

جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي،الطور الثاني
في ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد و تسيير مؤسسات
بعنوان:

أثر تغيرات الأسعار على ربحية النشاط المقاولاتي
-من وجهة نظر عينة من المقاولين بالمنطقة-

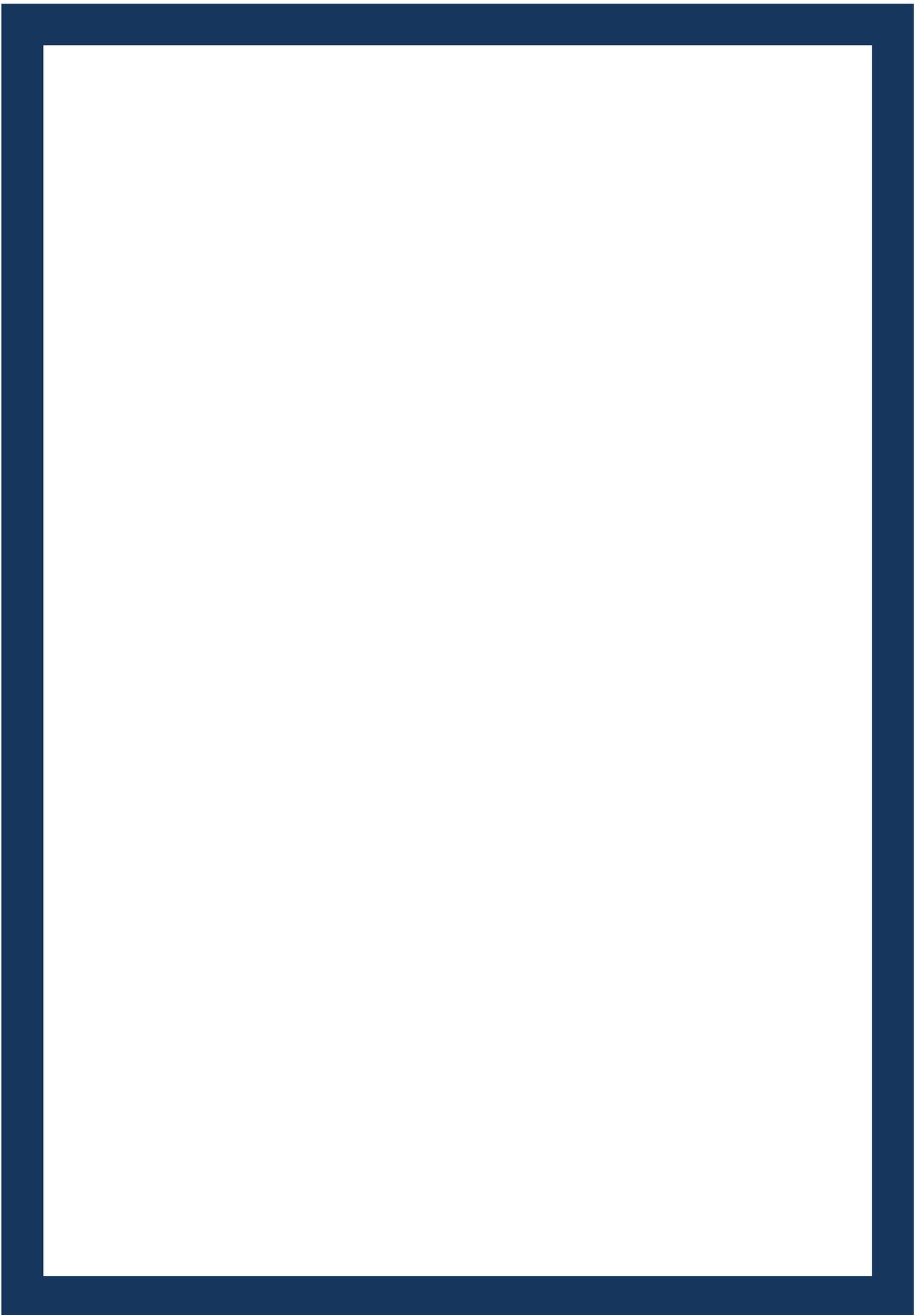
من إعداد الطالبة: بن عويصة عائشة

قيمت بتاريخ: 2022/09/21

أمام اللجنة المكونة من السادة:

الدكتور/عبد الرحمان بن سانية..... (أستاذ التعليم العالي،جامعة غرداية) رئيسا
الدكتور/عمر حميدات(أستاذ محاضر ب،جامعة غرداية) مشرفا ومقررا
الدكتور/وليد قرونقة(أستاذ مساعد ب،جامعة غرداية) ممتحنا

السنة الجامعية : 2022-2021



جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، الطور الثاني
في ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد و تسيير مؤسسات
بعنوان:

أثر تغيرات الأسعار على ربحية النشاط المقاولاتي
-من وجهة نظر عينة من المقاولين بالمنطقة-

من إعداد الطالبة: بن عويسة عائشة

قيمت بتاريخ: 2022/09/21

أمام اللجنة المكونة من السادة:

الدكتور/عبد الرحمان بن سانية..... (أستاذ التعليم العالي، جامعة غرداية) رئيساً
الدكتور/عمر حميدات(أستاذ محاضر ب، جامعة غرداية) مشرفاً ومقرراً
الدكتور/وليد قرونقة(أستاذ مساعد ب، جامعة غرداية) ممتحناً

السنة الجامعية : 2021-2022

شكر و عرفان

الحمد لله حمدا طيبا مباركا فيه، و الصلاة و السلام على الطاهر الأمين سيد
الخلق و المرسلين

من لم يشكر الناس لم يشكر الله

اتقدم بأسمى معاني الشكر و الإحترام للأستاذ: عمر حميد الله الذي أسدى
إلي النصح و الإرشاد

الشكر موصول لزميلتي سليحة و عزيزة اللتين شجعتاني لإتمام الدراسة.

كما أوجه الشكر لكل من مد لي يد العون لإتمام هذا العمل

كما لا ننسى جميع معلمينا و أساتذتنا الذين رافقونا خلال مشوارنا الدراسي
دون إسثناء.

و لا يفوتنا عمال إدارة جامعة خرداية الذين كانوا متعاونون معنا.

و يعم شكرنا كل من شجعنا و حفزنا و لو بكلمة من أجل مواصلة الدراسة و

البحث، و اجبن من المولى عز و جل أن يجازيهم عنا خير جزاء.

عائشة

الإهداء

الحمد لله الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتدي لو لا أن هدانا الله و سبحان الله و لا حول و لا قوة إلا بالله و الصلاة و السلام على النبي الذي اصطفى و كفى:

إن قال داعي الحق من يتقدم

فأنا الحقيقة كلها أنا مسلم

و معلمي في العالمين محمد

صلى عليه الأنبياء و سلموا

قال الله تعالى: (و قل رب ارحمهما كما ربياني صغيرا) الآية 24 من سورة الإسراء

إلى من لو افنيت حياتي كلها لأوفيهما قدر ذرة من جهدهما في رعايتي ما وفيت

أمي و أبي

إلى من لا تحلو الحياة من دونهم إخوتي

إلى كل الأهل و الأحبة، والأقارب من قريب أو بعيد

قال الله تعالى: (الذين جاءوا من بعدهم يقولون ربنا اغفر لنا و لإخواننا الذين سبقونا بالإيمان و لا

تجعل في قلوبنا غلا للذين آمنوا ربنا إنك رؤوف رحيم) الآية 10 من سورة الحشر

إلى كل العاملين في حقل الدعوة

و إلى كل من ساهم من قريب أو بعيد

حاشية

الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى الوقوف على مدى تأثير تغيرات الأسعار على ربحية النشاط المقاوالت، حيث أن الإقبال على الصفقات العمومية و تنفيذ المشروعات يدل على تحقيق ربحية من مزاوله هذا النشاط، و تمت هذه الدراسة من خلال دراسة علاقة دراسة الجدوى بالمشاركة في الصفقات العمومية في مثل هذه الظروف، و أيضا معرفة العلاقة بين شكل المقاولة و المشاركة في الصفقات العمومية، و قد استخدمنا في دراستنا هذه المنهج الوصفي في الجانب النظري، أما بالنسبة للجانب التطبيقي فقد إعتدنا على المنهج الوصفي الإرتباطي، و اعتمادا على الإستبيان تم القيام بدراسة ميدانية للظاهرة من وجهة نظر عينة من المقاولين بالمنية، تتكون هذه العينة من 34 مقاوله و ذلك بتوزيع إستمارة إستبيان على أفراد العينة لجمع البيانات، التي تم تحليلها عن طريق برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية Spss v26، و كذا برنامج الجدول Excel و كذا برنامج المعالج العربي في الإحصاء الإجتماعي، و قد توصلت الدراسة إلى نتائج تتمثل أهمها أن هناك علاقة طردية بين شكل المقاولة و القدرة على المنافسة و البقاء على نفس الرتم من المشاركة في الصفقات العمومية، كما أن دراسة الجدوى الإقتصادية و الخبرة تساهم بشكل كبير في تفادي توقف النشاط، كما توصلنا أن الأسعار عامل محدد للمشاركة في الصفقات العمومية.

الكلمات المفتاحية: سعر، تغيرات، نشاط مقاوالت.

Abstract

This study aims to determine the extent of the impact of price changes on the profitability of the contracting activity, as the demand for public deals and the implementation of projects indicates the achievement of profitability from practicing this activity. conditions, as well as knowing the relationship between the form of enterprise and participation in public procurement, In our study, we used this descriptive approach in the theoretical aspect, as for the practical aspect, we relied on the descriptive correlative approach, and based on the questionnaire, a field study of the phenomenon was carried out from the point of view of a sample of contractors in the impenetrable The sample was analyzed by means of the statistical package for social sciences Spss v26, as well as the Excel spreadsheet program, as well as the Arab processor APSS program in social statistics. The study reached results, the most important of which is that there is a direct relationship between the form of contracting and the ability to compete and maintain the same rate of participation in public deals. The most important of them is that there is a direct relationship between the form of contracting and the ability to compete and maintain the same rate of participation in public deals, and the economic feasibility study and experience contribute greatly to avoiding the halt of activity, as we found that prices are a determining factor for participation in public deals.

Keywords: price, changes, entrepreneurial activity.

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
I	شكر
II	الإهداء
III	الملخص
IV	قائمة المحتويات
V	قائمة الجداول
IX	قائمة الأشكال
X	قائمة الملاحق
ب-هـ	المقدمة
40-02	الفصل الأول: إطار نظري حول النشاط المقاولاتي و تغيرات الأسعار وربحية النشاط المقاولاتي
02	تمهيد
03	المبحث الأول: إطار مفاهيمي حول النشاط المقاولاتي و التغيرات في الأسعار و ربحية النشاط المقاولاتي
04	المطلب الأول: ماهية النشاط المقاولاتي
10	المطلب الثاني: ماهية تغيرات الأسعار و ربحية النشاط المقاولاتي
19	المطلب الثالث: علاقة التغيرات في الأسعار بربحية النشاط المقاولاتي
26	المبحث الثاني: الدراسات السابقة
27	المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية
32	المطلب الثاني: الدراسات باللغة الأجنبية
34	المطلب الثالث: المقارنة بين الدراسات السابقة والدراسة الحالية

40	خلاصة الفصل
78-42	الفصل الثاني : دراسة ميدانية من وجهة نظر عينة من المقاولين بالمنية
42	تمهيد
43	المبحث الأول: الطريقة و الأدوات
44	المطلب الأول: الطريقة المتبعة في الدراسة
46	المطلب الثاني: البرامج والأدوات المستخدمة في معالجة البيانات
47	المبحث الثاني : نتائج الدراسة الميدانية تفسيرها ومناقشتها
48	المطلب الأول: عرض نتائج الدراسة الميدانية
65	المطلب الثاني: تفسير نتائج الدراسة و مناقشتها
71	خلاصة الفصل
74	خاتمة
78	المراجع
	الملاحق

قائمة الأشكال
والجداول والملاحق

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	المقارنة بين الدراسات السابقة	36
02	عدد الإستبيانات الموزعة و المسترجعة	44
03	يوضح نشاطات عينة الدراسة	45
04	أسباب ارتفاع الأسعار	65
05	علاقة وضعية المنشأة بدراسة الجدوى والإسحاب أو المواصلة في الصفقات العمومية قبل التعاقد	65
06	العلاقة بين وضعية المقاول و دراسة الجدوى	66
07	العلاقة بين دراسة الجدوى و الإسحاب من عروض الصفقات العمومية قبل التعاقد للمقاول في طور الإنشاء	67
08	العلاقة بين دراسة الجدوى و الإسحاب من عروض الصفقات العمومية قبل التعاقد للمقاول المنشأة	68
09	علاقة وضعية المنشأة و اعتماد إرتفاع الأسعار كعامل مهم و محدد في عروض الصفقات العمومية	69

قائمة الأشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	مراحل المسار المقاولاتي	08
02	توزيع المقاولين حسب الجنس	48
03	توزيع المقاولين حسب المستوى التعليمي	49
04	إملاك المقاولين للخبرة السابقة	50
05	توظيف محاسبين لإدارة حسابات المشاريع	51
06	توفر المواد الأولية التي يحتاجها المقاولين في نشاطهم	52
07	ملائمة أسعار توفر المواد الأولية التي يحتاجها المقاولين في نشاطهم	53
08	الخبرة عامل مساعد في توقع إرتفاع الأسعار	54
09	الأخذ بالحسبان احتمال إرتفاع الأسعار في تقدير عملية ما	55
10	القيام بدراسة الجدوى السوقية للمشاريع المراد المشاركة فيها	56
11	تدخل الدولة من أجل حماية المقاولات من تغير الأسعار	57
12	اثر إرتفاع الأسعار على القرار المقاولاتي مستقبلا	58
13	حدوث إرتفاع للأسعار في السابق	59
14	ردت فعل المقاولين من التطور في الأسعار و المشاركة في الصفقات العمومية	60
15	ردت فعل المقاولين لعدم مناسبة الأسعار للقدرة المالية	61
16	القرار المتخذ من المقاولين بعد مصادقة المصلحة المتعاقدة و بعده ارتفعت الأسعار	62

63	ردت فعل المصلحة المتعاقدة اتجاه المقولات المنسحبة من الصفقات	17
64	ارتفاع الأسعار عامل محدد للمشاركة في العروض من عدمه	18

قائمة الملاحق

رقم الملحق	عنوان الملحق
.1	الاستبيان
.2	قائمة الأساتذة المحكمين
.03	مخرجات برنامج Spss

مقدمة

توطئة

يعتبر النشاط المقاوالاتي من الأنشطة الربحية التي تساهم في تدوير عجلة الإقتصاد و قد تبنت كثير من الدول هذا النهج لما له من مزايا إقتصادية و إجتماعية إيجابية من إمتصاص للبطالة و الإستغلال الأمثل للموارد ،حيث تقوم المقاوالات بالنيابة عن الدولة بمهام الخدمات و الدراسات و الأشغال و إقتناء اللوازم و يبقى للدولة دور الرقابة و دفع المستحقات،فتشجيع هذا النشاط غاية في الأهمية في كثير من السياسات الدولية بإنشاء مؤسسات داعمة و مرافقة للمقاولين في بدايات نشاطهم و منحهم كثير من المزايا القانونية و الجبائية إلا أن تغيرات طرأت على الأسعار فاجأت المقاولين و أربكت حساباتهم،و على مر العصور كان عمر أزمات الأسعار قصير و حسب ما درسنا في علم الإقتصاد أنه في حال إرتفاع أسعار السلع لا يقبل من هم بحاجة للسلع و المواد و الخدمات على إقتنائها بالتالي يقل الطلب و يظل العرض في تزايد لأن البائع يرى في إرتفاع الأسعار فرصة لزيادة الأرباح ،و بمرور الزمن يحدث توازن بين العرض و الطلب و تعود الأسعار لمستواها الطبيعي، غير أنه في وضعنا الحالي و بداية من سنة 2020 حدث أمر غير طبيعي فالأسعار في إرتفاع و الطلب في زيادة و العرض يقل و هذا لأول مرة يحدث في الإقتصاد.

في الحقيقة إن تفسير هذه الحالة يرجع سببه لمجموعة عوامل من أبرزها الإختلال الذي حدث في سلاسل الإمداد و الذي يعود إلى بداية ازمة وباء كوفيد 19 و للإجراءات الوقائية التي اتخذتها الدول بهذا قل الإستراد و التصدير فيما بين الدول بشكل كبير و انحصر في ما هو ضروري، و قد تضررت شركات الشحن مباشرة لتوقف عملها نتيجة شح السلع و المواد و الإجراءات الإحترازية من وباء كوفيد 19.

الجزائر و كغيرها من الدول حدثت حدوة كثير من الدول و ذلك بالإعتماد على النشاط المقاوالاتي و عملت على تشجيع العمل به، و قد ألفت أزمة تغير الأسعار بظلالها على الإقتصاد الجزائري الذي يعتمد في مختلف نشاطاته على الواردات من السلع و الخدمات و المواد الإنتاجية الأجنبية، و كما هو معلوم أن الإقتصاد الجزائري يعتمد على عوائد المحروقات بنسبة كبيرة و هذا ما يسبب اضطراب لإقتصادها الذي يتأثر بتأثر أسعار النفط،و قد اصطدم النشاط المقاوالاتي بالتغير المفاجئ للأسعار و التي تعد عاملا مهما في المعادلة الربحية إذ أن الأسعار مكون من مكونات التكلفة التي تؤثر بالزيادة أو النقصان في الأرباح.

لذا حاولنا من خلال هذه الدراسة معرفة ما إذا تأثرت المقاوالاتية بولاية المنيعه من جراء التغير في الأسعار في الأسواق العالمية

و هذا بطرح الإشكالية التالية:

ما مدى تأثير تغيرات الأسعار على ربحية النشاط المقاولاتي لبعض المقاولات المشاركة في بعض الصفقات العمومية في

ولاية المنية؟

وتتفرع هذه الإشكالية تم طرح التساؤلات التالية:

1. ما هو النشاط المقاولاتي ؟
2. ما هي عوامل تغيرات الأسعار؟
3. هل هناك علاقة بين تغيرات الأسعار و ربحية النشاط المقاولاتي و منه زيادة أو نقص المشاركة في الصفقات العمومية؟
4. هل إرتفاع الأسعار عامل مهم و محدد للمشاركة من عدمها في الصفقات العمومية؟

ثانيا: فرضيات الدراسة

1. النشاط المقاولاتي هو كل عمل منظم يعمل بشكل منسق وفق قوانين وإجراءات مع إحتمال التعرض للمخاطرة.
2. تعود أسباب تغير الأسعار إلى ندرة المواد الذي تسببت فيه الإجراءات الاحترازية لتفادي وباء كورونا و نقص الرقابة على الأسواق.
3. هناك علاقة طردية بين شكل المقاول و الذي يعكس القدرة على المنافسة و البقاء على نفس الرتم من المشاركة في الصفقات العمومية قبل و بعد التعاقد و العكس صحيح.
4. الأسعار عامل محدد للقيام بالنشاط المقاولاتي.

ثالثا: مبررات إختيار الموضوع: هناك دوافع شخصية وأخرى موضوعية والمتمثلة في:

❖ الميول الشخصي لمثل هذه المواضيع؛

❖ يساهم في معالجة قضية إقتصادية؛

❖ حداثة الموضوع إذ أن أغلب الدراسات الأكاديمية على مستوى الجامعة لم تتطرق لهذا الموضوع، حيث تطرقت للموضوع على

مستوى تفرعات الإقتصاد المختلفة، بينما دراستنا تحاول ربطه بقضية طارئة أثرت في الإقتصاد العالمي.

رابعاً: أهداف الدراسة: تهدف الدراسة إلى ما يلي:

- ✓ الوقوف على الأسباب الأساسية لحدوث الظاهرة.
- ✓ التعرف على وقع دراسة الجدوى بالمشاركة في الصفقات العمومية في مثل هذه الظروف.
- ✓ معرفة العلاقة بين شكل المقاول و المشاركة في الصفقات العمومية.
- ✓ الخروج بأهم الحلول والاقترحات التي من شأنها أن تخفف من هذه الواقعة الإقتصادية.

