة متعددة ومختلفة من الأحجام الصغيرة من هذا المنتج، ولكن هناك فرق أيضاً في الجودة والتعبئة. والدراسة التي بين أيدينا أشركت مجتمع صغار السن في موضوعها بعض الشيء، حيث أن الفئات الأخرى الأكبر سناً هي التي قامت بإتخاذ القرار وشراء منتج الاييس كريم لفئة صغار السن.

ومن ناحية المنتج الأجنبي فإننا نلاحظ أنه يعتمد اعتماداً كبيراً على تعبئة الأحجام المتوسطة والكبيرة أكثر من تعبئة الأحجام الصغيرة، ولكنها أيضاً غزت سوق الإمارات

بإشارات شهيرة يعرفها الصغير والكبير مما أدى إلى إحتلالها هذا المركز المتقدم في الترتيب.

وتؤكد إختبارات إتجاه التفضيل حقيقة نجاح المنتجات الأجنبية من الأيس كريم، حيث أن جميع الفئات مشتركة ومستقلة أظهرت مستوى تفضيل أعلى للمنتجات الأجنبية على الوطنية.

الخضروات المعلبة

قبل الخوض في النتائج المحصلة لهذه المنتجات يجب أن نذكر أن الإنتاج الأجنبي من الخضروات المعلبة يتوافر تحت تشكيلة كبيرة، في حين لا تتوافر هذه التشكيلة بالنسبة للإنتاج الوطني، بإستثناء بعض عجائن الطماطم والمخللات. وبالفعل فإن الدراسة تؤكد أن هذه المنتجات تعتبر ضمن الأصناف ذات المستوى التفضيلي المتأخر في جدول الترتيب، حيث إحتل الترتيب ٢٠. ولقد إتفقت الفئات الثلاثة على إعطاء هذه المنتجات الوطنية هذا الترتيب المتأخر.

ولكن يجب أن نذكر الدراسة الميدانية أظهرت أيضاً ضعف الجانب التسويقي للمنتج الوطني، حيث أن ٧٧٪ من المحلات التي تقوم ببيع المواد الغذائية لم تضع أي منتج وطني، وبالتالي فإن المستهلك في دولة الإمارات قد لا يعرف أصلاً عن وجود منتج وطني مثل عجائن الطماطم والمخللات.

وهناك قبول أكثر للمنتجات الأجنبية حيث إحتلت الترتيب ٦. وقد يتساءل البعض عن السبب في عدم تمتع المنتجات الأجنبية بمستوى تفضيلي أحسن من الترتيب السادس، وقد يرجع ذلك إلى تغير نمط الإستهلاك السائد في الإمارات حيث أصبح هناك ميل كبير لتفضيل الخضروات الطازجة والتي أصبحت متوافرة على مدار العام سواء من الإنتاج المحلي، أو عن طريق الإستيراد من الخارج. يوجب أن نذكر أيضاً أن هناك بديل آخر للخضروات المعلبة وهي الخضروات المجمدة والتي تتمتع بأسعار متوسطة في أسواق الإمارات.

ويتضح من تحليل التباين أن الفئات لا تظهر أي تشتتاً في آراءها حول مستوى تفضيل المنتجات الوطنية أو الأجنبية، إذ أن نتيجة الإختبار هي (١, ٧٧١١) بمستوى معنوية (٠, ٤١٢٥) للمنتجات الوطنية، وقيمتها (٠, ٢٧١٧) ومستوى معنوية (٠, ٨٧٣٠) للمنتجات الأجنبية.

ومستوى معنوية (٠,٨٧٣٠) للمنتجات الأجنبية.
وإختبارات تحديد إنجاء التفضيل تبين أيضاً أن المنتج الأجنبي يتفوق كثيراً على المنتج الوطني، إذ أن قيمة إختبار ولككسن هي (٥,٨٢٦٠) بمستوى معنوية عالية وهي (٠,٠٠٠٠١) . وتظهر جميع الفئات مستقلة تفضيلها الواضح لمنتجات الخضروات المعلبة الأجنبية.