خامساً: أهمية الدراسة: تكمن أهمية الدراسة في ما يلي:

- معالجة ظاهرة طارئة تمس عصب مهم في الإقتصاد و هو المقاول.
- وضع مجموعة قواعد لاحتمال وقوع هكذا طوارئ.
- البحث عن حلول إستباقية مستقبلاً لتجنب الوقوع في المشاكل.
- مشاركة أصحاب الميدان في إيجاد حلول.
- تسليط الضوء على مشكلة إقتصادية راهنة.

سادساً: حدود الدراسة: تمثلت حدود الدراسة النظرية والميدانية في ما يلي:

بالنسبة للجانب النظري: تم التطرق الى كل من مفهوم: المقاول، الأسعار، ربحية النشاط المقاولاتي.

أما الجانب التطبيقي: إمتدت الحدود الزمنية للدراسة من شهر أفريل إلى غاية شهر جوان 2022 ، أما الحدود المكانية كانت في

منطقة ولاية المنية.

سابعاً: المنهج والأدوات:

أ-منهج الدراسة: تم الإعتماد على المنهج الوصفي في الجانب النظري، أما بالنسبة للجانب التطبيقي فقد إعتدنا على المنهج

الوصفي الإرتباطي.

ب-أدوات الدراسة: تم الإعتماد على مجموعة من الأدوات المباشرة وغير المباشرة

الأدوات غير المباشرة: تم الإعتماد على مجموعة من مذكرات الماجستير وأطروحات الدكتوراه، وكذا مجموعة من المقالات.

الأدوات مباشرة:

الاستبيان: تم القيام بدراسة ميدانية من خلال توزيع إستمارة إستبيان لعينة من المقاولين في ولاية المنية.

طريقة المعالجة: بعد جمع البيانات تم تحليلها عن طريق برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية

Spss v26، وكذا برنامج الجدول Excel ، وكذا برنامج المعالج العربي للإحصاء الإجتماعي APSS.

ثامنا: صعوبات البحث:

قلة الدراسات الميدانية المتعلقة بموضوع الدراسة؛

ضيق الوقت المستغل في الدراسة إذ أن نتائجها مازلت لم تظهر بشكل كامل.

تاسعا: هيكل الدراسة:

من أجل معالجة الدراسة بشقيها النظري والتطبيقي قمنا بتقسيمها إلى فصلين كالتالي:

الفصل الأول: يتناول الإطار النظري للنشاط المقاولاتي و الأسعار و ربحية النشاط المقاولاتي، حيث قسم هذا الفصل إلى ثلاث

مباحث ، المبحث الأول تطرقنا فيه إلى الاطار المفاهيمي للنشاط المقاولاتي و تغيرات الأسعار و ربحية النشاط المقاولاتي ، المبحث

الثاني تطرقنا فيه إلى علاقة التغيرات في الأسعار بربحية النشاط المقاولاتي ،المبحث الثالث تناولنا فيه الدراسات السابقة حيث تم فيه

عرض هذه الدراسات، ثم إبراز موضع الدراسة الحالية من الدراسات السابقة.

الفصل الثاني: قمنا بدراسة ميدانية، من خلال توزيع إستبيان على عينة من مقاولين من ولاية المنية بهدف الوصول إلى أثر تغير

الأسعار على ربحية النشاط المقاولاتي، حيث قسمنا الفصل إلى مبحثين، المبحث الأول تم فيه عرض الطريقة والأدوات المتبعة في

الدراسة، أما المبحث الثاني تم فيه عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها.

الفصل الأول إطار نظري حول
العلاقة بين تغيرات الأسعار وربحية
النشاط المقاولاتي و ربحية النشاط
المقاولاتي

تمهيد

أصبح موضوع المقاولاتية و إنشاء المؤسسات يحتل حيزا كبيرا من إهتمام الحكومات والعديد من الدول، خاصة مع تزايد المكانة التي تحتلها المقاولات في اقتصاديات مختلف هذه الدول مهما كان مستوى تطورها، والدور الذي باتت تلعبه في مختلف برامج التنمية المستقبلية و الإستراتيجية . تعتبر المواد و السلع و الخدمات المادة المستثمر فيها من قبل المقاولين فما مدى تأثير أسعارها على النشاط المقاولاتي وهذا ماستطرق إليه في هذا الفصل النظري من الدراسة بتقسيمه إلى:

المبحث الأول: إطار مفاهيمي حول النشاط المقاولاتي والتغيرات في الأسعار

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

المبحث الأول: إطار مفاهيمي حول النشاط المقاولاتي والتغيرات في الأسعار و ربحية النشاط المقاولاتي

الدخول إلى عالم الأعمال يعد خطوة مهمة جدا في حياة الفرد خاصة إذا تعلق الأمر بطرح منتج جديد مبتكر، فحتى لو كانت الفكرة جيدة و كان الفرد يمتلك مهارات وقدرات مقاولاتية إلا أن هناك بعض العراقيل التي يمكن أن توقف أو تؤجل مساره نحو المقاولاتية، ويكفي أن العديد من الإحصائيات تشير إلى أن نسبة كبيرة جدا من المقاولات تزول أو تخرج من السوق خلال السنوات الأولى من بداية نشاطها، و تسجل المقاولات غير المستفيدة من الدعم و المرافقة النسبة الأكبر، وبالتالي فإن عملية مرافقتها ودعمها خاصة في السنوات الأولى من إنشائها وبداية نموها يعد أمرا ضروريا، و قد اتجهت أغلب البلدان المتقدمة في العصر الحديث الى الأخذ بمعايير التطبيق المحاسبي ومنها ما يتعلق بآثار التغيرات التي تطرأ على المستوى العام للأسعار (في ظل ظاهرة التضخم) نظراً للتأثير المباشر على محتوى القوائم المالية من حيث الملاءمة والموثوقية (الاعتمادية) في المعلومات المحاسبية المنشورة من وجهة نظر مستخدميها وأصحاب المهنة والجمعيات والهيئات المحاسبية.

المطلب الأول: ماهية النشاط المقاولاتي

تشكل المقاولات عنصرا أساسيا في النسيج الإقتصادي للدول، إذ تعتبر في كثير من الدول المكان المفضل للتشغيل على صعيد الإقتصاد ككل، كما تنتج في دول أخرى الحصة الكبرى من القيمة المضافة، التي تحدد في نهاية المطاف معدل النمو الإقتصادي. ونظرا لهذه الأهمية، ما فتئت مختلف الدول تبذل جهودا كبيرة لتشجيع إنشاء هذه المقاولات وجعلها رافدا لتنويع الإقتصاد من جهة وتعزيز النمو الإقتصادي والتشغيل من جهة ثانية، فهناك من الدول من نجحت في ذلك لأنها وفرت العوامل الحقيقية المساعدة على إنشاء هذه المقاولات ونجاح استمرارها وتطورها وهناك دول أخرى كانت أقل نجاحا أو فشلت تماما بسبب إهمالها لهذه العوامل أو قصرت في الاعتناء بها وقد تم التطرق إلى مفهوم المقاولاتية (الفرع الأول)، دوافع النشاط المقاولاتي (الفرع الثاني)، مراحل المسار المقاولاتي (الفرع الثالث)، أهمية تبني دعم النشاط المقاولاتي (الفرع الرابع).

الفرع الأول: مفهوم المقاولاتية و المقاول

من بين معاني المقاولاتية في اللغة الاجنبية نجد مصطلح ريادة الأعمال و هذا ما لمسناه في مؤلفات الغربيين في تقديمهم للمقاولاتية و كذا المقاول بتعاريف شتى و هذا ما ندرجه كالاتي:

أولا: تعريف المقاولاتية وخصائصها

على سبيل المثال ، كول (1942) ، واحدة من أقدم الباحثين في هذا الموضوع بعد شومبيتر ، عرّفوا ريادة الأعمال على أنها نشاط يسمح بإنشاء وصيانة وتوسيع عمل تجاري مربح ". يستخدم Gartner (1990) هذا التعريف من خلال توضيح أن ريادة الأعمال هي "سلوك يؤدي إلى إنشاء منظمة جديدة". يركز مؤلفون آخرون في المقام الأول على الابتكار. وهكذا ، بالنسبة لـ Curran and Burrows (1986) ، فإن ريادة الأعمال هي في الأساس "عملية إبداعية"، والتي تستبعد إعادة إنتاج الشركات أو عمليات الاستحواذ البسيطة ، مثل تلك التي يقوم بها المديرون. يرى فانكاتارامان (1997) أيضًا ريادة الأعمال على أنها إنتاج جديد للسلع أو الخدمات يستجيب لفرصة ما ، بكل ما يترتب عليها من عواقب "، أو حتى " مبادرات أعمال جديدة تم تصميمها في البداية ثم تطويرها " للوصول إلى السوق. تكمل منظمة التعاون الاقتصادي

والتنمية (2003) هذه التعريفات بالقول إن "ريادة الأعمال هي طريقة للنظر إلى الأشياء وعملية لإنشاء وتطوير الأنشطة

الاقتصادية القائمة على المخاطر والإبداع والابتكار التي يجب إدارتها داخليًا. لمنظمة جديدة أو قائمة"¹

Jean-Pierre Bréchet، (1994:13): "إن تعريف الشركة كمشروع ريادي يؤدي إلى التحلي عن موضوع الشركة

من أجل التركيز، من وجهة نظر الفاعلين، على عمليات العمل الجماعي التي من خلالها يتجسد المشروع"².

كما عرفها (Hisrich et Peters 1991) على أنها نوع من السلوك يتمثل في السعي نحو الابتكار، تنظيم وإعادة

تنظيم الآليات الاقتصادية والاجتماعية من أجل استغلال موارد و حالات معينة، تحمل المخاطرة وقبول الفشل، إنه مسار

يعمل على خلق شيء ما مختلف والحصول على قيمة بتخصيص الوقت والعمل الضروري، مع تحمل الأخطار المالية، النفسية

والاجتماعية المصاحبة لذلك، والحصول على نتائج في شكل رضا مالي وشخصي³.

من خلال هذه المفاهيم يستخلص أن المقاولاتية نشاط إنتاجي يعتمد على الابتكار و هو ذو قيمة، كما يمكن التمييز بين

أربعة أنواع من ريادة الأعمال: تلك التي تخلق مشروعًا جديدًا، وتلك التي تستحوذ على واحدة، وتلك التي تستهدف سوقًا

قائمة وتلك التي تستهدف سوقًا جديدة.

خصائص المقاولاتية من خلال هذه التعاريف:

-المقاولاتية نشاط انتاجي سلعي و خدمي

-صناعي، فلاح، تجاري، خدمي

-يحمل في طياته الربح و الخسارة

-يرتكز على الابداع و الابتكار

-يؤسس من جديد أو يقوم على الاستحواذ

¹ بيير أندريه جوليان، ريادة الأعمال الاقليمية و إقتصاد المعرفة، مطابع جامعة كيبيك، كندا، 2005، ص 2.

² EMILE-MICHEL HENANDEZ, Entrepreneuriat, Approche théorique, presse L'harmattan, ISBN, 2001, P31.

³ رابح دارم، محمد بن جبار، دور الابتكار في تفعيل المشاريع المقاولاتية - نماذج مقاولاتية ابتكارية، مجلة الإبداع، مج 09، ع 01، 2019، ص 288.

ثانيا: تعريف المقاول

المقاول حسب **Cantillon** و **Say** هو شخص مخاطر يقوم بتوظيف أمواله الخاصة، يعتبر **Cantillon** عدم اليقين عنصرا أساسيا في تعريفه للمقاول، حيث يعرفه و بغض النظر عن نشاطه سواء كان في المجال الزراعي، الحرفي، التجاري، أو غيرها من الميادين، بأنه الشخص الذي يشتري (أو يستأجر) بسعر أكيد لبيع (أو ينتج بسعر غير أكيد و لأن المقاول لا يمكنه التأكد من نجاح نشاطه الذي أسسه بأمواله الخاصة فهو يتحمل وحده الأخطار المرتبطة بشروط السوق، وبتقلبات الأسعار، و بالظروف الطبيعية حيث يقوم بشراء العوامل الضرورية للإنتاج و المواد الأولية بسعر محدد، ليقوم بتحويلها أو بيعها، وفي المقابل لا يملك ضمانات لما سيجنيه، ولا يمكنه التأكد من المداخيل التي سيتحصل عليها من وراء ذلك، و لا من قدرة مشروعه على تغطية التكاليف و تحقيق الأرباح و التي هي الدافع الأساسي من وراء نشاطه. يعكس هذا التعريف خصائص الفترة الزمنية التي عاش فيها الباحث، و التي تتميز باقتصاد مبني أساسا على الفلاحة، مع تطور ملحوظ للمبادلات التجارية.¹

أما بالنسبة إلى **Say** الأمر الذي يميز المقاول و خاصة الصناعي هو قدرته على تطبيق العلم و المعرفة، حيث فرق بين كل من العالم الذي يدرس قوانين الطبيعة و يقوم بإجراء البحوث، المقاول، و العامل الذي يعمل لحسابهما، فالمقاول يقوم باستغلال المعارف التي يمتلكها العالم من أجل إنتاج سلع ذات منفعة، و يعتمد في ذلك على العامل الذي تتمثل مهمته في إنجاز العمل، و يصف **Say** أيضا المقاول و الذي يمكن أن يكون فلاحا، حرفيا أو تاجرا بأنه الوسيط بين طبقات المنتجين لمختلف عوامل الإنتاج من ملاك الأراضي و عمال وأصحاب رؤوس الأموال، و بين هؤلاء و المستهلك. ونظرا لخبرته الكبيرة في المجال الصناعي و مجال البنوك يدرك **Say** أن المقاول هو قبل كل شيء منظم، حيث يقوم بالتنسيق بين عوامل الإنتاج المختلفة: الأرض، العمل، رأس المال من أجل الوصول إلى تحقيق أقصى منفعة ممكنة، و بالمقابل تترافق بعض الأنشطة الصناعية دائما و حتى المسيرة منها بشكل جيد مع بعض الأخطار التي تجعلها عرضة للفشل.²

¹ دباح نادية ، دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر و آفاقها، مذكرة ماستر، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2011-2012، ص16.

² دباح نادية ، المرجع السابق، ص16.

من خلال ما سبق المقاول هو ذلك الشخص الذي يقوم بتوظيف أمواله الخاصة و الذي قد يكون فلاح أو حرفي أو تاجرا أو صناعي يتحمل المخاطرة باستخدام وسائل الإنتاج من رأس مال و موارد مادية و بشرية بإتباع خطة عمل تنظم وسائل العمل و تهدف لتحقيق ما تم الإتفاق عليه مع طرف ثان بمقابل يحقق له ربح.

الفرع الثاني: دوافع النشاط المقاولاتي

أولاً: دوافع اقتصادية: كالرغبة مثلا في تحقيق ربح مادي، التشجيع المقدم من طرف البنوك، استغلال فكرة أو فرصة في السوق أو استخدامات جديدة لمنتج موجود، استغلال فكرة جديدة تسمح بتقديم منتجات أو خدمات جديدة... الخ.

ثانياً: دوافع اجتماعية: كضرورة إتباع عادات و تقاليد عائلية، أو الرغبة في تحقيق مكانة اجتماعية ... الخ.

ثالثاً: دوافع شخصية: كرغبة المقاول في العمل لحسابه الخاص، الاستقلالية، الاستفادة على الصعيد الشخصي من الخبرة المهنية المكتسبة سابقا، تشجيع الأهل أو الأصدقاء، التشجيع المقدم من الزبائن أو الموردين المستقبليين... الخ.

أما عن الدوافع السلبية فتشمل:

- عدم الرضا في العمل.

- عدم القدرة على تحمل وجود رئيس في العمل.

- الرغبة في إيجاد عمل بعد التسريح من الشغل.

- وجود جو غير مناسب في المؤسسة السابقة.

- عدم امتلاك مؤهلات علمية معتبرة.

وتجدر الإشارة إلى أنه لا يجب إهمال دور الدوافع السلبية واللجوء إلى هذا المجال يمكن أن يكون كفرصة أخيرة يضع فيها

المقاول كل طاقته من أجل تحقيق النجاح.¹

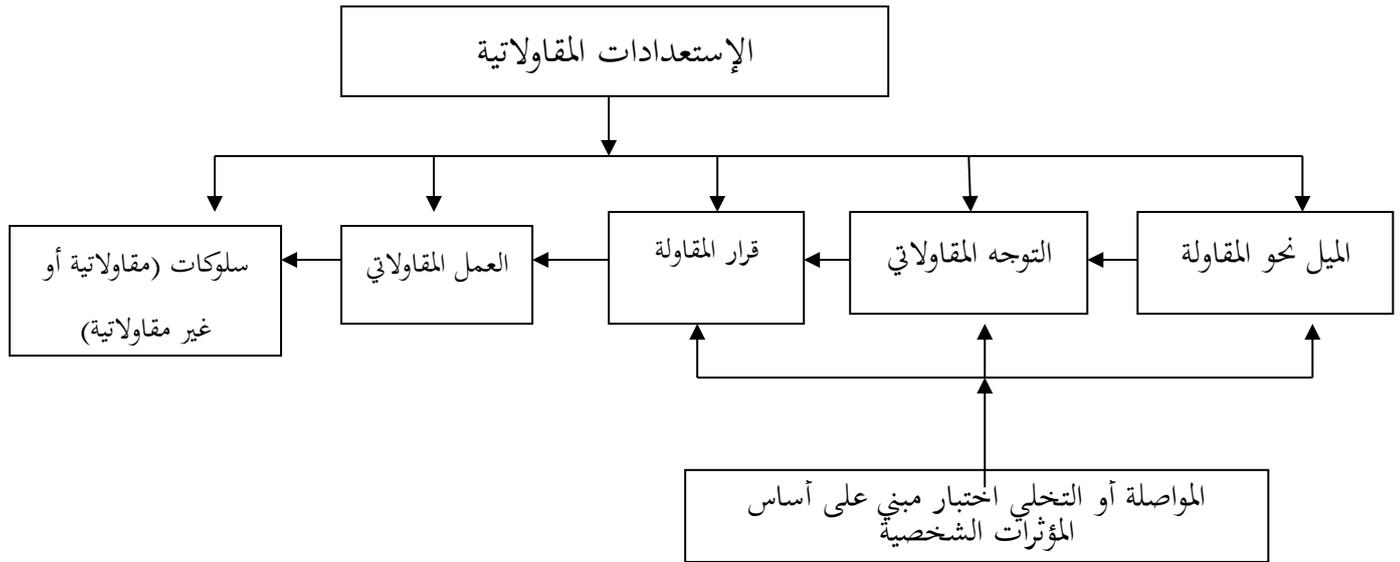
قد يكون الدافع للنشاط المقاولاتي واحدا أو مجموعة دوافع تؤدي في الأخير إلى إنشاء منشأة تمكن المقاول من تحقيق ربحية تمكنه من تكوين رأس مال يعيد إستغلاله في نشاطه، ليحقق لطرف آخر منفعة قد إتفقا مسبقا عليها.

¹ المرجع نفسه، ص24.

الفرع الثالث: مراحل المسار المقاوالاتي

من خلال هذه المفاهيم يمكن القول بأن المقاوالاتية هي ممارسات المقاول و يتكون المسار المقاوالاتي من مجموعة من المراحل والموضحة في الشكل التالي :

الشكل رقم (1): مراحل المسار المقاوالاتي



المصدر: مجدوب جابرة، أثر مناخ الأعمال على النشاط المقاوالاتي في الجزائر «دراسة ميدانية لعينة من المقاولين

في ورقلة» مذكرة ماستر، جامعة ورقلة، الجزائر، 2015-2016، ص4.

و سنحاول التطرق إلى هذه المراحل بالتفصيل:

1. المرحلة الأولى: الميل نحو المقاولة و هي توليفة من الخصائص النفسية و الخبرات المهنية التي تزيد من احتمال اختيار بعض الأفراد للمقاولة كمسار مهني.
2. المرحلة الثانية: التوجه المقاوالاتي، وهو قرار الفرد حول احتمال الانتقال في يوم من الأيام نحو العمل المقاوالاتي، ويفرق بعض الباحثين بين المرحلتين بوجود فكرة أو مشروع أعمال و المشروع الشخصي للفرد في مسار إنشاء مؤسسة.
3. المرحلة الثالثة: تمثل القرار، تعني أن الفرد تقابل مع توجهه المقاوالاتي، فالفرد قد أكمل تشكيل فكرة المشروع بتحديد أدق التفاصيل وتعبئة مختلف الموارد المالية والتسويقية.

4. المرحلة الرابعة: العمل المقاوالاتي، تدل على الانطلاق الفعلي (المادي) للنشاط والذي يكون بإنجاز أول السلع والخدمات.

5. المرحلة الخامسة: تختلف هذه المرحلة حسب منطق كل صاحب مشروع، فهناك من لا يتبنى السلوك المقاوالاتي لسبب أو لآخر، إن المسارات المقاوالاتية للأفراد مختلفة باختلاف الأفراد، حيث يمكن أن يتولد العمل المقاوالاتي نتيجة حدث مفاجئ مثل عدم الرضا في العمل.¹

تعكس هذه المراحل خطوات القيام بالنشاط المقاوالاتي الذي قد يكون مهنة للمقاول و يحقق به منفعته الخاصة و يحقق أيضا منفعة عامة، غير أنه يمكن للفرد أن يتوقف عن مزاوله هذا النشاط إذا ما طرأت له خطط بديلة أو عراقيل في العمل.

الفرع الرابع: أهمية تبني دعم النشاط المقاوالاتي

تلعب المقاوالاتية دورا كبيرا في العديد من المجالات خاصة فيما يتعلق بالتشغيل، التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إذ تولي دول العالم النامية والسائرة في طريقه أهمية بالغة وذلك راجع إلى العناصر التالية:²

-توفر فرص عمل، فضلا عن تواضع مؤهلات العمالة المطلوبة مما يعزز دورها في امتصاص البطالة التي في الغالب تتصف بتدني مستواها التعليمي والمهني في الدول النامية ؛

-قدرة المقاوالات في التأقلم وفق احتياجات السوق المتغيرة، وفي إيجاد منتجات جديدة وتقليل تكلفة الإنتاج للوحدة؛

-توفر العملة الصعبة من خلال تعويض الاستيراد والمساهمة في التصدير في أحيان كثيرة؛

-المساهمة في تلبية بعض من احتياجات المشروعات الكبيرة عن طريق المقاوله من الباطن سواء من المواد الأولية أو

الاحتياجات الأساسية؛

-الاستفادة من الخدمات التكنولوجية والمحلية؛

-العمل على إقامة مشروعات البنى التحتية من خلال توكيل المقاولين من خلال المناقصات والمزايدات القانونية؛

¹ مجدوب حابرة، المرجع السابق، ص5.

² عبد الحفيظ مسكين، ريمة رزقوت، تنمية الفعل المقاوالاتي في إطار نموذج النمو الاقتصادي الجديد وأثره على التشغيل، مجلة نماء للإقتصاد والتجارة، المجلد الثالث: العدد الأول، جامعة جيجل، الجزائر، جوان، 2019، ص58.

- الإسهام في تنمية الملكية الوطنية ورفع مساهمة القطاع الخاص في الناتج القومي وخلق طبقة جديدة من رجال الأعمال عن طريق قيام أفراد المجتمع بالمساهمة في مشروعات الإستثمار أو استحداث مشروعات جديدة مساندة للمشروعات الإستثمارية الأجنبية؛

- بث روح المنافسة بين الشركات المحلية، وما يصاحب هذا التنافس من منافع عديدة في خفض الاحتكار وتحفيز الشركات على تحسين نوعية الخدمات والمنتجات.¹

- إن تبني المسار المقاوالاتي يحقق أهدافا إقتصادية كثيرة، لأجل هذا الجزائر و غيرها من الدول عملت على دعم و تشجيع العمل المقاوالاتي من خلال مؤسساتها المتخصصة و المتمثلة في:

➤ ENSEG الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

➤ ANGEM الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

➤ CNAC الصندوق الوطني للتأمين على البطالة

➤ ENADE الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاوالاتية

➤ ANDI الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار

تعمل المؤسسات الداعمة و حاضنات الأعمال هذه على توفير الكثير من المساعدات سواء كانت مالية أو تسهيلات قانونية و جبائية،و ذلك لتوفير مناخ أعمال مساعد للشباب من أجل تجسيد مشاريعهم و تجسيد أفكارهم،و تحقيق المزايا الإقتصادية و الإجتماعية المرجوة.

المطلب الثاني: ماهية تغيرات الأسعار و ربحية النشاط المقاوالاتي

إن الأصل في القيام بأي خدمة أو تقديم أي منتج كان سببه و دافعه الرئيسي مادي و يترجم السبب المادي بالمقابل الذي يحققه القائم بالعمل (المنتج) الذي يلي طلب الراغب (المستهلك) في الخدمة أو المنتج، يمكن القول أن السعر هو كمية النقود المطلوبة لكل سلعة أو خدمة، هذه الكمية من النقود تخضع للدورة الإقتصادية التي يصعب التنبأ بوقوعها إذ أنها

¹ عبد الحفيظ مسكين، ريمة رزقوط، المرجع السابق، ص59.

تخضع لمجموعة من العوامل الطارئة على الحياة الاقتصادية، وقد تطرقنا في هذا المطلب إلى تعريف تغيرات الأسعار (الفرع الأول)، عوامل تغييرات الأسعار (الفرع الثاني)، مستويات تغيرات الأسعار (الفرع الثالث).

الفرع الأول: تعريف تغيرات الأسعار

أولاً: تعريف الأسعار

تختلف التعاريف من كاتب لآخر باختلاف وجهات النظر و السياق يبقى واحد فهي تعاريف متقاربة من حيث الهدف و الخصائص و المجال المدروس و هي تعطي صورة عن الأمر المراد دراسته , تعرف الأسعار:

أ-إصطلاحياً: ما يطلبه البائع مقابل سلعته.

ب-لغويًا: السعر هو الثمن و القيمة، يقال: سعر الشيء، أي ثمنه و قدره و حدد سعره، و قد اسعروا، و سعروا، تسعيرا، أي اتفقوا على سعر. و التسعير، تقدير السعر و تحديده، و أصل كلمة السعر، الإرتفاع و الإشتعال، و منه سمي ثمن الشيء سعرا، لأنه يرتفع و يعلو. و جمع السعر: أسعار.¹

كما يعرف السعر في الصفقات العمومية على أنه المقابل المالي الذي تلتزم المصلحة المتعاقدة بدفعه للمتعامل المتعاقد إزاء الخدمات التي يلتزم بإنجازها لمصلحتها، فهو بمثابة الإلتزام الرئيسي للمصلحة المتعاقدة و الحق الأساسي للمتعامل المتعاقد.²

السعر هو ذلك المقابل المدفوع للحصول على منفعة سواء كان إقتناء مواد و لوازم أو تقديم خدمة أو إنجاز أشغال.

من خلال التعريفات السابقة يمكن تعريف السعر على أنه القيمة التجارية، لسلعة ما عند نقل ملكيتها من البائع إلى المشتري و يعرف السعر أيضاً بأنه العلاقة بين كميتين من بضاعتين معروضتين للمبادلة أو أنه الكمية التي يجب التخلي عنها من سلعة معينة للحصول على كمية محددة من سلعة أخرى سواء كانت مادة للاستهلاك أو سلعة إنتاجية أو خدمة معينة، أما في الاقتصاد النقدي حيث يكون النقد المعادل العام للأسعار، يكون السعر هو كمية النقد التي يجب دفعها للحصول على وحدة من السلع أو الخدمات المتبادلة.

¹ [http:// https://islamic-content.com/dictionary/word/5599](http://https://islamic-content.com/dictionary/word/5599).

² حمودي محمد، تعديل السعر في الصفقة العمومية - التحيين و المراجعة - دراسة في اطار المرسوم الرئاسي 15-247 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية و تفويضات المرفق العام، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية و السياسية، مج1، ع9، ص169.

ثانيا: تعريف تغيرات الأسعار

يعد التغير في الأسعار من أهم المشاكل التي كانت ولا تزال تحظى باهتمام البحث المحاسبي، حيث من المعروف أنه لا يوجد حتى الآن مبدأ متفق عليه ولا حتى موقف مهني موحد لمواجهة هذه الظاهرة، ويرجع ذلك إلى أن التغير في الأسعار هو ظاهرة مركبة وذات جوانب وتأثيرات متعددة.

فمن حيث المصدر أو السبب فإنه يمكن إرجاع التغير في سعر أي أصل من الأصول إلى سبب أو أكثر من الأسباب الآتية: التغير في السعر نتيجة التغير في سوق التعامل، ويقصد به الأثر الناتج عن الانتقال من سوق الشراء إلى سوق البيع أو بالعكس أو بتعبير آخر الانتقال من سوق عوامل الإنتاج إلى سوق المنتجات.

نتيجة إضافة منافع اقتصادية إضافية كتغيير الوقت أو الشكل أو المكان أو تسريع التسليم أو التسليم في أماكن أكثر ملاءمة، نتيجة تغير الظروف البيئية المحيطة سواء الاقتصادية وغير الاقتصادية، ويقصد به تغير الأصل في نفس السوق والذي قد يأتي نتيجة اتجاهات تضخمية أو انكماشية عامة أو نتيجة تغيرات العرض والطلب في سوق السلعة أو الخدمة. النموذج المحاسبي المعاصر و هو النموذج المقبول عموما في الحياة العملية يتجاهل جميع التغيرات السعرية السابقة وقت وقوعها، فالقاعدة المحاسبية العامة هي الاعتراف بالتغيرات السعرية فقط عندما يتم تبادل الأصل مع طرف خارجي، وفي حالات استثنائية يتم الاعتراف بالتغيرات السعرية عند توفر قياسات موضوعية يمكن التحقق منها و التأكد من صحتها. من التعريفات السابقة يمكن القول أن إن ظاهرة التغير في الأسعار تثير العديد من المشكلات التي كانت ولا زالت تشغل اهتمام الباحثين، فليس هناك مبدأ علمي أو مهني متفق عليه وذلك لمواجهة هذه الظاهرة، فهي ظاهرة مركبة ومعقدة، ويمكن إرجاع السبب في تغير الأسعار إلى : التغير في سوق التعامل الناتج من الانتقال من سوق الشراء إلى سوق البيع، نتيجة إضافة منافع معينة على السلعة، نتيجة الظروف الاقتصادية كالتضخم أو زيادة العرض والطلب.

الفرع الثاني: عوامل تغييرات الأسعار

هناك العديد من العوامل المتحكممة في أسعار المنتجات و الخدمات ، فهناك ما هو متعلق بالمنتج في حد ذاته و هناك ما هو مرتبط بالبيئة التسويقية للمنتجات و الخدمات و بالظروف الطارئة في محيط السوق، نذكر بعضا منها:

أولاً: تدخل الحكومة في السوق

هناك أساليب عديدة للتدخل الحكومي في السوق الحرة، مما يجعل الأسعار السوقية تنحرف عن الأسعار الاقتصادية، و من هذه الأسباب ما يلي¹:

أ- فرض ضرائب غير مباشرة على المبيعات:

يدفعها البائع سواء عن طريق مقدار ثابت عن كل وحدة مباعة أو عن طريق نسبة ثابتة من السعر، وهي بذلك تعتبر تكاليف إضافية يتحملها البائع مما يدفع به إلى تحميلها كلياً أو جزئياً للمستهلك من خلال رفع السعر، و هذا من شأنه أن يجعل سعر السوق مرتفعاً عن السعر الاقتصادي، كما تتدخل الحكومة من خلال منح دعم للمنتج سواء في شكل مقدار ثابت عن كل وحدة منتجة أو كنسبة ثابتة من السعر، و ذلك بغرض تشجيعه على إنتاج السلعة و بيعها بسعر منخفض، مما يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج، و بالتالي انخفاض سعر السوق عن السعر الاقتصادي.

ب - فرض حد أدنى أو أقصى للسعر.

يحدث في كثير من البلدان النامية أن تقوم الحكومة بفرض حد أدنى لأسعار بعض السلع و الخدمات - كما هو الحال بالنسبة لأسعار المنتجات الزراعية - أو أجور العمال، أعلى من سعر التوازن في السوق الحرة، أو بفرض حد أقصى لأسعار بعض السلع أقل من سعر التوازن في السوق الحرة، وهي حالة السلع الضرورية و العملات الأجنبية، مما يؤدي إلى انحراف سعر السوق عن السعر الاقتصادي.

ج - فرض رسوم جمركية على الواردات:

هناك شكل آخر من أشكال تدخل الحكومة في الأسعار السوقية، و ذلك من خلال فرض رسوم أو حصص جمركية على الواردات، مما يؤدي إلى ارتفاع أسعارها في السوق المحلي عن الأسعار الحرة بالسوق الدولي بمقدار الرسم الجمركي.

¹ مدحت فوزي عليان وادي، أثر التضخم على الإفصاح المحاسبي للقوائم المالية في الوحدات الاقتصادية الفلسطينية، رسالة ماجستير، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية - غزة، 2006، ص52.

ثانيا: الممارسات الاحتكارية

تقوم الشركات الاحتكارية بوضع أسعار المنتجات أعلى من التكلفة الحدية، و ذلك لتحقيق هامش ربح مرتفع، و هذا يؤدي إلى ارتفاع أسعار السوق عن الأسعار الاقتصادية.

ثالثا: وجود آثار خارجية للمشروعات

ينجم عن إنشاء بعض المشاريع تلوث بالبيئة المحيطة؛ مما يشكل أضراراً للأخرين و التي تعتبر نوعاً من التكاليف الاجتماعية التي لا تظهر آثارها في أسعار السوق لأن المنتجين لا يدفعون مقابلاً مباشراً عنها، مما يجعل أسعار السوق تبدو أقل من الأسعار الاقتصادية.

كما أن إنشاء مشروعات أخرى قد يحقق منافع خارجية لأفراد آخرين دون أن يدفعوا مقابلاً لهذه المنافع لأصحاب هذه المشاريع، و بالتالي لا تنعكس قيمة هذه المنافع الاجتماعية الإضافية في أسعار السوق مع أنها ستكون مختلفة عن الأسعار الاقتصادية.¹

رابعا: أثر التضخم النقدي

تعتبر تحركات الأسعار السوقية ضمن موجات متلاحقة للتضخم النقدي من العوامل التي لا تعكس تغيرات المنفعة الحقيقية أو التكلفة الحقيقية للمجتمع، و التي تعود إلى تغير علاقات الإنتاج أو التغير التكنولوجي، و بذلك فهي تختلف عن الأسعار الاقتصادية، و ينشأ هذا الوضع عندما تقوم الحكومة بإصدارات نقدية جديدة متتالية لتغطية العجز في ميزانيتها دون أن يقابل ذلك زيادة في الناتج الحقيقي بنفس النسبة، مما يؤدي إلى ارتفاع متواصل في أسعار السلع و الخدمات، و يلاحظ أنه حتى لو ارتفعت أسعار خدمات عناصر الإنتاج بنفس نسبة ارتفاع أسعار منتجات المشروع، فإن أرباح المشروع ستزداد بنفس معدل التضخم، على اعتبار أن صافي عائد المشروع سيزداد بنفس النسبة على ذلك، و للحصول على الربح الحقيقي ينبغي قسمة الربح النقدي على الرقم القياسي للأسعار.²

¹ زهية حوري، تقييم المشروعات في البلدان النامية باستخدام طريقة الآثار، أطروحة دكتورا، جامعة منتوري- قسنطينة، الجزائر، سبتمبر 2007.

² زهية حوري، المرجع السابق.

إن هذه العوامل المؤثرة في الأسعار يمكن قياسها بأدوات حسابية و بالتالي الحصول على قيم مضبوطة، إلا أن الظروف الطارئة في عالم الأسواق من أزمات إقتصادية لا يمكن التنبأ بها كما حدث في نهاية سنة 2019 من ظهور وباء كوفيد 19، و أخذت الأسعار في التغير مما صعب مهمة تحديد الأسعار إستنادا على العوامل السابقة الذكر، هذا الأمر عرقل الكثير من النشاطات الإنتاجية.

الفرع الثالث: مستويات تغيرات الأسعار

يرى (heiriksen) وزميله (varbreda) أن دراسة ظاهرة التغير في الأسعار يكمن في ثلاث مستويات: التغير في المستوى العام للأسعار، التغير في المستوى الخاص للأسعار، التغير في المستوى النسبي للأسعار.

أولا: التغيرات في المستوى العام للأسعار

يقصد به زيادة أو نقصان أسعار كل أو غالبية السلع والخدمات التي يتم تبادلها في الإقتصاد ككل، مما يؤدي إلى تغير في القوة الشرائية لوحدة النقد المتعامل بها، إن ارتفاع الأسعار بصورة عامة يعني التضخم، وهو ينعكس في انخفاض القوة الشرائية لوحدة النقد، وانخفاض الأسعار بصورة عامة يعني الانكماش، ينعكس في زيادة القوة الشرائية لوحدة النقد.¹ يتم قياس التغيرات في المستوى العام للأسعار باستخدام الأرقام القياسية العامة للأسعار، تتحدد الأرقام القياسية للأسعار على حسب وظيفة كل منها، فهناك الأرقام القياسية لأسعار الاستهلاك و الأرقام القياسية لأسعار الإنتاج و كلاهما يعبر عن متوسط لأسعار مجموعة من السلع والخدمات. إلا أن أهم الأرقام القياسية للأسعار ما يعرف باسم مخفض الناتج القومي، ونظرا لأنه يختص بالتغيرات التي تحدث في أسعار السلع والخدمات التي ينتجها المنتج، ونظرا لعدم توفر نشرات دورية مختصة ، يميل الاقتصاديون إلى استخدام الرقم القياسي لتكاليف المعيشة الذي يقيس التغيرات في الأسعار التي تمس حياة غالبية أفراد المجتمع.

¹ سمير طه ياسين، محمد حسين الصواف، أثر التغيرات في المستوى العام للأسعار على قياس الربحية، بحث تطبيقي في الشركة الوطنية لصناعات الأثاث المنزلي، المعهد التقني، الموصل، مجلة البحوث التقنية العدد 21، العراق، 1994، ص 05.

تمثل الأرقام القياسية السعرية النسبة بين متوسط الأسعار لمجموعة معينة من السلع و الخدمات في تاريخ معين لنفرض السنة الحالية، وبين متوسط الأسعار لنفس المجموعة من السلع والخدمات في تاريخ سابق لنفرض السنة السابقة، وهناك عدة أرقام قياسية عامة يمكن الاعتماد عليها لقياس التغير في المستوى العام للأسعار مثل الرقم القياسي لإجمالي الناتج القومي أو الرقم القياسي لأسعار الجملة أو الرقم القياسي لأسعار التجزئة أو كما يسمى بالرقم القياسي لأسعار المستهلك.¹

يمكن القول أن قياس التغير في المستوى العام للأسعار يكون باستخدام الأرقام القياسية العامة التي تعكس أسعار السلع والخدمات المتبادلة أو المتعامل بها في السوق بين تاريخين مختلفين ، مثل " الرقم القياسي لأسعار الجملة والرقم القياسي لنفقة المعيشة " .

ثانيا: التغيرات في المستوى الخاص للأسعار

يقصد به التغير في سعر سلعة أو خدمة معينة في سوق معينة بذاتها ووفق شروط متعارف عليها. وتقاس التغيرات السعرية الخاصة على أساس مقارنة أسعار سلع مقاسة في سوق المدخلات أو المخرجات بالأسعار التي كانت سائدة في فترة سابقة ولا يرجع السبب في حدوث التغيرات السعرية الخاصة إلى تقلب القوة الشرائية العامة للنقود بل يرجع إلى عوامل عديدة منها:

-التغير في أذواق المستهلكين

-تحسينات تكنولوجية

-المضاربة

-تغيرات طبيعية أو اصطناعية في عرض منتجات خاصة أو كنتيجة للتغيرات في قيمة النقود.