وتزدحم أسواق الإمارات بخضروات معلبة من أمريكا، وماليزيا، وأسبانيا، والصين، وتايلند، وانجلترا، وتايوان، وإيطاليا، ولبنان، والهند، ومصر، وكندا.

السّمك المحفوظ

احتل هذا الصنف المراكز الأخيرة في ترتيب تفضيله سواء بالنسبة للإنتاج الوطني أو الأجنبي، إذ بلغ ترتيب هذا المنتج (٢١) للوطني و(١٩) للأجنبي . وهذا يرجع الى توفر كميات كبيرة في الأسواق من الأسماك الطازجة والتي تصل يومياً إلى الأسواق، هذا فضلاً عن تعلم كثير من المستهلكين على فن المساومة على الأسعار وخاصة عند أوقات الإغلاق للحصول على أسعار منخفضة للأسماك الطازجة .
وتدل إختبارات التباين على تشتت الآراء سواء للمنتج الوطني أو الأجنبي، كما تدل إختبارات تعيين جهة التفضيل على تفوق المنتجات الوطنية على المنتجات الأجنبية، ومرة أخرى فإن إعتبرات الطازجة تدخل في عملية إختيار المستهلك للوطني أو الأجنبي .

خلاصة البحث وتوصياته

فيما يلي موجز لتتائج هذه الدراسة :

- (١) إن أكثر المنتجات الغذائية الوطنية تفضيلاً من قبل المستهلك في الإمارات هي تلك المنتجات الطازجة والسريعة التلف مثل الدجاج الطازج، ومنتجات المخازن، والبيض، والخضروات الطازجة، والحليب.
- (٢) إن المنتجات الوطنية من الجبن والزبد لم تظهر بمستوى تفضيل متقدم مقارنة بالجبن والزبد الأجنبي. وهذه النتيجة تدعو إلى القلق، حيث أن صناعة الألبان تعتبر صناعة راسخة ولكن تشكيلات المنتجات الوطنية من الجبن والزبد كانت قليلة جداً وهناك ضعف من الناحية التسويقية وكذلك الناحية الإنتاجية. والجدير بالذكر أن الجبن والزبد تعتبر منتجات سريعة التلف والتسمم وبالتالي فإن نوع الرقابة الواجبة يجب أن تكون صارمة من قبل المسؤولين في بلديات الدولة ويجب أن يتبع ذلك إقتناع المستهلك بمدى جدية هذه الرقابة الأمر الذي قد يكون مفقوداً في شأن الزبد والجبن الوطني حالياً.
- (٣) تفيد الدراسة أن الفئة الأولى تظهر ولاءً متميزاً للصناعات الغذائية الوطنية مقارنة بالفئتين الأخريتين. وهذه النتيجة تدعو إلى التوقف ودراسة الجهود التسويقية لهذه المنتجات، حيث أنها لم تحقق النجاح المنشود في كيفية إقناع فئة الوافدين العرب وفئة الوافدين الأجانب بوجه خاص.
- (٤) هناك توافق كبير بين أفراد كل فئة من فئات الدراسة بين رتب مستويات تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية التي تتمتع برتب متقدمة إذ أن المنتجات الغذائية الأجنبية المثيلة تتصف برتب متأخرة.
- (٥) أظهرت الدراسة أنه بشكل عام فإن الفئات الثلاثة تتفق فيما بينها على رتب تفضيل المنتجات الوطنية، وبشكل عام أيضاً تفيد الدراسة أن الفئات الثلاثة تتفق فيما بينها على رتب تفضيل المنتجات الغذائية الأجنبية.
- (٦) تفيد الدراسة أن الفئات الثلاثة تظهر تبايناً واضحاً في رأيها في مستوى تفضيل