والتغير في المستوى الخاص للأسعار قد يجاري التغير في المستوى العام للأسعار في الاتجاه ولكن بدرجات متفاوتة (زيادة أو

نقصان)، وقد يجري في اتجاه معاكس للتغير في المستوى العام للأسعار.²

¹ لهليل بوجمة، أهمية المحاسبة على التغيرات في مستوى الأسعار في إعداد الموازنات التخطيطية، دراسة حالة الشركة الوطنية لإنتاج الكهرباء فرع أدرار، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد دراية، أدرار ، الجزائر، 2019-2020، ص15.

² سمير طه ياسين، محمد حسين الصواف، المرجع السابق، ص06

دراسة التغير في المستوى الخاص للأسعار هي دراسة تغير أسعار سلع أو خدمات معينة وليست دراسة للتغير في القوة الشرائية العامة للنقود. بحيث يتم قياس التغير في المستوى الخاص للأسعار باستخدام الأرقام القياسية الخاصة التي تصدرها الهيئات الحكومية و الإتحادات المهنية عن مجموعات متجانسة من السلع والخدمات، يمكن الاعتماد عليها كأساس موضوعي لقياس التغير في إقليمية الأصول الناجم عن التغير في المستوى الخاص للأسعار.

ثالثا: التغير في المستوى النسبي للأسعار

يوضح التغير النسبي للأسعار إلى أي حد كانت التغيرات في الأسعار الخاصة متماشية ومتوافقة مع التغيرات في المستوى العام للأسعار، وهكذا فإن التغير في المستوى النسبي للأسعار عبارة عن التغير في المستوى الخاص للأسعار مع مراعاة اثر التغير في المستوى العام للأسعار. يمثل التغير السعري النسبي إلى أي حد تتحرك الأسعار الخاصة بمعدل مختلف أو اتجاه مختلف مقارنة مع الرقم القياسي العام للأسعار.¹

يأتي التغير في المستوى الخاص للأسعار نتيجة نوعين من التغيرات أولا التغير في المستوى العام للأسعار وهو كما وضحت يمثل تغير صوري أو وهمي ناتج عن التغير في القوة الشرائية للنقود . ثانيا التغير في المستوى النسبي للأسعار أي التغير في سعر الأصل بالنسبة لأسعار الأصول الأخرى وهو بهذا يمثل تغيرات حقيقية في القيمة .

الفرع الرابع: ربحية النشاط المقاولاتي

1. مفهوم الربح في التحليل الإقتصادي:

يعد الربح هدفا أساسيا ومحورا مهما في الفكر الاقتصادي، فهو هدفا للمنشأة تسعى دوما لتحقيقه، وهو عائد عنصر التنظيم وسعرا لوظيفة المنظم كسائر أسعار عناصر الإنتاج، ويقاس على أساس تكلفة الفرصة البديلة والتي هي أساس في عملية الربح الاقتصادي والذي يعتبر مؤشرا حيويا في تقييم وضع المنشأة في السوق، و معيارا لقياس كفاءة الأداء، ونظرية الإنتاج تقوم

¹ سمير طه ياسين، المرجع نفسه، ص07.

على فكرة كيفية تحديد حجم الإنتاج الذي يعظم عائد المنتج أو ربح المنتج إلى أقصى درجة ممكنة، ويتحقق ذلك وفقاً لتحليل الاقتصادي بتعظيم الإيرادات أو تدنية التكاليف باختيار المزيج الأمثل لعناصر الإنتاج، أو المزيج السلعي الأمثل.¹

2. مفهوم الربحية:

هناك عدة تعريفات للربحية ومنها - :

عرفت الربحية بأنها: العلاقة بين الأرباح المتحققة، والاستثمارات التي ساهمت في تحقيق تلك الأرباح.

عرفت الربحية بأنها: هدفاً للمنشأة ومقياساً للحكم على كفاءتها على مستوى الوحدة الجزئية أو الوحدات الكلية.

ويمكن تعريف الربحية بأنها: هي مؤشر للحكم على كفاءة توليد استثمارات الشركة للأرباح.

هدف الربحية: تنبع أهمية الربحية من ضرورتها لاستمرارية الشركات وبقائها في سوق المنافسة الحاد حيث أنها وبدورها تعد من

أهم أسباب جذب المستثمرين وتعظيم أرباحهم.²

من خلال مفهومي الربح و الربحية فإن المقاول يهدف إلى تحقيق ربح (عوائد) من خلال إحداث علاقة بين الوسائل البشرية و المادية و المالية هذه العلاقة تسمى بالربحية.

إذ يعتبر الربح المحرك الرئيسي للمقاولين حيث يسعى معظمهم لتعظيم الأرباح و تحجيم التكاليف، و بمآنه من مميزات المقاول

المغامرة في تبني المشاريع هذا يلزمه المخاطرة بأمواله، في ظل ظروف تحيط بالمشروع الاستثماري منها ما هي ظروف حالة

التأكد و منها ماهي ظروف حالة المخاطرة و عدم التأكد، و لكل حالة معايير لقياس الربحية في ظلها.

1- أما عن المعايير التي تأخذ بعين الاعتبار حالة التأكد هي كالتالي:

أ-معايير لا تأخذ بعين الاعتبار القيمة الزمنية للنقود و هي:

(معيار الفترة المحددة DP، معيار فترة الإسترداد DR، معيار معدل العائد المحاسبي TRC، معيار صافي معدل العائد

المتوسط

¹ رائد محمد عبد ربه، الإقتصاد الإداري، الجندرية للنشر و التوزيع، عمان - الأردن، 2012، ص175

² أ. شادي، ح. السقا، ح. المشهوراوي، و. نشوان، أ. عزام، أثر الربحية على إدارة الأرباح في الشركات الصناعية والخدماتية في سوق فلسطين للأوراق المالية، مجلة معهد العلوم الاقتصادية، مج23، ع: 01، السنة: 2020، ص1102-1103

(-ANRR-Average Net Rate of Return).

ب-المعايير التي تأخذ بعين الإعتبار القيمة الزمنية للنقود:

(معيار صافي القيمة الحالية VAN ، معيار معدل المردود الداخلي TRI ، معيار مؤشر الربحية IP ، معيار أجل

استرجاع رأس المال المستثمر d)

2- أما عن المعايير التي تأخذ بعين الإعتبار حالة عدم التأكد هي كالتالي:

معيار الأمل الرياضي لصافي القيمة الحالية، التباين كأحد أساليب قياس درجة المخاطرة للمشاريع الإستثمارية، شجرة القرارات كأحد أساليب اتخاذ القرارات الإستثمارية.

إذ أنه بعد قيام المقاول بدراسة الجدوى و إستخدامه للمعيار المناسب في قياس الربحية يتضح له درجة الربح أو الخسارة من

المشروع، و يبقى دائما الخطر يهدد المشروعات من تغير للتكاليف و توفر أو ندرة المواد،درجة التكنولوجيا المستعملة،درجة

استقرار القوانين و السياسات الإستثمارية،استقرار الإقتصاد العالمي،.....

المطلب الثالث:علاقة التغيرات في الأسعار بربحية النشاط المقاولاتي

تقوم شركات المقاولات بدور مهم في مجال تهيئة البنية الأساسية للدولة ومستلزمات الانتفاع بها وهو ما يطلق عليه بالبنى

التحتية مثل مد شبكات المياه الصالح للشرب ومجري الصرف الصحي وكذلك تشييد المباني بنوعها السكني والخدمي إضافة

إلى تبليط الطرق و الشوارع وإنشاء الجسور والسدود وشق الأنهر والطرق وغيرها من المشاريع الضرورية لقيام أي دولة عصرية

وأي مجتمع متحضر، ويتم العمل في هذا القطاع باستخدام أسلوب عقد المقاوله،ويمكن تعريف عقد المقاوله على انه اتفاق

ذو قوة قانونية يتم بين بائع ومشتري في الحالات التي يقبل فيها البائع (المقاول) مقابل تعويض بإنشاء أو إعادة إعمار

موجودات ملموسة معينة أو ترميمها صيانتها أو إنتاج بضائع و سلع أو توفير خدمات متعلقة بما بناءً على مواصفات

المشتري،ويتضمن العقد التعديلات والتنقيحات والتمديدات لهذه الاتفاقيات كما إن الخدمات قد تتضمن الإدارة،التصميم

،الهندسة،التركيب والتصنيع المتعلق بالإنشاء . وتخضع هذه العقود لأحكام القانون المدني لكونها عقوداً مدنية ولكل منها

شروطه التي تميزه عن غيره من العقود ،ويتمكن المقاول الالتزام بعدة مقاولات في الوقت ذاته بشكل منفصل أو مترابط

(متسلسل) وبناءً على ما تقدم، يعتبر عقد المقاوله من أهم العوامل المؤثرة في نجاح مشروعات البناء والتشييد، لأنه يتضمن

شروط وسياقات ومتطلبات عمل تنظم علاقة صاحب العمل مع الجهة المنفذة له (المقاول)، وبالتالي كلما غطت هذه

الشروط والسياقات جوانب كثيرة من هذه العلاقة كلما كان ذلك أفضل حيث تقل احتمالات نشوب نزاعات بين الطرفين

، وحيث تضمن قيام المقاول بواجباته وحصوله بالتالي على مستحقاته على أتم وجه وبالمواعيد المحددة سلفاً بما يزيد من فرص

نجاح المشروع. وتتخذ عقود المقاولات أشكالاً متعددة ومختلفة وذلك بحسب طبيعة كل مشروع أو عمل وظروف تنفيذه.

يمكن تصنيف هذه العقود اعتماداً على طريقة تسعيرها إلى أربعة أنواع رئيسية وذلك بحسب البيان رقم 81-1 الصادر عن

المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين AICPA بخصوص المحاسبة عن تنفيذ عقود الإنشاءات.¹

الفرع الأول: عقود السعر الثابت (المبلغ المقطوع)

وهي العقود التي تمثل اتفاقاً بين صاحب العمل والمقاول لأداء كافة الأعمال المحددة بموجب العقد مقابل السعر المتفق عليه

، وغالباً ما يتم اللجوء إلى هذا الأسلوب في التعاقد في ظروف الاستقرار الاقتصادي وعدم وجود تقلبات حادة في الأسعار

، كما أنه يعد الطريقة المفضلة في تسعير وإبرام العقود التي يتطلب إنجازها فترة قصيرة أو متوسطة من الزمن حيث تقل عندها

ظروف عدم التأكد، وهناك عقود ذات سعر ثابت أو محددة و مشروطة، وهذه العقود تسمح بإجراء تعديلات في السعر

خلال مدة التنفيذ اعتماداً على حصول تغيرات ملموسة (ذات اثر كبير) في المستوى العام أو الخاص للأسعار خلال مدة

التنفيذ على أن يتم ذلك وفق مخططات واضحة يتفق عليها في نصوص العقد، وفيما يلي أهم الصيغ الشائعة من هذه

العقود:²

أولاً: عقود السعر الثابت القطعي: وهي العقود التي لا يخضع فيها السعر إلى أي تعديلات نتيجة خبرة المقاول بالأعمال

المحددة بموجب العقد. ويفضل استخدام هذا النوع من العقود عندما تكون هناك مواصفات وخرائط وجداول كميات

وشروط واضحة ودقيقة لا تقبل أي اجتهاد في التفسير، وهذا يتطلب أن تكون الفقرات المكونة للعقد قياسية في طبيعتها

وعدها وأنواعها، ويمكن اللجوء إلى مثل هذه العقود عندما تكون القابلية على تقدير التكاليف المستقبلية عالية جداً

ومستوى الأسعار ثابت نسبياً، وفي ضوء هذه العقود يحصل صاحب العمل على أسعار تنافسية نتيجة قدرة المقاولين على

¹ البيان رقم 81-1، الصادر عن المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين AICPA بخصوص المحاسبة عن تنفيذ عقود الإنشاءات، ديوان الرقابة المالية، 1993، ص14.

² حيدر علوان كاظم الشمري، دور المعلومات المحاسبية في صنع قرارات تسعير عقود المقاولات، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة واسط، العراق، ص11.

تقدير التكاليف التي سيتكبدونها لقاء تنفيذ العمل المحدد بالعقد وهناك من يطلق على هذه العقود تسوية عقود تسليم المفتاح.

ثانياً: عقود السعر الثابت مع التعديل الاقتصادي للسعر: هي العقود التي تشترط مسبقاً تعديلات لاحقة لسعر العقد اعتماداً على حدوث احتمالات معينة خلال فترة معينة مثل الزيادة أو الانخفاض في أسعار المواد ومعدلات الأجور وقد عالج المشرع العراقي هذه الحالة من خلال بعض المواد الواردة في تعليمات تنفيذ العقود الحكومية لعام 2008 الصادرة عن وزارة التخطيط والمعاون الإنمائي على أن تثبت أحكام مثل هكذا إتفاقات في شروط أو بنود عقد المقاول لها لحدوث مشاكل بشأن التعويض، علماً ان المواد التي يسري عليها مبدأ التغير أو التعويض عن ارتفاع الأسعار هي الحديد بأنواعه المختلفة عدا المصنع، الطابوق بأنواعه عدا البلوكات الكونكريتية، الأسمنت بأنواعه...

ثالثاً: عقود السعر الثابت مع شرط إعادة التحديد الدوري المستقبلي للسعر: وهي العقود التي يشترط فيها الإتفاق على تسليم قسم من وحدات العقد كمرحلة إبتدائية أو لفترة تمهيدية، ثابت مقطوع، ومن ثم يعاد تحديد السعر مستقبلاً نزولاً أو صعوداً وعلى فترات دورية معينة خلال تنفيذ العقد، ويطلق على هذه العقود أيضاً تسمية (عقود السعر الثابت مع شرط التصعيد)، حيث أن المقاول في ظل هذه العقود سيكتسب خبرة في البيئة التي سيعمل فيها و لم يسبق له أن عمل فيها. ويحيط بالعمل عدد من عوامل عدم التأكد من ضمنها ما يخص كلف العمل مما يجعل هناك صعوبة في تحديد تكاليف تنفيذ العقد سواء كمبلغ محدد أو ضمان أن يكون التنفيذ ضمن مدى معين من الجودة أو النوعية أو التوقيت، لذلك فإن الشروط التي يوفرها هذا النوع من العقود ستوفر بدورها الحماية للمقاول من حدوث أية خسائر ناتجة عن ظروف غير متوقعة أو غير معقولة (أي بمعنى أن يكون العقد غير عادل ولا يقبله بالتالي منطق الحق و الإنصاف في الأعمال).¹

رابعاً: عقود السعر الثابت مع شرط إعادة تحديد السعر بأثر رجعي: في مثل هذه العقود يتفق صاحب العمل مع المقاول على تحديد سقف أعلى للسعر مع شرط إعادة تحديد السعر بأثر رجعي بعد إكمال تنفيذ الأعمال المنصوص عليها بموجب العقد على أن يكون التغيير في السعر ضمن السقف الأعلى المحدد مستنديين في ذلك على الكلف الفعلية المستنفذة في التنفيذ كمؤشر أولي وعلى مهارة وفاعلية الأداء كمؤشر آخر، ويتضح مما تقدم أن لصاحب العمل الحق في التأكد من صحة التكاليف الفعلية المثبتة في سجلات المقاول، ويلاحظ أن غالبية شركات المقاولات تتجنب الدخول بمثل هذه الإتفاقيات أو العقود نظراً لارتفاع احتمالات حصول خلافات أو نزاعات قد تحصل أثناء عمليات التحقق من صحة التكاليف الفعلية التي يقوم بها صاحب العمل، إلا أن السبب الذي يدفع بعض المقاولين للجوء إلى مثل هذه العقود هو عدم معرفتهم المسبقة

¹ حيدر علوان كاظم الشمري، المرجع السابق، ص12.

لتكاليف النشاط أو العمل أو المشروع الذي يريدون الإلتزام بتنفيذه وهذا ما يزيد من مؤشرات المخاطرة لدى كل من المقاول وصاحب العمل لصعوبة وضع تقديرات للتكاليف وبالتالي الأرباح لذا يلجؤون الى وضع سقف أعلى للسعر يتم دراسته أثناء تنفيذ العقد اعتماداً على مؤشر التكاليف الفعلية ومهارة وفاعلية وجودة الأداء.

يمكن القول أن عقد السعر الثابت هو عقد لا تعتمد فيه قيمة المدفوعات على قيمة الموارد أو وقت الاستهلاك على خلاف ما يعرف بـ عقد المراجحة والذي يُقصد به تغطية التكاليف إضافة إلى بعض الأرباح. غالباً ما يستخدم هذا النوع من العقود في العقود العسكرية والحكومية لتلقي بالمخاطر على كاهل البائع وتراقب التكاليف.

الفرع الثاني: عقود الكلفة الزائدة

لم تعرف هذه العقود في المعيار الدولي الحادي عشر الخاص بالحاسبة عن عقود الإنشاء على أنها العقود التي يعوض المقاول فيها عن التكاليف الجائزة أو المسموح لها أو المحددة بطريقة ما مع إضافة نسبة من تلك التكاليف أو أجر محدد . لذا فهتمت هذه العقود على أنها تلك العقود التي يشترط فيها السعر على أساس أدنى مستوى من التكاليف الفعلية الجائزة (التكاليف المسموح بها وبالمستوى المنطقي المقبول منها) إضافة الى مبلغ إضافي كريح للمقاول يأخذ عدة أشكال أو صيغ وتطلب هذه العقود من المقاول إستعمال جهوده لتنفيذ العمل ضمن الفترة والمبلغ المحددين وبالنوعية المرغوبة والمطلوبة ورغم الاعتقاد بأن هذه الطريقة غالباً ما لا تؤدي الى حفز المقاول لخفض التكاليف الفعلية المستنفذة في النشاط المقاولاتي، إلا أنها إعتمدت في العراق كثيراً خاصة مع حملات ومشاريع إعادة الإعمار بسبب ملائمتها للظروف.

أولاً: عقود الكلفة زائد مبلغ محدد (مقطوع) مع ضمان حد أعلى للتكلفة: في مثل هذه العقود يستلم المقاول من صاحب العمل بعد الإنتهاء من تنفيذ المشروع وفق ما هو متفق عليه مبلغاً مقطوعاً ثابتاً عن أتباعه، لذلك سيكون من مصلحة المقاول تخفيض التكاليف قدر الإمكان بما يلائم التنفيذ المستهدف من حيث الوقت والنوعية، لأن تجاوز التكاليف يعني تحمله لتلك الزيادة في التكاليف، وهنا يأخذ كل من صاحب العمل والمقاول بالنظر إعتبار الفرق في الكلف المتحققة عن المستهدفة وكيفية توزيعه، فإما أن يكون بالكامل لصالح أحدهما أو يقسم بينهما، لذا يتطلب أن يكون لصاحب العمل القدرة علي تقدير الكلف المستهدفة التي يسعى إلى : العمل في حدودها وبالتالي يستلزم أن تكون له أيضاً معرفة مسبقة بنوع العمل وأن يكون قادراً على وضع تقديرات ملائمة لنوع المخاطر و تكاليفها.

ثانياً: عقود الكلفة زائد حوافز الأتعاب على أساس الكلفة: في هذه العقود تظهر نفس النتائج التي أشرنا لها فيما تقدم لأن أساس دفع الحوافز إلى المقاول يتم من خلال العلاقة بين الكلف الكلية المسموح بها والكلف المستهدفة على أن تحدد هذه العلاقة بالعقد المبرم بصيغ واضحة ودقيقة لا تقبل الإجتهد في التفسير وكما يتضح أن ربح المقاول هنا سوف لن يتمثل

مبلغ مقطوع لأنه سيتوقف على العلاقة المذكورة أعلاه بالإضافة إلى مدى معرفة صاحب العمل بنوع المخاطر وكلفها بحيث يستطيع أن يضع مؤشر تجاوز الحد المسموح به أو المأمول من عدمه وهذا يتطلب نوع من الإستقرار في مستويات الأسعار ووجود جهاز مركزي للأسعار بالإضافة إلى وجود سهولة نسبية في وضع التقديرات فيما يخص نوع العمل المطلوب القيام به وطبيعته.¹

ثالثاً: عقود اقتسام الكلف: يدفع بموجب هذه العقود للمقاول الحصة أو الجزء المتفق عليه من التكاليف وذلك نظراً لتخصص صاحب العمل في الجزء الآخر من الأداء أكثر من المقاول وبالتالي سيوفر لنفسه التكاليف الإجمالية للمشروع وهذا النوع من العقود لا يشترط فيه أية أتعاب وإنما يكتفى بالمشاركة في العمل بالتكاليف المتحققة فقط ، وغالباً ما يستخدم هذا النوع من العقود في ما بين الوحدات الحكومية.

رابعاً: عقود الكلفة بدون أتعاب: من التسمية يتضح قيام صاحب العمل بتعويض المقاول عن التكاليف بدون أية أتعاب ويستخدم هذا النوع بشكل واسع في القطاع العام، ويعاب عليه أن الجهة المنفذة للعمل (الجهة المقاوله) ليست لها أية مصلحة بخفض التكاليف المستنفذة في تنفيذ العقد، ولذلك فإن هذا النوع من العقود غالباً ما يتطلب إشراف دقيق وفعال على الأداء المتحقق بكل تفاصيله وما يترتب على ذلك من إرتفاع في التكاليف بالإضافة إلى ما يتطلب من نزاهة وكفاءة من قبل المقاولين ومساعدتهم .

خامساً: عقود الكلفة زائد مبلغ ثابت من الأتعاب: بموجب هذه العقود يتم تعويض المقاول عن التكاليف الفعلية التي يتفق على صيغة لتحديدتها أو تعريفها إضافة إلى مبلغ ثابت كأتعاب للمقاول . ويصعب على المقاول في ظل هذه العقود وضع سقف أو حد أعلى للتكاليف المستهدفة وذلك نظراً للظروف التي تكتنفها طبيعة العمل من شك وصعوبة في التقدير أو عدم استقرار في مستويات الأسعار، ولكون المبلغ الثابت المدفوع إلى المقاول ليس له علاقة بالتكاليف الفعلية المستنفذة في تنفيذ المشروع فإنه ليس من مصلحة المقاول المغالاة في التكاليف الفعلية ما دام هنالك تحديد واضح ودقيق للتكاليف المقبولة ضمن فقرات العقد مع ضرورة وضع نظام فعال للإشراف والرقابة على نوعية الأداء وكفاءته ، أما وقت تنفيذ العمل فهو الآخر يمكن مراقبته من قبل صاحب العمل من خلال استخدام الأساليب العلمية في جدولة المشاريع ومعرفة أوقات كل

¹ قاسم جاهل عبيد الهلالي، دراسة انتقادية لأسلوب تنفيذ عقود الكلفة زائد في شركات المقاولات العراقية، بحث تخرج دبلوم عالي مراقبة الحسابات، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد ، 1995، ص 17.

نشاط من أنشطة المشروع منها توقيات متفائلة أو توقيات متشائمة والتوقيات الأكثر احتمالية بافتراض وجود معرفة مسبقة لدى صاحب العمل بطبيعة الأعمال الخاصة بالمشروع أو المقاول¹.

نستنتج أن عقد التكلفة الزائدة ، الذي يطلق عليه أيضًا عقد التكلفة الزائدة ، هو عقد بحيث يتم دفع المقاول مقابل جميع مصاريفه المسموح بها ، بالإضافة إلى الدفع الإضافي للسماح بأرباح. تتناقض عقود سداد التكلفة مع عقد السعر الثابت، حيث يتم دفع مبلغ التفاوض للمقاول.

الفرع الثالث: عقود الوقت والمواد

تمثل هذه العقود اتفاقاً لأداء كل الأعمال المطلوبة في العقد مقابل سعر يحدد على أساس معدلات ثابتة من الساعات لبعض المقاييس لساعات العمل المطلوبة، على سبيل المثال ساعات العمل المباشرة و تكلفة المواد. وتتطلب هذه العقود من صاحب العمل أن يكون قادراً على الوصول إلى وضع تقديرات دقيقة لساعات العمل المطلوبة وله خبرة في النشاط المتفق على تنفيذه. في ظل هذه العقود يتم أداء كافة الأعمال المحددة بالعقد من قبل المقاول مقابل سعر محدد لكل وحدة من المخرجات يدفعه صاحب العمل في إطار برنامج زمني متسلسل أو متزامن، وتستخدم هذه الصيغة بشكل خاص في عقود الإنتاج بناءً على مواصفات المشتري(صاحب العمل) ولفترة طويلة من الزمن².

الفرع الرابع: عقود سعر الوحدة

في ظل هذه العقود يتم أداء كافة الأعمال المحددة بالعقد من قبل المقاول مقابل سعر محدد لكل وحدة من المخرجات يدفعه صاحب العمل في إطار برنامج زمني متسلسل أو متزامن، وتستخدم هذه الصيغة بشكل خاص في عقود الإنتاج بناءً على مواصفات المشتري (صاحب العمل) ولفترة طويلة من الزمن.

وأخيراً نود الإشارة إلى أنه قد يكون هناك أنواع أخرى من العقود في إطار نشاط المقاولات يطلق عليها عقود أداء الخدمة مثل عقود إدارة المشروع أو عقود إنشاء اللتان يكون فيهما المقاول وكيل صاحب العمل في إدارة المشروع . وفي كلا الحالتين فإن المقاول ليس لديه مخاطر تتعلق بالكلف لذلك يتم إختيارهم من ذوي الأمانة وحسن الرأي والكفاءة في الأداء³.

¹ قاسم جاهل عبيد الهلالي، المرجع السابق، ص21.

² طلال توفيق أبو غزالة، دور المحاسبة في لاتخاذ القرارات الإدارية في قطاع التشييد، بحث منشور، الإمارات، مارس 1985، ص57.

³ المرجع السابق، ص65.

الفصل الأول: إطار نظري حول العلاقة بين تغيرات الأسعار وبين ربحية النشاط المقاولاتي

يمكن القول أن عقد سعر الوحدة عقد يحسب فيه أجر العمل على أساس حصر الكميات التي تم تنفيذها فعلا على حسب البنود النوعية التي شملها العقد، وكذلك على أساس المواد التي استحضرتها المقاول للمشروع واستخدامها فيه، ومن ثم تضرب كل كمية في سعر الوحدة الذي سجله المقاول في عطائه.

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

سنعرض في هذا المبحث مجموعة من الدراسات السابقة التي تناولت موضوع البحث التي تم رصدها و مراجعتها ضمن القراءات المسحية التي قمنا بها في مجال موضوع دراستنا، حيث اشتملت هذه الدراسات على متغيرات و أبعاد متنوعة في عرض منهجية معالجة الموضوع، وقد تم الإستفادة من معطياتها بما يخدم أهداف الدراسة، ولكن عند قيامنا بالبحث عن معلومات حول الموضوع محل الدراسة لم نوفق في الحصول على أية دراسة سابقة تصب في صلب الموضوع، بشكل مباشر و واضح، إلا أننا استعملنا بعض الدراسات عن تغيرات الأسعار مع متغيرات أخرى للنشاط المقاولاتي كذلك مع متغيرات أخرى، من أجل استخلاص بعض الأفكار لإثراء موضوع عملنا، حيث سنخصص المطلب الأول إلى الدراسات باللغة المحلية و المطلب الثاني إلى الدراسات باللغة الأجنبية، المطلب الثالث إلى المقارنة بين الدراسات السابقة وفيما يلي عرض لهذه الدراسات السابقة ذات الصلة بالموضوع.

المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية

1-دراسة درويش طارق أبو القاسم أحمد، (2011)، بعنوان: أثر تغيرات الأسعار على القوائم المالية : دراسة حالة شركة الصمغ العربي المحدودة في الفترة من (1997-1993 م)، رسالة ماجستير، معهد بحوث و دراسات العالم الإسلامي، جامعة أم درمان الإسلامية، السودان.

هدفت الدراسة إلى بيان أثر التضخم على عناصر القوائم المالية و عرض البيانات المالية بصورة صادقة و عادلة لمستخدميها و توفير معلومات ملائمة و مناسبة تساعد في ترشيد اتخاذ القرارات المختلفة. لتحقيق أهداف البحث تم اختبار الفرضيات التالية : الفرضية الأولى : يؤثر ارتفاع المستوى العام للأسعار على بيانات القوائم المالية. الفرضية الثانية : توجد بعض الفروض و المبادئ المحاسبية التي لا تتلاءم مع ظاهرة ارتفاع المستوى العام للأسعار. الفرضية الثالثة : يؤثر التضخم على حساب معدلات العائد على الاستثمار و أسعار الأوراق المالية لشركة الصمغ العربي المحدودة. يستخدم الباحث المنهج الاستنباطي في تحديد محاور الدراسة و وضع الفرضيات و المنهج الإستقرائي لاختبار فرضيات الدراسة و المنهج التاريخي لتتبع الدراسات السابقة، و الوصفي التحليلي لإجراء الدراسة التحليلية. لقد توصل الباحث للعديد من النتائج منها : الإفصاح عن المعلومات الخاصة بأثر التغيرات في المستوى العام و الخاصة كمعلومات ملحقه ببيانات القوائم المالية. وأيضاً توصلت إلى أن ظاهرة التغيرات في الأسعار أثرت جوهرياً على قيمة وحدة القياس النقدي و يعتبر فرض وحدة القياس النقدي هو السبب الرئيسي في التأثير على التضخم سلبياً على أسعار الأسهم لشركة الصمغ العربي في سوق الأوراق المالية و على حساب معدلات العائد على الاستثمار.

2- دراسة بشاش زهير، (2012-2011)، بعنوان: معوقات النشاط المقاولاتي في الجزائر، دراسة حالة على عينة من الشباب المقاول- لولاية برج بوعريريج-مذكرة ماستر، معهد العلوم الإنسانية و الإجتماعية، جامعة العقيد أكلي محند اولحاج بالبويرة، الجزائر.

تهدف الدراسة إلى الوقوف على واقع الشباب المقاول في الجزائر و تقديم تحليل سوسيولوجي و علمي أقرب إلى الواقع، لمحاولة الوصول إلى تفسير ما هو كائن فعلاً. وكذا رصد مختلف الجوانب المتغيرة في حياتهم الاجتماعية. الإطلاع على الدوافع التي تركتهم يتوجهون نحو النشاط المقاولاتي، معرفة تأثير الوسط العائلي عليهم نتيجة إختيارهم لمجال عمل كهذا، الكشف عن العوائق التي تواجههم، و كيفية التعامل معها قصد التخفيف من أثارها، لنتمكن من الخروج بنتيجة تعود بالإيجاب على الشباب المقاول في الجزائر. وقد استخدم الباحث المنهج الوصفي والتحليلي ومنه تم التوصل إلى نتائج أهمها: أن هناك معوقات تواجه الشباب المقاول في ممارسة نشاطه، فأمام الوضعية الحالية للنشاط المقاولاتي في الجزائر، و رغم النتائج المحققة في

السنوات الأخيرة، إلا أنه لم يرقى إلى المستوى المطلوب فمازال هذا الأخير يواجه العديد من المشاكل و المعوقات التي تمنعه من القيام بدوره كاملا في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، و التي تتمحور أساسا في المحيط الاجتماعي و ما له من تأثيرات على الشباب المقاول، و كذلك ثقل المحيط الإداري و البيروقراطية التي أصبحت كممارسة إجتماعية ترسخت في المؤسسة والإدارة الجزائرية، و صعوبة الحصول على التمويل البنكي، و شدة المنافسة في المحيط الذي ينشط فيه.

3-دراسة مجدوب جابرة،(2016-2015): أثر مناخ الأعمال على النشاط المقاولاتي في الجزائر "دراسة ميدانية لعينة من المقاولين في ورقلة"، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح-ورقلة-الجزائر.

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على سبب انخفاض معدلات النشاط المقاولاتي في الجزائر بصفة عامة ومنطقة ورقلة بصفة خاصة؛ معرفة أهم ملامح البيئة الاستثمارية أو ما يعرف بمناخ الأعمال في ورقلة؛ التعرف على درجة تأثر المقاولين في ورقلة بالعوامل الاقتصادية والقانونية والسياسات الحكومية عند إنشاء مقاول، التعرف على مدى تحفيز مناخ الأعمال لإنشاء مقاول في ورقلة؛ معرفة العراقيل و التحديات التي تقف أمام المقاولين في منطقة ورقلة عند البدء بعمل مقاولاتي؛ الخروج بأهم الحلول والاقتراحات التي من شأنها أن تخفف من هذه العراقيل، تم الإعتماد على المنهج الوصفي في الجانب النظري، أما بالنسبة للجانب التطبيقي فقد اعتمد على منهج جزئي من المنهج الوصفي والمتمثل في دراسة علاقة الروابط. وقد استخدمت الدراسة أدوات منها: الإعتماد على مجموعة من الأدوات المباشرة وغير المباشرة. الأدوات غير المباشرة: الإعتماد على مجموعة من مذكرات الماجستير وأطروحات الدكتوراه، وكذا مجموعة من المقالات، بالإضافة الى تركيزها على التقارير الدولية و أدوات مباشرة: تمثلت في الإستبيان: حيث تم القيام بدراسة ميدانية من خلال توزيع إستمارة إستبيان لعينة من المقاولين في ورقلة؛ المقابلة: من خلال إجراء مقابلة مع عينة من المقاولين في ورقلة. وقد توصلت الدراسة إلى نتائج أهمها مناخ الأعمال في الجزائر غير ملائم للنشاط المقاولاتي وهذا حسب ما أظهرته التقارير الدولية، إذ أن الجزائر دائما تحتل المراتب الأخيرة في المؤشرات المتعلقة بمناخ أعمالها، عوامل مناخ الأعمال تؤثر تأثيرا سلبيا على إنشاء مقاول، المعايير الإجتماعية والثقافية لا تشجع لإنشاء مقاول (غياب ثقافة المقاول في المجتمع)، النظام التعليمي لا يشجع لإنشاء مقاول.

4-دراسة عبد الحفيظ مسكين، ريمة رزقوت، (2019): تنمية الفعل المقاولاتي في إطار نموذج النمو الاقتصادي الجديد و أثره على التشغيل، مجلة نماء للإقتصاد والتجارة، المجلد الثالث: العدد الأول، جامعة جيجل، الجزائر.

من أهداف الدراسة التعرف على مكانة المقاولاتية في الاقتصاد الجزائري و في نموذج النمو الاقتصادي الجديد ، محاولة قياس مدى مساهمة الفعل المقاولاتي في خلق فرص تشغيل ، الوصول إلى نتائج يمكن من خلالها صياغة بعض التوصيات التي تساعد أصحاب القرار في الجزائر على تطوير وتشجيع ودعم المقاولاتية كآلية لتخفيف الضغط على سوق التشغيل الجزائري. وبغية الإلمام بالموضوع استخدم المنهج الوصفي عند تسليط الضوء على الجانب النظري، وتوضيح مختلف المفاهيم المرتبطة بتغيرات الدراسة ، والمنهج التحليلي لإسقاط الجانب النظري و تحليل البيانات المتحصل عليها للوصول إلى نتائج تمكن من إثراء أصحاب القرار في إرساء ثقافة المقاولاتية في الجزائر. وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة نتائج أهمها بالرغم من كل الإعانات المالية المقدمة والسياسات المنتهجة خاصة تلك التي جاء بها النموذج الجديد فإن تطوير الفكر المقاولاتي كمنظور وكمارسة بالجزائر لا يزال بحاجة ماسة أولا إلى توسعة في مجالات النشاط ليشمل توجهات جديدة كالصناعات البيئية و الرقمية و الطاقات المتجددة والصناعات التحويلية، بالإضافة إلى تعزيز المجالات التقليدية ومقاولات الحبوب، مشتقات الحليب، الحوامض، صناعة الأدوية، النسيج ، غياب الحملات التحسيسية، و تنمية روح التفاعلات و الندوات الاقتصادية و الاجتماعية للشباب بغية تنسيق الجهد الوطني وتحقيق الدعائم المؤسساتية الخلاقة لاقتصاد متنوع وقيمة مضافة مرجوة ، الخطوة الأولى لنجاح الفعل المقاولاتي تكمن في مرافقة المشاريع المقاولاتية، حتى ترتقي إلى منظومة تستوعب جهد كل قطاعات التكوين و التحضير لعالم الشغل (التكوين المهني، والتعليم العالي، ومؤسسات التكوين الخاصة)، وتصب كلها ضمن منظور بناء اقتصاد متنوع ، سيطرة المؤسسة ذات “الطابع العائلي” في نسيج المقاولات الجزائرية التابعة للقطاع الخاص، الأمر الذي يعرضها للزوال، علما أن جملة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر تبقى مرتبطة بالمؤسس (روح الأب و إرثه) لذا فهي تعاني حاليا من التقدم في السن لشريحة كبيرة من أصحابها.

5-دراسة صافية بلقاسم، نور الدين بصغير، (2020): السعر في الصفقات العمومية، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري-تيزي وزو-الجزائر.

الهدف من الدراسة هو دراسة و معرفة السعر في الصفقة العمومية في التشريع التي تنظمه باعتباره نقطة ارتكاز أساسية في العملية التعاقدية و إبراز الخصوصية التي تجعله عنصرا مؤثرا في حسن تنفيذ الصفقة العمومية حيث أن أغلب المنازعات التي تثار بين المصلحة التعاقدية و المتعامل الاقتصادي تكون في الجانب المالي. وقد استخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي وتم التوصل إلى نتائج أهمها أن المشرع قد منح السلطة التقديرية الواسعة للمصلحة التعاقدية في المسائل المتعلقة بالجوانب

المالية ما قد يؤدي في الكثير من الأحيان إلى إتخاذ إجراءات تعسفية التي تلحق أضرار بالمتعامل المتعاقد و التي تؤدي في الكثير من الأحيان إلى خلق نزاعات بين الأطراف المتعاقدة و التي تتطلب اللجوء إلى الجهات القضائية. كما يعتبر ترك السلطة التقديرية للمصلحة المتعاقدة في الكثير من المسائل المتعلقة بالجانب المالي كالمواعيد من شأنه أن يؤدي إلى إتخاذ بعض الإجراءات التعسفية ليست في صالح المتعامل المتعاقد.

6-دراسة تيجاني بالرقمي، أمين راشدي، (2017)، أثر تغيرات أسعار صرف العملات الأجنبية على القوائم المالية وفق متطلبات المعيار المحاسبي الدولي 21 والنظام المحاسبي المالي، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الثالث - العدد 1 ، جامعة فرحات عباس، سطيف - 1 الجزائر.

تهدف هذه الدراسة إلى إيضاح مفهوم العملة الوظيفية و تحديد كيفية معالجة المكاسب والخسائر التي تنتج عن تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية؛ تقديم أهم الإجراءات والأسس التي يمكن الرجوع إليها أو الاستعانة بها لمعالجة أثر تغيرات أسعار صرف العملات الأجنبية و فق المعيار المحاسبي الدولي و قانون النظام المحاسبي المالي في الجزائر؛ تحديد أسعار الصرف التي يجب استخدامها لترجمة بنود القوائم المالية؛ التعرف على كيفية الإعراف بفروق الصرف في القوائم المالية بالنسبة للمعاملات بالعملة الأجنبية وتحديد أهم القوائم المالية التي يظهر فيها أثر تغيرات أسعار الصرف. البحث عبارة عن دراسة تحليلية إستخدام فيها الباحث المنهج التحليلي الإستنتاجي لتحليل الأفكار والآراء والنظريات المطروحة فيما يتعلق بتغيرات سعر الصرف الأجنبي وتأثير ذلك من خلال أمثلة توضيحية تطبيقية على القوائم المالية. و لقد اعتمد الباحث على ما توفر من أدبيات الموضوع لبناء إطار فكري و مفاهيمي للبحث و الأفكار والممارسات التطبيقية التي تحكم هذا الإطار إستنادا إلى ما ورد في المعيار IAS 21 من مفاهيم و إرشادات و إستخلاص ما يمكن من إستنتاجات لبناء توصيات عملية لسعر الصرف الأجنبي. وقد توصلت الدراسة إلى نتائج أهمها بالنسبة للمعيار المحاسبي الدولي رقم 21 فإن: تغيرات أسعار الصرف تؤثر على قائمتي الدخل والمركز المالي وأنه تبنى (المعيار المحاسبي) العملة الوظيفية، كما ألزم جميع المنشآت الأجنبية بعرض قوائمها المالية؛ لكنه استثنى محاسبة تغطية خطر الصرف من نطاقه ما يعرض المؤسسة لمخاطر سعر الصرف الذي يكون عند إتمام البيع أو الصفقة، هذا الفرق يولد إما مكاسب أو خسارة في الصرف، حيث تواجه المؤسسة هذا الخطر منذ لحظة نشؤ الدين أو التعهد مقوما بعملة تختلف عن عملتها الوطنية و تسجل حسب الحالة في الاعباء أو النواتج وهذه بدورها تؤثر على النتيجة الاقتصادية للمؤسسة.