لبعض الصناعات الوطنية مثل العسل ومشتقاته، والجبن والزبد، والبلح والتمور، والمعكرونة، والآيس كريم والسّمك المحفوظ. أما بالنسبة للمنتجات الغذائية الأجنبية فإن الفئات الثلاثة تظهر تبايناً في آرائها حول مستوى تفضيل العسل ومشتقاته، والبلح والتمور، والسّمك المحفوظ، والدجاج المحفوظ، والبيض، والخضروات الطازجة، والحلويات، ومنتجات المخازن، والحليب. وقد ترجع هذه التباينات سواء للمنتجات الغذائية الوطنية أو الأجنبية إلى عدة عوامل منها درجة ولاء كل فئة من فئات البحث لهذه المنتجات، وعدم إقناع بعض العينات بمدى جودة بعض المنتجات في حين أن درجة التأكيد أعلى لدى البعض الآخر وهذا يرجع إلى نشاط الإعلان بالنسبة لهذه المنتجات حيث نجحت هذه الأنشطة في الوصول إلى أذهان بعض المستهلكين فقط وإقناعها بتفضيل منتجاتها.

(٧) أظهرت الدراسة أن الفئة الأولى ورغم ولاءها القومي للمنتجات الغذائية الوطنية تبدي تفضيلاً واضحاً لثلاثة منتجات غذائية أجنبية على مثيلاتها الوطنية. هذه المنتجات هي الجبن والزبد، والفواكه، والدهن الزيت الوطني. وهذا يرجع إلى عوامل إنتاجية تتمثل في ضعف الجودة والنوعية للجبن والزبد وكذلك الدهن والزيت. ولا يمكن إرجاع السبب في الإقبال الأكثر على الفواكه الأجنبية إلى ضعف في الناحية الإنتاجية أو حتى التسويقية للفواكه الوطنية. فطبيعة المناخ والأرض رغم الإهتمام الكبير بالفواكه الوطنية أصبحت تضع قيوداً في مدى تقدم هذه الصناعة. ومن ناحية أخرى فإن أسواق الدولة مكتظة بشكل واسع بتشكيلات كبيرة تصل يومياً إليها من مزارع الدول الأخرى، وتباع بشكل يسير على المستهلك.

(٨) وتفيد الدراسة عدم مقدرة الكثير من المنتجات الغذائية الوطنية على اجتذاب عينات فئة الوافدين الأجانب، ولا زالت هذه الفئة تظهر تفضيلاً واضحاً لعدد كبير من المنتجات الغذائية الأجنبية. وبالطبع فإن عدم تركيز الأنشطة الإعلانية للمنتجات الغذائية الوطنية على عينات هذه الفئة والتي تمثل ١٧, ٥١٪ من أفراد المجتمع يبرر هذه النتائج. والواضح أيضاً حيوية النشاط والإعلان للمنتجات الغذائية غير الوطنية مثل الجبن الزبد، والدهون والزيوت وتركيزها على عينات هذه الفئة. فعلى سبيل المثال حين عرض الأفلام الهندية نلاحظ كثرة الإعلانات عن هذه المنتجات الأجنبية في حين أن الإعلان عن المنتجات الغذائية الوطنية يكاد يكون معدوماً.

(٩) لقد نجحت المنتجات الغذائية الوطنية نوعاً ما في الوصول إلى درجة مقبولة من التفضيل لدى عينات فئة الوافدين العرب. فقد أظهرت الدراسة أن هذه الفئة

تفضل تسعة منتجات غذائية وطنية على مثيلاتها الأجنبية، في حين أنها تفضل أربعة منتجات غذائية أجنبية على مثيلاتها الوطنية.

(١٠) تفيد الدراسة بأنه لا توجد علاقة بين مستوى دخل المستهلك في الإمارات، وكذلك جنس المستهلك ومستوى تفضيله للمنتجات الغذائية، بمعنى أن المستهلك في الإمارات لا يقبل أو يحجم عن الشراء لاعتبارات مادية أو لاعتبارات النوع، وعلى ذلك فإن الاستراتيجيات التسويقية لهذه المنتجات الغذائية الوطنية يجب أن تراعي ذلك.