7-دراسة حسين عبد الوهاب، جبريل عبد الله، (2010)، أثر التغير في المستوى العام للأسعار على مصداقية بيانات القوائم المالية، دراسة حالة: شركة المن الغذائي المحدودة (2007-2004)، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان.

تهدف الدراسة إلى معرفة أثر الانخفاض في القوة الشرائية لوحدة النقود على مصداقية بيانات القوائم المالية في شركة الأمن الغذائي المحدودة، وتحليل أهم الآثار المترتبة على تجاهل التغير في المستوى العام للأسعار على قوائم نتائج الأعمال والمركز المالي، وكيفية إجراء التعديلات اللازمة لإظهار ذلك الأثر على بيانات القوائم المالية. إعتد البحث على المنهج التاريخي لتتبع الدراسات السابقة، والمنهج التحليلي لاستنتاج أثر تغيرات الأسعار على مصداقية بيانات القوائم المالية في شركة الأمن الغذائي، وتوصل لعدة نتائج أهمها: أن الأرباح السنوية لشركة الأمن الغذائي عن فترة الدراسة تحتوي في جزء كبير منها على أرباح صورية بلغت قيمتها 18.150.500.80 دينار سوداني، وهي لا تعكس الأرباح الحقيقية لنشاط الشركة. تحملت الشركة ضرائب إضافية ناتجة عن ظهور الأرباح بأكبر من قيمتها الحقيقية وتساوي في جملتها الأرباح الصورية، وأن سداد هذه الضرائب يصبح ضريبة على رأس المال المستثمر، وفي هذا تآكل تدريجي لرأس المال. القيم التاريخية للبنود غير النقدية الظاهرة بالقوائم المالية المعدة وفقاً لمبدأ التكلفة التاريخية غير حقيقية بسبب تجاهل التغيرات التي حدثت في المستوى العام للأسعار خلال فترة الدراسة. يوجد خطأ القياس والتقدير في كافة أساليب القياس المحاسبي. قصور مبدأ التكلفة التاريخية عن الوفاء بما هو متوقع من معلومات من طرف مستخدمي القوائم المالية. أوصى الباحث بعدة توصيات أهمها ما يلي: ضرورة مراعاة أثر التضخم على بنود قائمة الدخل لتفادي ظهور الأرباح الصورية الناتجة عن تطبيق المبادئ المحاسبية التقليدية. التفكير الجاد من قبل الشركات في اتجاه تطبيق أسس محاسبة التضخم بغرض تحديد الربح السليم والمحافظة على رأس المال المستثمر. ضرورة أن تقوم الجهات المختصة بتوجيه الشركات والوحدات الاقتصادية المختلفة بإعداد قوائم مالية معدلة إضافية بجانب القوائم المالية الأساسية بغرض توفير دلالات مفيدة في التخطيط واتخاذ القرارات من طرف مستخدمي القوائم المالية.

المطلب الثاني: الدراسات باللغة الأجنبية

8-Daniel Michael Ferguson, West Lafayette : Taxonomy of Entrepreneurial Activity , American Society for Engineering Education , Purdue University, 2013.

(دانيال مايكل فيرجسون ، ويست لافاييت: تصنيف نشاط ريادة الأعمال ، الجمعية الأمريكية للتعليم الهندسي،
جامعة بورديو ، 2013).

الهدف من هذه الدراسة هو اقتراح طريقة لتسمية وتصنيف أنشطة ريادة الأعمال أو مساعي و أحكام ريادة الأعمال التي تميزها بوضوح و إيجاز نوعاً ما من نشاط ريادة الأعمال أو أحكام ريادة الأعمال عن النوع الأخر. المصطلحات التي تجعل من الصعب على أي مراقب أو باحث متمرس أن يتأكد من كيفية تصنيف و وصف و مقارنة مساعي ريادة الأعمال. تناقش هذه الورقة التعريفات المستخدمة لوصف نشاط ريادة الأعمال الذي غالباً ما يكون محيراً ومتضارباً. نشاط ريادة الأعمال أو تصنيف ريادة الأعمال: يميز اقتراحنا الخاص بالتصنيف بين المشاريع الريادية التي تحدث فيها التغييرات في المنتجات أو العمليات أو المفاهيم بناءً على: أهمية التغييرات في نموذجها ، وضع المشروع القانوني، أنواع أدوار القيادة / الإدارة التي يضطلع بها الأفراد في مشروع ريادة الأعمال، حيث يعتقد أن مخطط التصنيف الذي يقترحه سيسيطر تفسيرات و أوصاف نشاط ريادة الأعمال و يؤدي إلى تحليل و مقارنات أكثر فائدة لنتائج ريادة الأعمال.

9-Nadim Ahmad and Richard G. Seymour, Defining entrepreneurial activity, Definitions Supporting Frameworks for Data Collection, The University of Sydney, Australia, 2006.

(نديم أحمد وريتشارد ج. سيمور ، تحديد نشاط ريادة الأعمال ، تعريفات أطر دعم لجمع البيانات ، جامعة سيدني ، أستراليا ، 2006).

تحدد هذه الدراسة تعريفات ريادة الأعمال و ريادة الأعمال و نشاط ريادة الأعمال لغرض دعم تطوير المؤشرات ذات الصلة. تعترف الورقة بالتاريخ الطويل في هذا المجال و الخلاف و الاختلافات التي كانت قائمة و ما زالت قائمة بين الأكاديميين الذين واجهوا هذه القضية على مدى القرنين الماضيين. على هذا النحو ، فإنه يتبنى عن عمد نهجاً أكثر واقعية يستند إلى مبدئين - الملاءمة والقياس - مما يؤدي إلى تعريفات تم تطويرها من كل منهج من أسفل إلى أعلى ومن أعلى إلى أسفل. الأهم من ذلك ، تؤكد التعريفات على الطبيعة الديناميكية لنشاط ريادة الأعمال وتركز الإنتباه على العمل بدلاً من

النوايا أو شروط العرض / الطلب. تختتم الورقة بتصنيف بسيط لنشاط ريادة الأعمال بناءً على القيمة التي تم إنشاؤها والتقاطها من قبل رائد الأعمال.

10-Doyne Farmer ,La'szlo'Gillemot, What really causes large price changes ? quantitative finance volume 4, Taylor end francis publishing, University of Technology and Economics, Budafoki u't8, 2004.

دراسة **La'szlo'Gillemot ،Doyne Farmer** ، ما الذي يسبب تغيرات كبيرة في الأسعار حقاً؟

حجم التمويل الكمي، تايلور أنهى فرانسيس للنشر ، جامعة التكنولوجيا والاقتصاد، بودافوكي، 2004.

تهدف الدراسة إلى التعرف على سبب التقلبات الكبيرة في الأسعار في بورصة لندن. يتم ذلك على المستوى المجهرى للأحداث الفردية ، حيث يكون الحدث هو وضع أو إلغاء أمر الشراء أو البيع. أظهرنا أن تقلبات الأسعار الناتجة عن أوامر السوق الفردية مستقلة بشكل أساسي عن حجم الطلبات. بدلاً من ذلك ، تقلبات الأسعار الكبيرة مدفوعة بتقلبات السيولة ، والتغيرات في قدرة السوق على استيعاب الطلبات الجديدة. حتى بالنسبة للمخزون الأكثر سيولة ، يمكن أن توجد فجوات كبيرة في دفتر الطلبات ، تتوافق مع مجموعة من مستويات الأسعار المجاورة التي لا تحتوي على عروض أسعار. عندما توجد مثل هذه الفجوة بجوار أفضل سعر ، يمكن أن يؤدي الأمر الجديد إلى إزالة أفضل سعر ، مما يؤدي إلى تغيير كبير في سعر نقطة الوسط. وبالتالي فإن توزيع التغيرات الكبيرة في الأسعار يعكس فقط توزيع الفجوات في دفتر الطلبات المحددة. هذا هو تأثير الحجم المحدود ، الناجم عن دقة تدفق الطلبات في السوق حيث وضع المشاركون العديد من الطلبات الصغيرة بشكل موحد في الأسعار. وهذا ما يفسر تقلبات الأسعار على نطاقات زمنية أطول. بالإضافة إلى ذلك ، قدم نتائج تشير إلى أن ملف المخاطر يختلف من سهم إلى آخر ، و ليس عاما: تميل الأسهم المتداولة بشكل خفيف إلى تحمل مخاطر أكثر تطرفاً.

11-Laurence Balland N, Gregory Mank : relative-price changes as aggregate supply shocks, The Quarterly Journal of Economics, February 1995.

(دراسة لورانس بالاند ، غريغوري مانك: تغيرات السعر النسبي كصدمات إجمالية للعرض ، المجلة الفصلية للاقتصاد ، فبراير 1995).

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على نظرية صدمات العرض ، أو التحولات في منحني فيليبس قصير المدى ، بناءً على تغيرات الأسعار النسبية و الاحتكاكات في تعديل السعر الإسمي. عندما يكون تعديل الأسعار مكلفاً ، تتكيف الشركات مع الصدمات الكبيرة و لكن ليس مع الصدمات الصغيرة ، و بالتالي فإن الصدمات الكبيرة لها تأثيرات غير متناسبة على مستوى السعر. لذلك ، يعتمد التضخم الكلي على توزيع تغيرات الأسعار النسبية: يرتفع التضخم عندما ينحرف التوزيع إلى اليمين ، وينخفض عندما ينحرف التوزيع إلى اليسار. أظهرنا أن هذه النتيجة النظرية تفسر جزءاً كبيراً من الحركات في التضخم في الولايات المتحدة بعد الحرب. علاوة على ذلك ، يقترحنا نموذج مقاييس لصدمات العرض التي تؤدي بشكل أفضل من التدابير التقليدية ، مثل الأسعار النسبية للغذاء والطاقة.

المطلب الثالث: المقارنة بين الدراسات السابقة

مجالات الاستفادة من الدراسات السابقة:

ساهمت الدراسات السابقة في إعطاء خلفية نظرية وإطار مفاهيمي لتغيرات الدراسة من خلال بعض المصادر البحثية وما توصلت إليه من نتائج وتوصيات اعتمدت عليها هذه الدراسة وقد استفدنا في العديد من الجوانب نذكر منها ما يلي:

-بناء الإطار النظري والعلمي للدراسة من خلال ما أتاحتها العديد من الدراسات السابقة حول أدبيات التغيرات في الأسعار والنشاط المقاولاتي والمفاهيم المختلفة المرتبطة بها وبلورة إشكالية الدراسة ومبررات إجرائها.

-الإطلاع على الدراسات التي تميل أو تشير إلى تأكيد علاقة إرتباط بين متغيرين في المؤسسات الاقتصادية مما عزز لنا الدافع لدراسة واقع النشاط المقاولاتي و التغيرات في الأسعار في المؤسسات الاقتصادية لتنطلق منها الدراسة الحالية.

- ما يميز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة:

رغم استفادة الدراسة الحالية من الدراسات السابقة وهي تعتبر امتداد لها من حيث التأطير النظري لمفاهيم التغيرات في الأسعار و النشاط المقاولاتي، لم تتعرض معظم الدراسات إلى وضع مؤشرات لقياس النشاط المقاولاتي أو تقييمه بواسطة التغيرات في الأسعار.

- ربطت بعض الدراسات النشاط المقاولاتي بمدخل عديدة ومتغيرات أخرى و كذا التغيرات في الأسعار و لذا جاءت هذه الدراسة لتطفي منظورا لإظهار الجانب العملي لمتغيرين رئيسيين يعدان من أبرز ممارسات العمل الاقتصادي و نتائجه، و تعد إستكمالا لمسيرة البحث في مجال دور تغيرات الأسعار في ربحية النشاط المقاولاتي، من خلال تناول النقاط التالية:

- تحديد ماهية وأهداف النشاط المقاولاتي وربطها بمؤشرات أخرى.

- ركزت الدراسة على التحليل الإحصائي لإظهار العلاقة بين التغيرات في الأسعار كمتغير مستقل وبين تحقيق ربحية النشاط المقاولاتي كمتغير تابع و هو ما لم نجده في الدراسات السابقة.

- تناولت عدة دراسات المقابلة للدراسة لإمكانية إستغلال النشاط المقاولاتي و دور تغيرات الأسعار، بينما متغير النشاط المقاولاتي لم يكن له الحظ في حين أن الدراسة الحالية تناولت أداة القياس الاستبيان لمتغير التغيرات في الأسعار وفق معلومات المؤسسة، بينما قدمت بعض الدراسات الشكل التطبيقي لتحقيق ربحية النشاط المقاولاتي و بناء عليه تحاول الدراسة الحالية تقديم شكل تطبيقي ممنهج يعكس و بشكل أكبر الواقع الاقتصادي للمؤسسة محل التطبيق بإجراء التعديلات اللازمة وفقا لتحقيق ربحية النشاط المقاولاتي، حيث ذلك يعبر عن الفجوة البحثية، ونأمل أن تمثل هذه الدراسة إضافة علمية.

الجدول رقم (1): المقارنة بين الدراسات السابقة

الدراسة	اوجه التشابه	اوجه الاختلاف
دراسة درويش طارق أبو القاسم أحمد	المنهج الوصفي التحليلي بالإضافة إلى منهج دراسة الحالة	-رسالة ماجستير -تناولت أثر تغيرات الأسعار على القوائم المالية : دراسة حالة شركة الصمغ العربي المحدودة في الفترة من (1993-1997 م). -تمت على مستوى معهد بحوث و دراسات العالم الإسلامي، جامعة أم درمان الإسلامية، السودان. -تمت في سنة 2011.
دراسة بشاش زهير	-استخدمت منهج دراسة الحالة والمنهج الوصفي التحليلي.	-مذكرة ماستر -تناولت معوقات النشاط المقاولاتي في الجزائر، دراسة حالة على عينة من الشباب المقاول- لولاية برج بوعريريج. -تمت على مستوى معهد العلوم الإنسانية و الإجتماعية، جامعة العقيد أكلي محند اولحاج بالبويرة. -تمت في سنة 2011.
دراسة مجدوب جابرة	اعتمدت على المنهج الوصفي التحليلي	- مذكرة ماستر أكاديمي -تناولت أثر مناخ الأعمال على النشاط المقاولاتي في الجزائر "دراسة ميدانية لعينة من

<p>المقاولين في ورقة". .</p> <p>-تمت الدراسة في 2015-2016.</p> <p>-تمت الدراسة على مستوى كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح.</p>		
<p>- مقال بمجلة علمية</p> <p>-تناولت تنمية الفعل المقاولاتي في إطار نموذج النمو الاقتصادي الجديد وأثره على التشغيل.</p> <p>-تمت الدراسة في 2019.</p> <p>-تمت الدراسة على مستوى مجلة نماء للإقتصاد والتجارة.</p>	<p>تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي</p>	<p>دراسة عبد الحفيظ مسكين، ريمة رزقوط</p>
<p>- مقال بمجلة علمية</p> <p>-تناولت الدراسة السعر في الصفقات العمومية</p> <p>-تمت الدراسة على مستوى كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري-تيزي وزو-</p> <p>-تمت الدراسة سنة 2020.</p>	<p>استخدام المنهج الوصفي التحليلي</p>	<p>دراسة صافية بلقاسم، نور الدين بصغير</p>
<p>- مقال بمجلة علمية</p> <p>-تناولت أثر تغيرات أسعار صرف العملات الأجنبية على القوائم المالية وفق متطلبات المعيار المحاسبي الدولي 21 والنظام المحاسبي المالي.</p>	<p>استخدام المنهج الوصفي التحليلي</p>	<p>دراسة تيجاني بالرقبي، أمين راشدي</p>

<p>-تمت الدراسة على مستوى مجلة البشائر الاقتصادية</p> <p>-تمت الدراسة سنة 2017.</p>		
<p>- رسالة ماجستير</p> <p>-تناولت أثر التغير في المستوى العام للأسعار على مصداقية بيانات القوائم المالية، دراسة حالة: شركة المن الغذائي المحدودة (2007 - 2004).</p> <p>-تمت الدراسة على مستوى كلية الدراسات العليا، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان.</p> <p>-تمت الدراسة سنة 2010.</p>	<p>-تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي والمنهج التاريخي</p>	<p>دراسة حسين عبد الوهاب، جبريل عبد الله</p>
<p>-مقالة بمجلة علمية</p> <p>-تناولت الدراسة تصنيف نشاط ريادة الأعمال</p> <p>-جاءت الدراسة على مستوى جامعة بوردو .</p> <p>-جاءت الدراسة سنة 2013.</p>	<p>تم استخدام منهج دراسة الحالة والمنهج التحريبي</p>	<p>Daniel Michael Ferguson, West Lafayette</p>
<p>-مقالة بمجلة علمية</p> <p>-تناولت الدراسة تحديد نشاط ريادة الأعمال</p> <p>-تمت الدراسة على مستوى جامعة سيدني، أستراليا.</p>	<p>-تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي</p>	<p>Nadim Ahmad and Richard G. Seymour</p>

-تمت الدراسة سنة 2006.		
<p>-مقالة بمجلة علمية</p> <p>-تناولت الدراسة ما الذي يسبب تغيرات كبيرة في الأسعار حقاً؟ حجم التمويل الكمي.</p> <p>-تمت الدراسة على مستوى جامعة التكنولوجيا والاقتصاد، بودافوكي.</p> <p>-تمت الدراسة سنة 2004.</p>	<p>-تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي</p>	<p>Doyne Farmer ,La'szlo'Gillemot</p>
<p>-مقال بمجلة علمية</p> <p>-تناولت الدراسة تغيرات السعر النسبي كخدمات إجمالية للعرض.</p> <p>- تمت الدراسة على مستوى ، المجلة الفصلية للاقتصاد</p> <p>-تمت الدراسة سنة 1995.</p>	<p>تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي</p>	<p>Laurence Balland N, Gregory mank</p>

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الدراسات السابقة

✚ بناء على ما سبق نرى أنه من الأهمية الإشارة إلى النقاط التالية:

-ندرة الدراسات حول الموضوع بربط المتغيرين مع بعض.

-أغلب الدراسات ركزت على النشاط المقاولاتي و علاقتها بتغيرات أخرى (الأداء، الاستيراد، .. الخ)

-الاستفادة من الدراسات السابقة التي تناولت واقع التغيرات في الأسعار و النشاط المقاولاتي والاستفادة منهم في تحديد مفاهيم النشاط المقاولاتي و التغيرات في الأسعار.

خلاصة الفصل:

تم في هذا الفصل التكفل بالجانب النظري للدراسة، حيث تطرقنا في المبحث الأول إلى إطار مفاهيمي حول النشاط المقاولاتي و تغيرات الأسعار و ربحية النشاط المقاولاتي، من تعريف للمقاولاتية و المقاول و مراحل المسار المقاولاتي، وتقديم لماهية تغيرات الأسعار و ربحية النشاط المقاولاتي حيث تم التعرف على مفهوم تغيرات الأسعار، عوامل تغييرات الأسعار، مستويات تغيرات الأسعار كما تم التعرف على مجموعة من أنواع العقود (عقود السعر الثابت (المبلغ المقطوع) عقود الكلفة زائدة، عقود الوقت والمواد، عقود سعر الوحدة، كما تم إدراج مفهوم الربح و الربحية، كما تم عرض العلاقة بين تغيرات الأسعار و ربحية النشاط المقاولاتي، أما في المبحث الثاني تم التطرق فيه إلى الدراسات التي تناولت موضوعي النشاط المقاولاتي و الأسعار كل على حدا مع عوامل اقتصادية متعددة، حيث تم عرض هذه الدراسات ، و إجراء مقارنة بين مختلف الدراسات المعروضة ثم حاولنا إظهار مكانة الدراسة الحالية من هذه الدراسات السابقة.

الفصل الثاني

-دراسة ميدانية من وجهة نظر

عينة من المقاولين بالمنطقة-

تمهيد

تعتبر الصفقات العمومية ذات أهمية كبرى في الإقتصاد الوطني، وهي من المواضيع المهمة بالنسبة للمؤسسات العمومية التي تحكمها العديد من الشروط المحددة من طرف الدولة، وهي أهم العقود الإدارية التي تبرمها الدولة ممثلة في مختلف هيكلها على المستوى المركزي أو المحلي، و بتطبيق موضوعنا عن الصفقات العمومية بالمنعفة قد قسم هذا الفصل إلى مبحثين كالتالي:

المبحث الأول: الطريقة و الأدوات

المبحث الثاني : نتائج الدراسة الميدانية و تفسيرها مناقشتها

المبحث الأول: الطريقة و الأدوات

سيتم في هذا المبحث التعرف على مجتمع و عينة الدراسة، الطريقة المتبعة في جمع البيانات، وكذا التعرف على الأدوات و الاساليب الإحصائية التي تم إستخدامها لمعالجة هذه البيانات.

المطلب الأول: الطريقة المتبعة في الدراسة

الفرع الأول: مجتمع و عينة الدراسة

1. مجتمع الدراسة: يتكون مجتمع الدراسة من مجموعة من المقاولين من ولاية المنية
2. عينة الدراسة: اخترنا عينة عشوائية تتكون من 40 مقاول في ولاية المنية حيث قمنا بتوزيع الاستبيانات على عينة محددة سابقا و تم استرجاع كل الاستبيانات منها 34 إستبيان صالح للدراسة و 06 إستبيانات قمنا بإلغائها نظرا لاحتوائها على العديد من البيانات المفقودة كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم(2) عدد الإستبيانات الموزعة و المسترجعة

عدد الإستمارات	ولاية المنية	النسبة
الموزعة	40	%100
المسترجعة	40	%100
الملغاة	06	%15
الصالحة للدراسة	34	%85

المصدر: من إعداد الطالبة

تم توزيع 40 إستمارة و قد قبل منها 34، و تم رفض 06 إستمارات لأنه لم يجب فيها على أكثر من سؤال.

الجدول رقم (3) يوضح نشاطات عينة الدراسة

العدد	النشاط الإقتصادي الممارس
01	فندقة و إطعام
15	تجارة
02	نقل و مواصلات
02	خدمات إعلام آلي
04	خدمات للمؤسسات
21	بناء و أشغال عمومية
03	نشاطات أخرى

المصدر: من إعداد الطالبة

من خلال الجدول يتضح أننا سنتعامل مع مقاولات تمارس نشاط أو أكثر حيث يظهر أن الذين يمارسون مهام نشاط البناء و الأشغال العمومية بلغ عددهم 21 مقاول، و الذين يمارسون التجارة 15 مقاول، و الذين يمارسون خدمات للمؤسسات 04 مقاولين، و الذين يمارسون نقل و مواصلات مقاولان (02)، و الذين يمارسون خدمات إعلام آلي مقاولان (02)، و الذين يمارسون فندقة و إطعام مقاول واحد (01)، و يتوزع عدد أقل من 03 مقاولين على باقي الأنشطة.

الفرع الثاني: مصدر البيانات و طريقة جمعها

تم الإعتماد في الدراسة الميدانية على تصريجات المقاولين من خلال توزيع إستبيان على عينة من المقاولين في ولاية المنية ثم تفرغها ومعالجتها عن طريق البرنامج الإحصائي spss و برنامج APSS المعالج العربي في الإحصاء الإجتماعي، واستخدام مجموعة من الأساليب الإحصائية المناسبة بهدف التوصل إلى النتائج لتحليلها .

تمثلت أداة جمع البيانات في:

➤ الاستبيان:

تم بناء فقرات الاستبيان بالاعتماد على الجانب النظري والدراسات السابقة وبعض الأسئلة من طرف الطالبة تم إستيحاؤها من واقع الميدان.

الشق الأول: تتمثل في مقدمة الاستبيان وتحتوي على طبيعة الشهادة، عنوان الدراسة، وكذا حث المبحوث للتعاون معنا للوصول إلى نتائج أكثر مصداقية، مع إعلام المبحوث بأن هذه الإجابات تستخدم لغرض البحث العلمي فقط، و أثنينا هذا الشق بإعطاء بعض الشكر لتحفيز المبحوث على الإجابة.

الشق الثاني: يحتوي على المعلومات الشخصية للعينة المبحوثة ومدى تأهيلها للإجابة عن الأسئلة، من حيث (الجنس، السن، المستوى التعليمي، الشهادة المتحصل عليها، خبرة)، ومعلومات أخرى تتعلق بالمؤسسة من حيث (قطاع النشاط، وضعية المقابلة)، يليها أسئلة تتعلق بموضوع البحث.

المطلب الثاني: البرامج والأدوات المستخدمة في معالجة البيانات

بغرض معالجة البيانات تم استخدام البرامج الإحصائية التالية:

1. برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية Spss V26

2. برنامج الجدول الإحصائي EXCEL.

3. برنامج APSS المعالج العربي في الإحصاء الإجتماعي.

4. مجموعة من الأساليب الإحصائية والمتمثلة في:

➤ النسب المئوية والتكرارات؛

➤ معامل الارتباط فاي لحساب الارتباط بين متغيرين اسميين.

المبحث الثاني: نتائج الدراسة الميدانية تفسيرها ومناقشتها

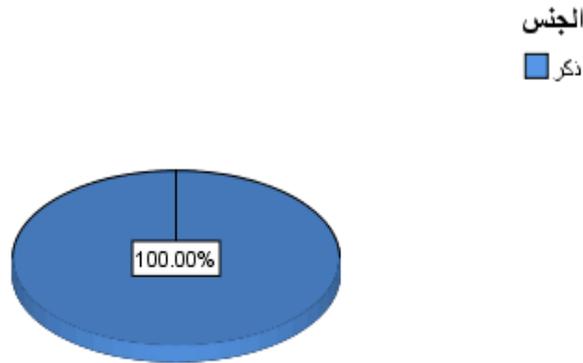
سيتم في هذا الجزء عرض النتائج المتوصل إليها وتحليلها وتفسيرها وكذا مناقشتها.

المطلب الأول: عرض نتائج الدراسة الميدانية

من خلال عينة الدراسة تم الوصول إلى النتائج التالية:

1. توزيع المقاولين حسب الجنس: يتوزع المقاولين حسب الجنس كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (2) توزيع المقاولين حسب الجنس

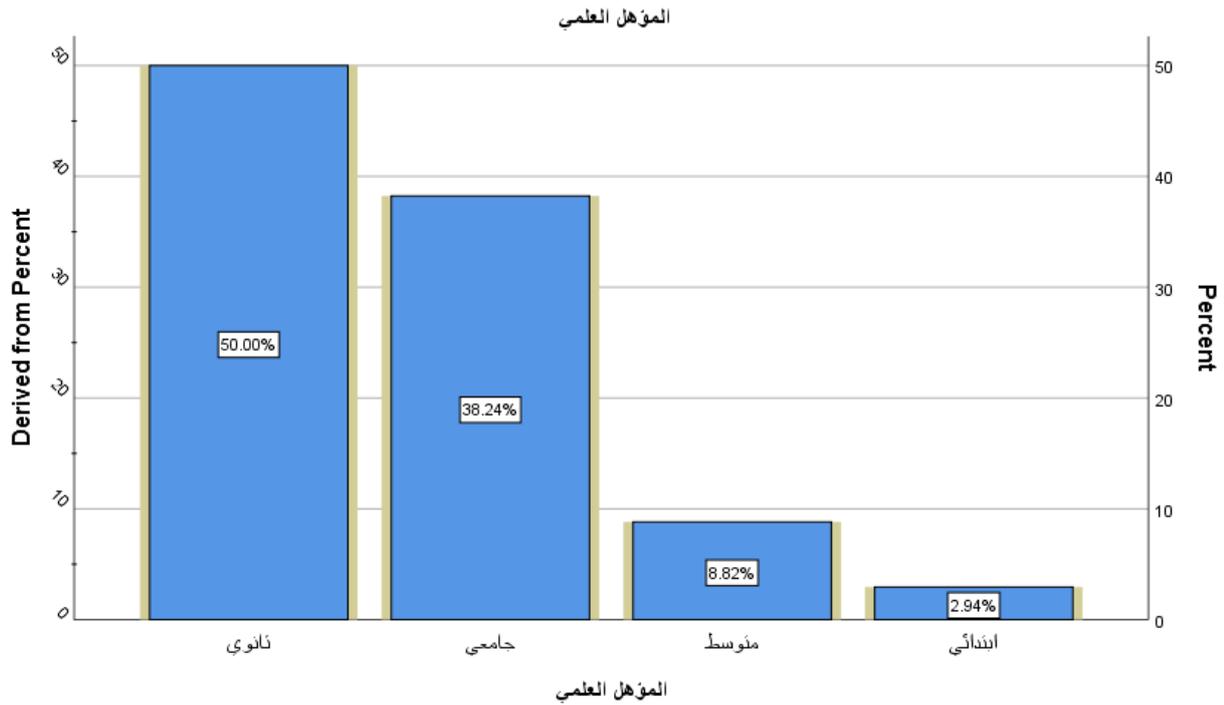


المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

من خلال الشكل نلاحظ أن نسبة الذكور هي الغالبة إذ تشكل ما نسبته 100 % من المقاولين، بينما نسبة الإناث 00 % وهذا ما يوضح أن المقاول في المنفعة هي مقاول ذكورية، إذ العديد من الدراسات أثبتت أن المقاول في الجزائر يطغى عليها جنس الذكور ومن بين هذه الدراسات دراسة المرصد العالمي للمقاول (GEM).

2. توزيع المقاولين حسب المستوى التعليمي : حيث يتوزع المقاولين حسب المستوى التعليمي كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (3) توزيع المقاولين حسب المستوى التعليمي

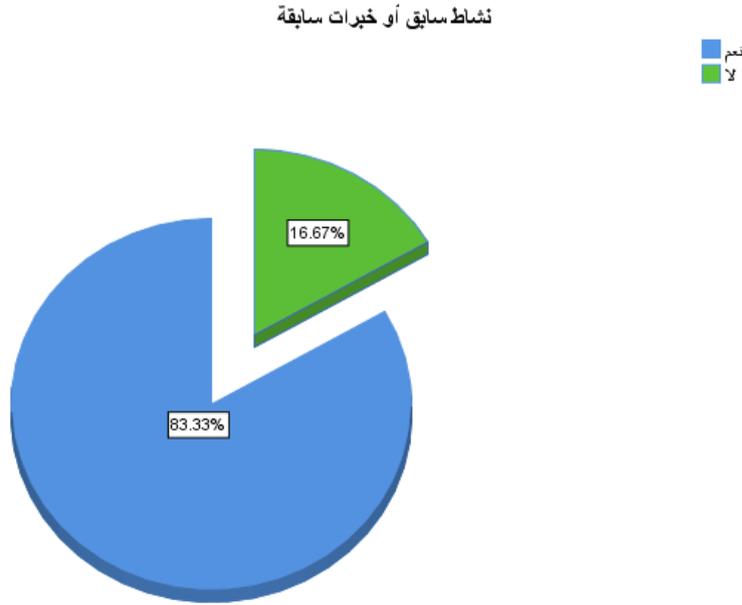


المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

من خلال مخرجات برنامج Spss و باحتساب التكرارات و النسب المئوية تبين أن ما نسبته 50 % من المقاولين من مستوى التعليم الثانوي، و أن قرابة 38% من مستوى التعليم الجامعي، و أن قرابة 09 % من مستوى التعليم المتوسط، و قرابة 03 % من مستوى التعليم الإبتدائي.

هذا يبين أن أغلب المقاولين متعلمين و بإمكانهم تطوير مؤهلاتهم للقيام بعملهم على أكمل وجه.

3. الخبرة السابقة: يوضح الشكل التالي مدى توفر المقاولين على خبرة سابقة في مجال النشاط المقاولاتي:
الشكل رقم (4) إمتلاك المقاولين للخبرة السابقة

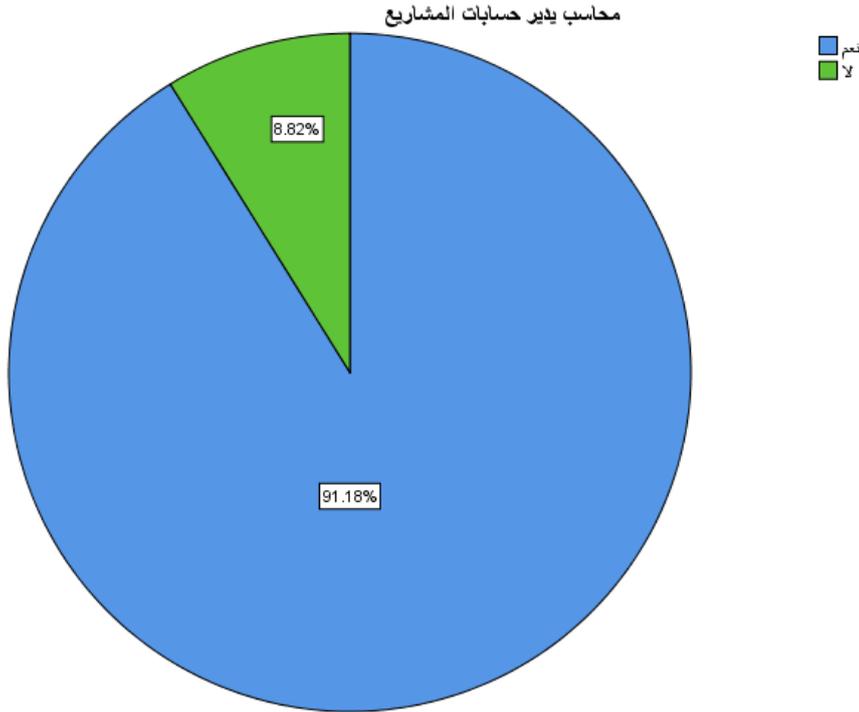


المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 83 % من أفراد المقاولين لديهم خبرة سابقة في نشاط المقاولاتي قبل إنشاء مؤسستهم الحالية وهذا ما قد يجعلهم أكبر قدرة على مواجهة تحديات ومعوقات مناخ الأعمال، بينما قرابة 17 % من أفراد العينة لا يمتلكون خبرات سابقة قبل مزاوله النشاط الحالي.

4. توظيف محاسب للمشاريع: يوضح الشكل التالي مدى إعتقاد المقاولين على محاسبين لإدارة حسابات المشاريع المقاولاتية:

5. الشكل رقم (5) توظيف محاسبين لإدارة حسابات المشاريع

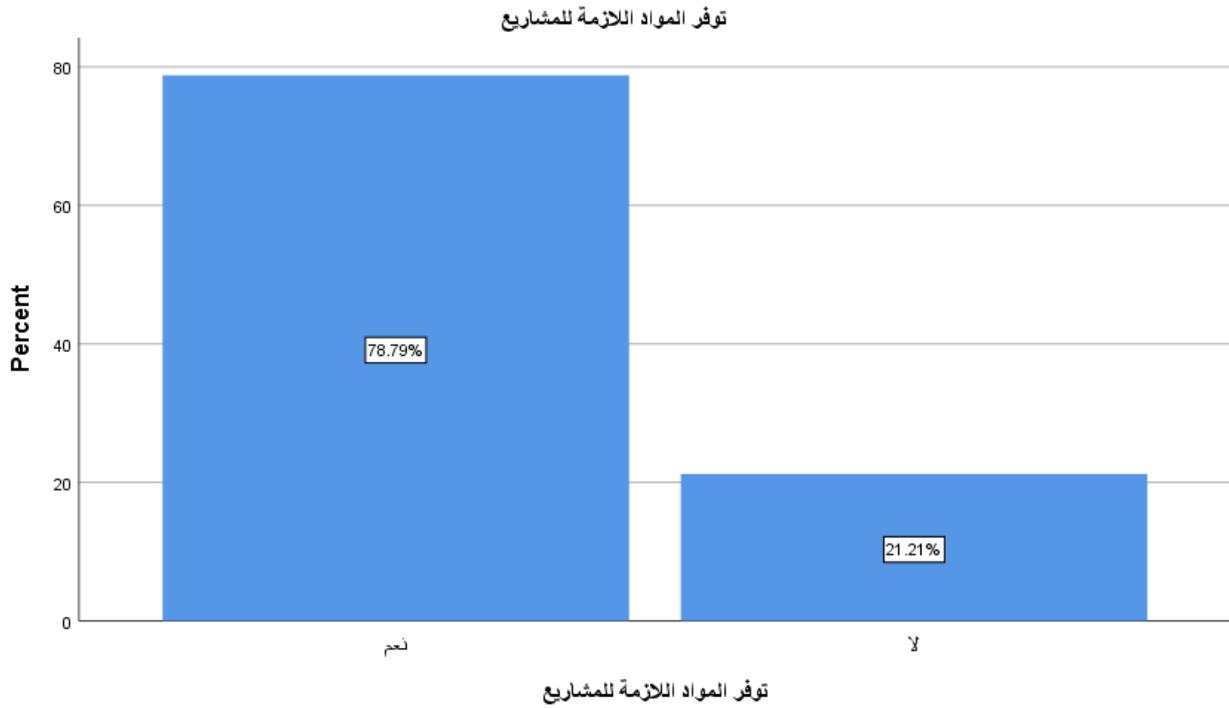


المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 91% من المقاولين يعتمدون على محاسبين في إدارة حسابات مشاريعهم و هذا ما يجعلهم يجتنبون أكبر قدر من الخسارة في مشاريعهم، بينما قرابة 09% من أفراد العينة لا يعتمدون على محاسبين في إدارة حسابات مشاريعهم، هذا يدل على أن المقاولات تعتمد في إعداد حساباتها للمشاريع يحتاج إختصاصي في ميدان المحاسبة.