(١١) بالنسبة للمنتجات الغذائية الوطنية، هناك علاقة بين عمر المستهلك مستوى تفضيله للمنتج من المياه الغازية، والعصائر، والحلويات، والدهون، والزبد والجبن. وهناك علاقة أيضا بين عمر المستهلك ومستوى تفضيله للمنتج الغذائي الأجنبي من المياه الصحية، والعصائر، والأيس كريم، والجبن والزبد، والحلويات والدهون. وقد ترجع أسباب هذه النتائج إلى الدرجة العالية من التوعية الصحية لدى المستهلك لمكونات أو محتويات هذه المنتجات. فالفئات الشابة تفضل المنتجات التي تتسم بانخفاض الأسعار الحرارية (الكليسترو) والمواد الدهنية.

(١٢) تظهر الدراسة أن هناك علاقة بين الحالة الاجتماعية للمستهلك ومستوى تفضيله للمنتجات الغذائية الوطنية من الحليب والحلويات. أما بالنسبة للمنتجات الأجنبية فإن هذه العلاقة واضحة بالنسبة لمنتجات الحليب والحلويات. وقد ترجع أسباب ذلك إلى أن الحالة الاجتماعية تعكس ظاهرة إعالة الأطفال وبالتالي أهمية نوعية وجودة المنتج الغذائي الطازج مثل حليب الأطفال، وكذلك إهتمام الأم بالتقليل من الحلويات لتوعيتها الصحية بمدى ضرر هذه المنتجات.

وفيا يلي ملخص لأهم التوصيات:

(١) تفيد الدراسة أن الفئة الأولى تظهر ولاءً للصناعات الغذائية الوطنية مقارنة بالفئتين الأخيرتين. وهذا يعني على أن هذه المنتجات الوطنية تحظى في جملتها بقبول هذه الفئة، ويمكن القول أيضاً أن هذا قد يرجع إلى إنتهاء هذه الفئة لدولة الإمارات وبالتالي فإن هذا النوع من الولاء لا يمكن الاحتفاظ به لمدة طويلة من الزمن إلا إذا استطاعت هذه المنتجات الوطنية من إظهار كفاءة عالية في منافستها للمنتجات الغذائية الأجنبية. فبالرغم من أن الفئات الثلاثة موافقة في الرأي بشأن رتب مستويات تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية أو الأجنبية بوجه عام فإن هذا

لم يعني أن تقبل الفئة الثانية أو الثالثة من الإقبال على المنتجات الغذائية الوطنية مثل إقبال الفئة الأولى عليها. وهذا يدعو رجال الأعمال القائمين على هذه الصناعات من إتخاذ قرارات من شأنها أن ترفع من كفاءة منتجاتها سواء من الناحية النوعية أو من الناحية التسويقية.

(٢) إن الطريقة الوحيدة لإقناع الفئتين الثانية والثالثة على الإقبال على المنتجات الوطنية هي من خلال تدعيم هذه المنتجات لمركزها التنافسي أمام المنتجات الغذائية الأجنبية، وهذا لا يأتي إلا من خلال الإعتماد على البحوث التسويقية لكي تكون أساساً لإتخاذ أي قرار تسويقي. والبحاث التسويقية هي التي تستطيع أن تستطلع وتتعرف على المستهلك وصفاته (المدخلات) وبالتالي إنتاج الأصناف والأنواع التي يريدتها المستهلك (المخرجات) وبالشكل الذي يلائم احتياجات هذا المستهلك.

(٣) يجب على القائمين على رسم السياسة التصنيعية للدولة أن يقدموا كافة التسهيلات للصناعات الغذائية الوطنية والتي أثبتت أنها تتمتع بمستوى تفضيل عالي لدى المستهلك في الامارات، وهذه المنتجات هي الدجاج الطازج، منتجات المخابز، البيض، الخضروات الطازجة والحليب. فتقديم التسهيلات ستكون بمثابة استراتيجية هدفها تحقيق قدر مناسب من الإكتفاء الذاتي في هذه النوعية من المنتجات الغذائية.

(٤) بالرغم من أن صناعة الحليب (الألبان) تعتبر صناعة راسخة في الامارات إلا أن أحد مشتقات الألبان وهي الجبن والزبد لم تستطع مزاحمة الجبن والزبد الأجنبي. وهذا يدعو لشيء من القلق وخاصة للذين ينادون باستراتيجية الصناعات الغذائية المتكاملة رأسياً. وهنا يمكن أن ندعو المنشآت الوطنية بضرورة القيام بدراسات تسويقية وذلك لضرورة زيادة الكمية المعروضة من الجبن والزبد الوطني وكذلك زيادة التشكيلات، وندعو المسؤولين عن الصناعة لتشجيع هذا النوع من الصناعات، حيث أن كافة مقومات نجاح هذه الصناعة متوفرة.

(٥) هناك تبايناً واضحاً في رأي الفئات الثلاثة حول مستوى تفضيلها للمنتجات الغذائية الوطنية مثل العسل، والجبن، والزبد، والبلح والتمور، والمعكرونة، والأيس كريم، والسمن المحفوظ، وهذا يعني عدم قدرة هذه المنتجات الوطنية من إعطاء صورة واحدة عن نفسها لهذه الفئات الثلاثة. بل أن كل فئة لها وجهة نظر خاصة بالنسبة لهذه المنتجات، وهذا يدعو إلى الاهتمام الأكثر بالناحية الاعلانية لهذه المنتجات لجميع الفئات ولا يحدث هذا إلا من خلال معرفة المستهلك معرفة تامة. فعلى سبيل المثال، لا يمكن أن نقوم بالاعلان عن الأيس

كريم الوطني باللغة العربية ثم نقوم بترجمة نفس الاعلان ولكن لفئة أخرى مثل الفئة الثالثة. وإن دل ذلك على شيء فإنه يدل على جهل بعض شركاتنا وعدم قدرتها لتفهم أن المستهلك المواطن قد ينظر إلى أشياء معينة في الاعلان بينما قد يحاول المستهلك الأجنبي مشاهدة نفس الاعلان ولكن من منظار آخر! وهنا تستطيع هذه المنتجات أن تقوم بدراسات وبحوث تسويقية للتعرف على العوامل التي أدت إلى عدم إقبال المستهلك على منتجاتها أو العوامل التي أدت إلى عدم قدرتها بإقناع فئة معينة من المستهلكين عن مستوى جودة منتجاتها.

(٦) ينبغي الاهتمام بصناعة الجبن والزبد والفواكه والدهن والزيت. فهذه المنتجات الغذائية الوطنية أظهرت أنها مازالت متخلفة مقارنة بالانتاج الاجنبي، حيث أن الفئة الاولى أيضا أظهرت تفضيلها للمنتج الأجنبي.

(٧) ان للعوامل الديموغرافية أثر قليل في إقبال المستهلك على تفضيل المنتجات الغذائية الوطنية، وعلى ذلك فإن الاستراتيجيات التسويقية للمنتجات الغذائية الوطنية يجب أن تراعي ذلك وتراعي أيضاً أن فئة المستهلك قد يكون العامل الرئيسي (حتى الآن) في تفضيل المستهلك للمنتج الغذائي.

(٨) يجب الاهتمام بتطوير العبوات المختلفة للمنتجات الغذائية الوطنية ووضع سياسة مستقبلية تراعي الظروف الاجتماعية والاقتصادية في الامارات والدول التي تستورد من الامارات.

(٩) وحيث أن كميات كبيرة من المنتجات الغذائية الوطنية تجد سبيلاً للتصدير إلى دول أخرى فيجب التأكيد على أهمية الرقابة النوعية على جودة الصادرات من المنتجات الغذائية الوطنية والواردات من المنتجات الغذائية الأجنبية وأن تكون الرقابة إجبارية على جميع هذه السلع حماية لسمعة الانتاج الاماراتي وحتى تكون قادرة على المنافسة مع السلع غير الوطنية.

المراجع العربية:

- (١) المغربيل، رأفت واقع وإتجاهات التنمية الصناعية في دولة الامارات شؤون الصناعة، الامارات العربية المتحدة، العدد ٢٦، يونيو ١٩٩١.
- (٢) دائرة التخطيط، السكان بإمارة أبوظبي، أبوظبي، ١٩٨٨.
- (٣) وزارة المالية والصناعة، الدائرة الصناعية، الدليل الصناعي، الامارات العربية المتحدة، ١٩٨٨.
- (٣) وزارة التخطيط، إدارة التخطيط، الحسابات القومية لدولة الامارات العربية المتحدة، ١٩٨٣-١٩٨٨، الامارات العربية المتحدة، ١٩٩٠.
- (٤) وزارة الداخلية، المجموعة الاحصائية السنوية الحادية عشر ١٩٨٨ لدولة الامارات العربية المتحدة، ١٩٨٩.
- (٥) غرفة تجارة وصناعة دبي، مجلة الغرفة، المجلد ١٥، العدد ١٧٧، دبي، سبتمبر ١٩٩٠.
- (٦) صحيفة مصرف الامارات الصناعي، شعبة البحوث الاقتصادية، «تصنيع التمور في دول مجلس التعاون الخليجي»، العدد الثاني عشر، ديسمبر ١٩٩٠.

ملحق رقم " 1 "

قائمة الاستقصاء

باللغة العربية

إستبانة المنتجات الغذائية

سيدتي / سيدي

الرجاء التكرم بملء هذه الإستبانة . إن هذه الدراسة ستساعدنا على معرفة جودة ونوعية المنتجات الغذائية المتوفرة في السوق .

-
- هل أنت من الإمارات ؟ () نعم () لا ()
- إذا كان الجواب بلا فمن أي دولة أنت
- الحالة الإجتماعية : () متزوج () غير متزوج
- النوع : () ذكر () أنثى
- أعلى درجة علمية حصلت عليها : () أقل من الابتدائية () الابتدائية () الثانوية () شهادة جامعية (أو أعلى)
- الدخل الشهري : () أقل من 3000 درهم () بين 3000 و 4999 درهم () بين 5000 و 7999 درهم () بين 8000 و 12000 درهم () 12000 درهم أو أكثر
- العمر : () أقل من 18 سنة () من 18 إلى 25 سنة () من 26 إلى 35 سنة () من 36 إلى 45 سنة () أكثر من 45 سنة

هذا الكتاب

● محاولة لتسليط الضوء على واحد من أهم نشاطات الامارات وهو النشاط الاقتصادي بتنوع اهتماماته وتخصصاته.

● هذا الكتاب يهدف إلى تحريك الماء الساكن في المجال الاقتصادي بالتنبيه لضرورة تنويع مصادر الدخل الوطني وعدم الارتهان إلى مصدر واحد مهما كانت قوته.

● والكتاب يقتحم بموضوعاته مجالي الزراعة والصناعة ويكشف عن القصور في هذين المجالين وما يكتنف هذا القصور من مخاطر تهدد دورهما في تفعيل الحركة التجارية في الامارات التي تعتبر - حتى الآن - أحد اهم مصادر الدخل القومي.

● والكتاب التفاتة واعية لصدى وتأثير حركة القطاعات الاقتصادية والمالية على قوة العملة الوطنية من حيث قدرتها على الصمود في وجه تقلبات اسعار العملات العالمية.

● هذا الكتاب خطوة في طريق تمتين أياصر التعاون بين المؤسسات ذات الهموم والاهتمامات المشتركة من خلال تعاون اتحاد غرف التجارة والصناعة بالامارات وجمعية الاجتماعيين، وهي خطوة مطلوبة لتوحيد الرؤى وتنظيم المسار.

جمعية الاجتماعيين

الشارقة - الامارات العربية المتحدة

ص . ب ٢٧٤٥ - هاتف ٥٤٨١٦٦ - فاكس ٥٢٢٢٦٧