6. توفر المواد الأولية للنشاط: يوضح الشكل التالي مدى توفر المواد الأولية المستغلة في نشاط المقاولين

الشكل رقم (6) توفر المواد الأولية التي يحتاجها المقاولين في نشاطهم

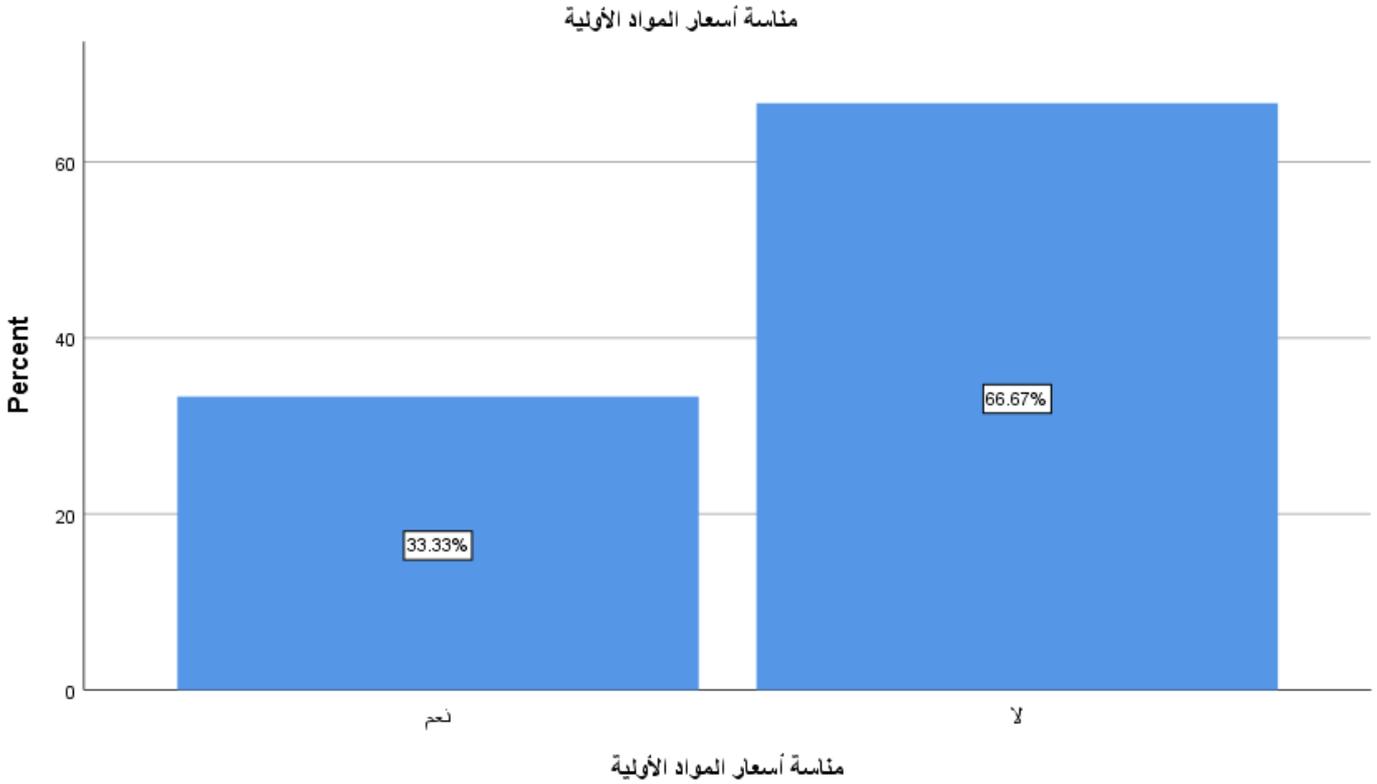


المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 79% من المقاولين صرحو بتوفر المواد الأولية التي يحتاجونها في نشاطهم، 21% من أفراد العينة صرحو بعدم توفر المواد الأولية التي يحتاجونها في نشاطهم، وهذه الندرة تؤدي إلى ارتفاع الأسعار كما هو معلوم في الإقتصاد.

7. ملائمة أسعار المواد الأولية: يوضح الشكل التالي مدى ملائمة أسعار المواد الأولية التي يحتاجونها في نشاطاتهم.

الشكل رقم (7) ملائمة أسعار توفر المواد الأولية التي يحتاجها المقاولين في نشاطهم



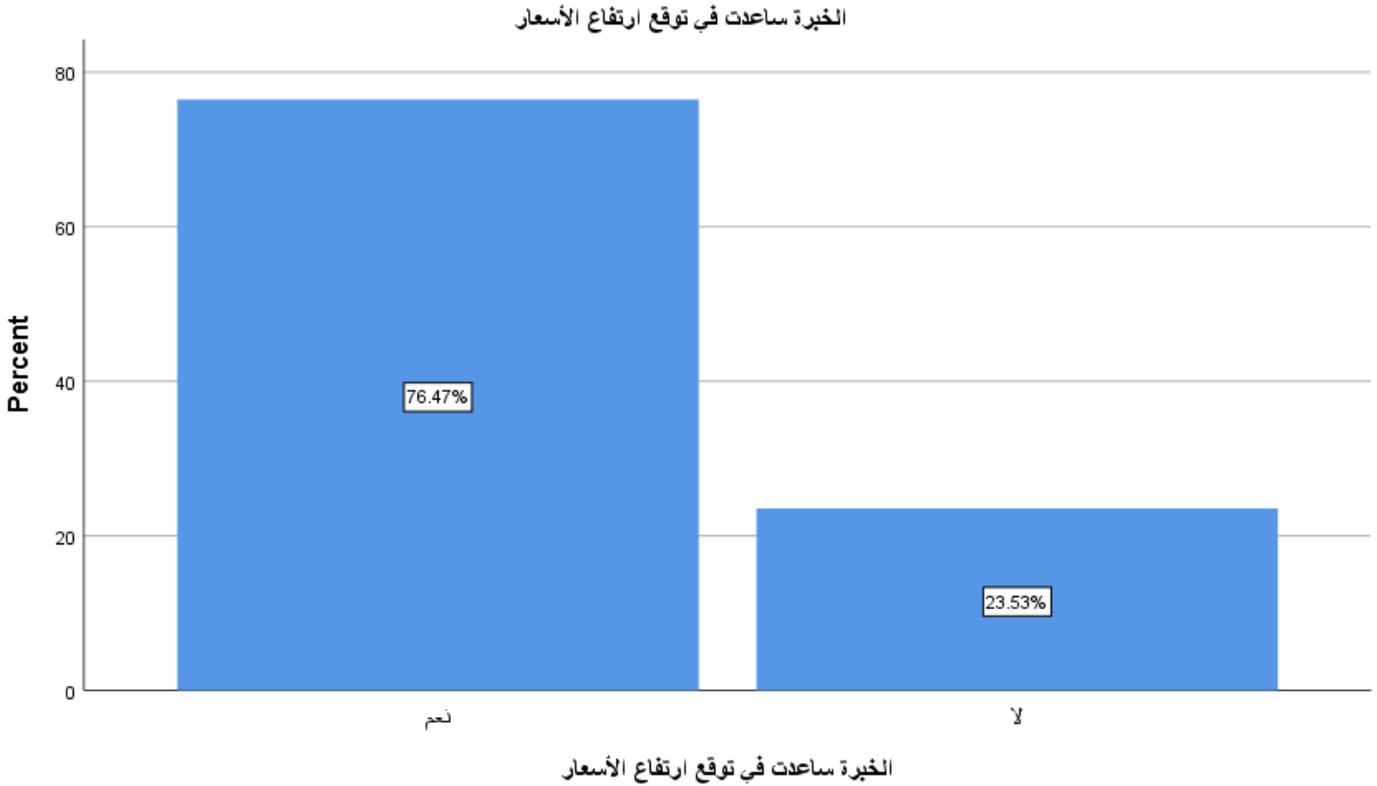
المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 67% من المقاولين صرحوا بعدم مناسبة أسعار المواد الأولية التي يحتاجونها في نشاطهم 33% من أفراد العينة صرحوا بملائمة أسعار المواد الأولية التي يحتاجونها في نشاطهم.

و أشار بعضهم إلى أن التأخر في إصدار أمر إنطلاق الأشغال يعد سببا آخر لكون الفارق الزمني بين وقت التعاقد و الإنطلاق في الأشغال يحدث خلاله تغيرات في الأسعار.

8. الخبرة ساعدت في توقع إرتفاع الأسعار: يوضح الشكل التالي ما إذا ساعدت الخبرة في ميدان النشاط المقاولاتي من توقع إرتفاع الأسعار.

الشكل رقم (8) الخبرة عامل مساعد في توقع إرتفاع الأسعار

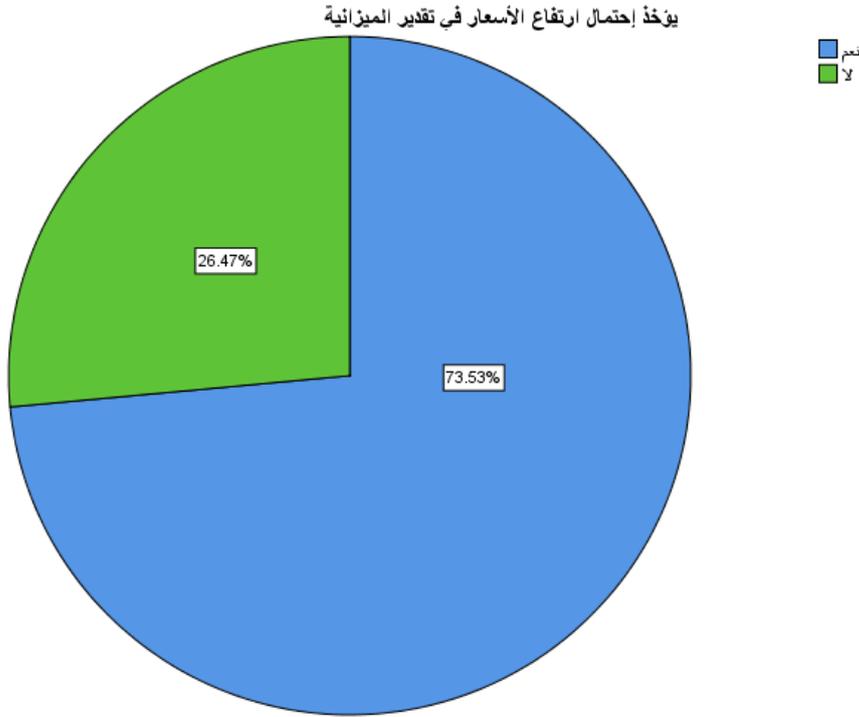


المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 76% من المقاولين صرحو بان خبرتهم في مجال النشاط المقاولاتي ساعدت على توقع هذا الإرتفاع في الأسعار و هذا لكون 22 مقالة من عينة الدراسة مقاولات منشأة أي لديها خبرة في مزولة النشاط المقاولاتي ما يفيد في توقع إرتفاع الأسعار، إلا أن قرابة 24% من أفراد العينة صرحو أن خبرتهم لم تمكنهم من توقع هذا الإرتفاع في الأسعار.

9. يؤخذ بعين الإعتبار إرتفاع الأسعار في تقدير ميزانية عملية ما: يوضح الشكل التالي ما إذا كان المقاول يأخذ بعين الإعتبار إحتمال إرتفاع الأسعار في تقدير ميزانية عملية ما.

الشكل رقم (9) الأخذ بالحسبان إحتمال إرتفاع الأسعار في تقدير عملية ما.

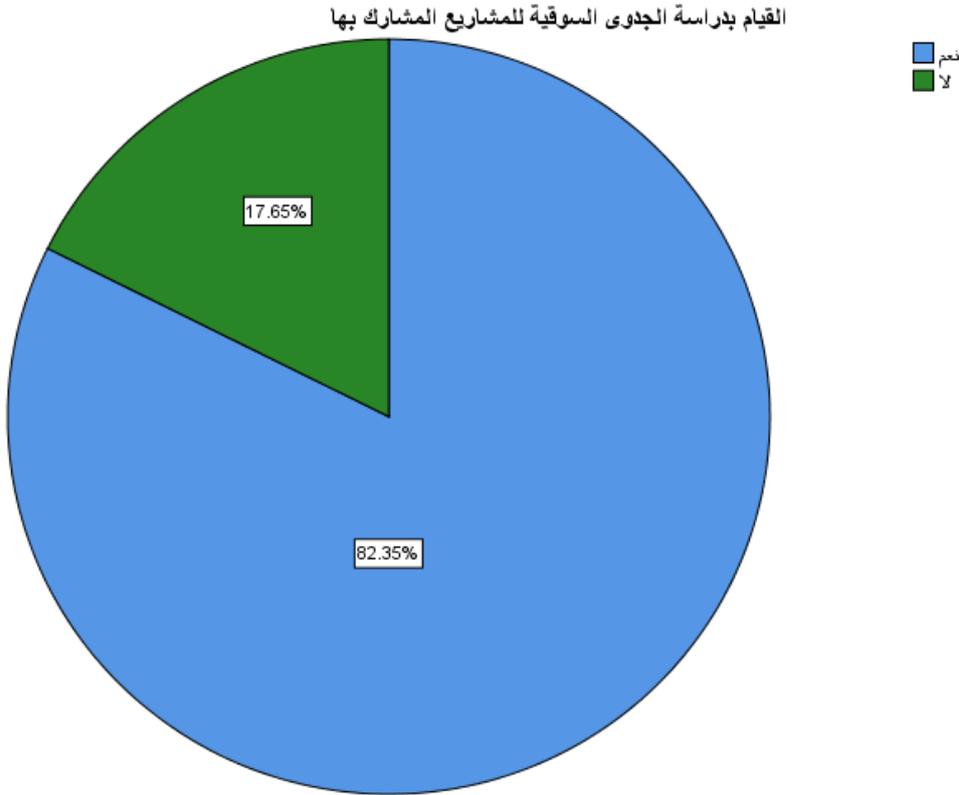


المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 74% من المقاولين صرحو بأنهم يأخذون بعين الإعتبار إرتفاع الأسعار في تقدير ميزانية عملية ما، و هذا ما يفسر عدم إنسحابهم من عروض الصفقات العمومية بعد التعاقد، في حين صرح قرابة 26% من أفراد العينة أنهم لا يقومون بذلك.

10. القيام بدراسة الجدوى السوقية للمشاريع المراد المشاركة فيها: يوضح الشكل التالي ما إذا كان المقاول يقوم بدراسة الجدوى للمشاريع المراد المشاركة فيها.

الشكل رقم (10) القيام بدراسة الجدوى السوقية للمشاريع المراد المشاركة فيها

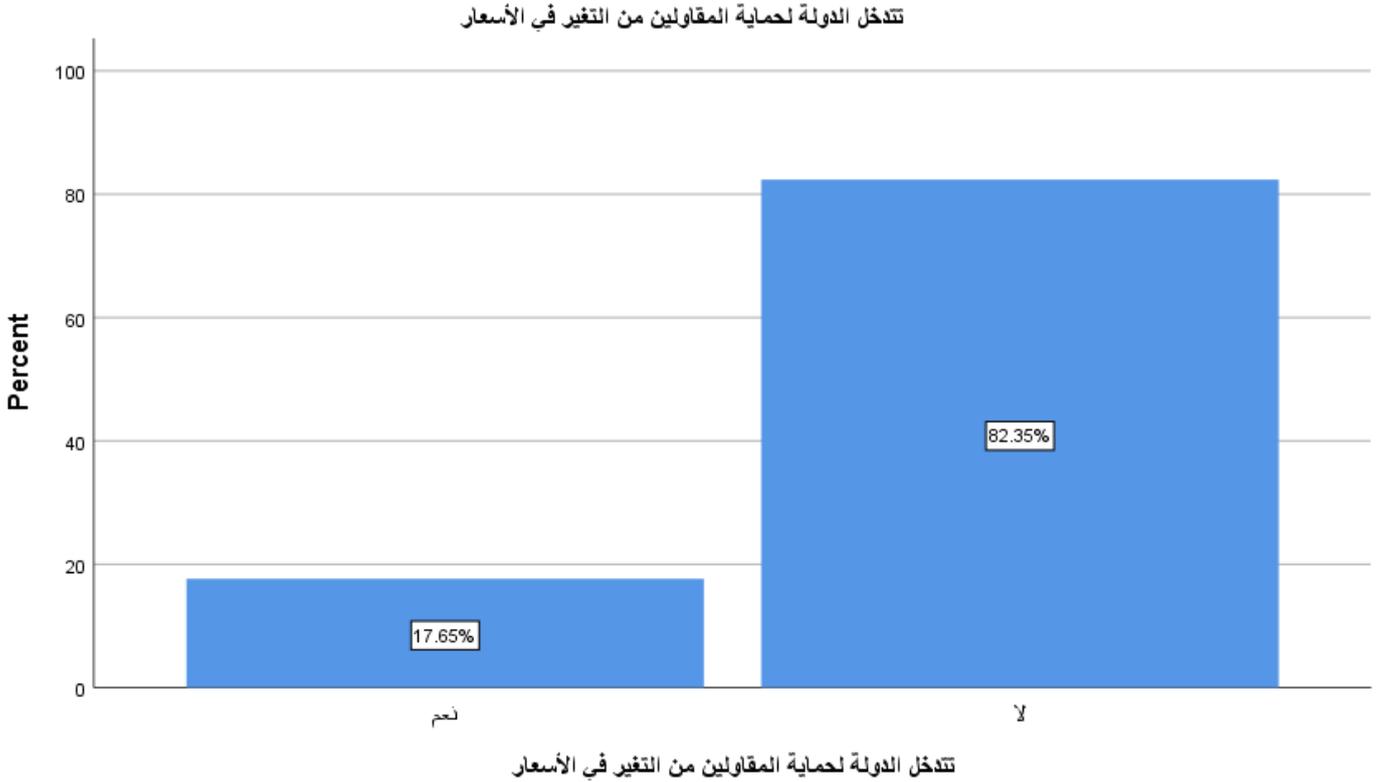


من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 82 % من المقاولين صرحو بأنهم يقومون بدراسة الجدوى للمشاريع التي يريدون المشاركة في عروضها، في حين صرح 18% من أفراد العينة أنهم لا يقومون بذلك.

11. تدخل الدولة من أجل حماية المقاولات من تغير الأسعار: يوضح الشكل التالي ما إذا تدخلت الدولة من أجل حماية المقاولات من تغير الأسعار.

الشكل رقم (11) تدخل الدولة من أجل حماية المقاولات من تغير الأسعار



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

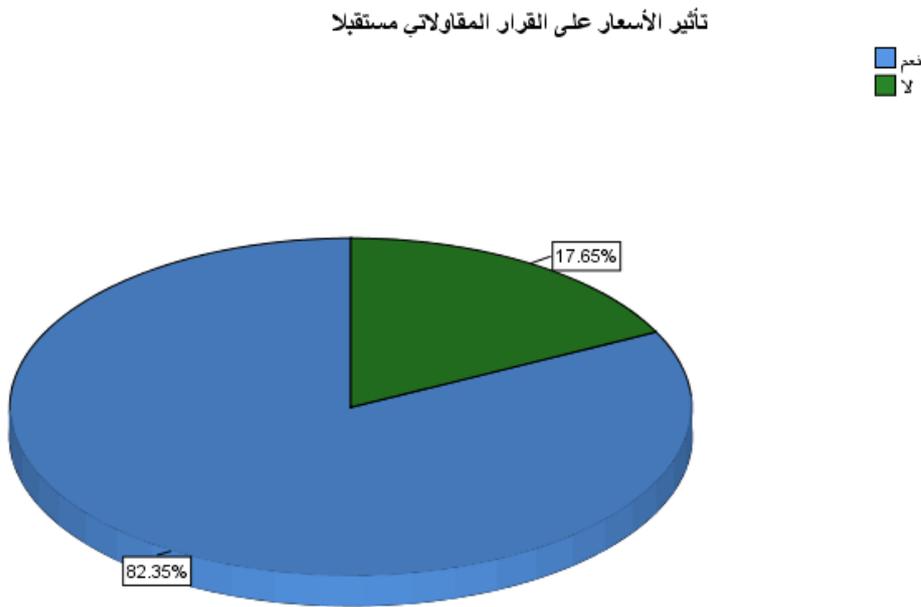
نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 82 % من المقاولين صرحوا بأن الدولة لم تتدخل من أجل حمايتهم من تغير الأسعار، في حين صرح 18% من أفراد العينة صرحوا بأن الدولة تدخلت من أجل حمايتهم من إرتفاع الأسعار.

تجدر الإشارة هنا أن التعليم الصادر عن وزارة المالية قد علقت العمل ببند عقوبة التأخير في الإنجاز، عملاً بأحكام المادة 147 من المرسوم الرئاسي رقم 247/15 المؤرخ في 2015/09/16 والمتضمن تنظيم الصفقات العمومية و تفويضات المرفق العام" تعليق الآجال التعاقدية و عدم فرض العقوبات المالية بسبب التأخير ضمن الحدود المسطرة في أوامر توقيف و استئناف الخدمات التي تتخذها نتيجة ذلك المصلحة المتعاقدة"، و عليه لن يتم تطبيق عقوبة الأخير ابتداء من تاريخ نشر المرسوم التنفيذي رقم 20/69 المؤرخ في 2020/03/21، المتعلق بتدابير الوقاية من إنتشار وباء فيروس كورونا، بهذا تكون الدولة قد أخذت في الحسبان

ما إنجر عن الركود الذي تسبب فيه الإغلاق كإجراء وقائي من وباء كوفيد19، هذا يدل على أن الدولة قد تدخلت من أجل إعفاء أصحاب المشاريع المتأخرة من عقوبة التأخير في الإنجاز.

12. إرتفاع الاسعار و القرار المقاولاتي مستقبلا: يوضح الشكل التالي ما إذا كان للأسعار أثر على قرار المقاول مستقبلا بخصوص تبنيه للمشاريع.

الشكل رقم (12) اثر إرتفاع الأسعار على القرار المقاولاتي مستقبلا

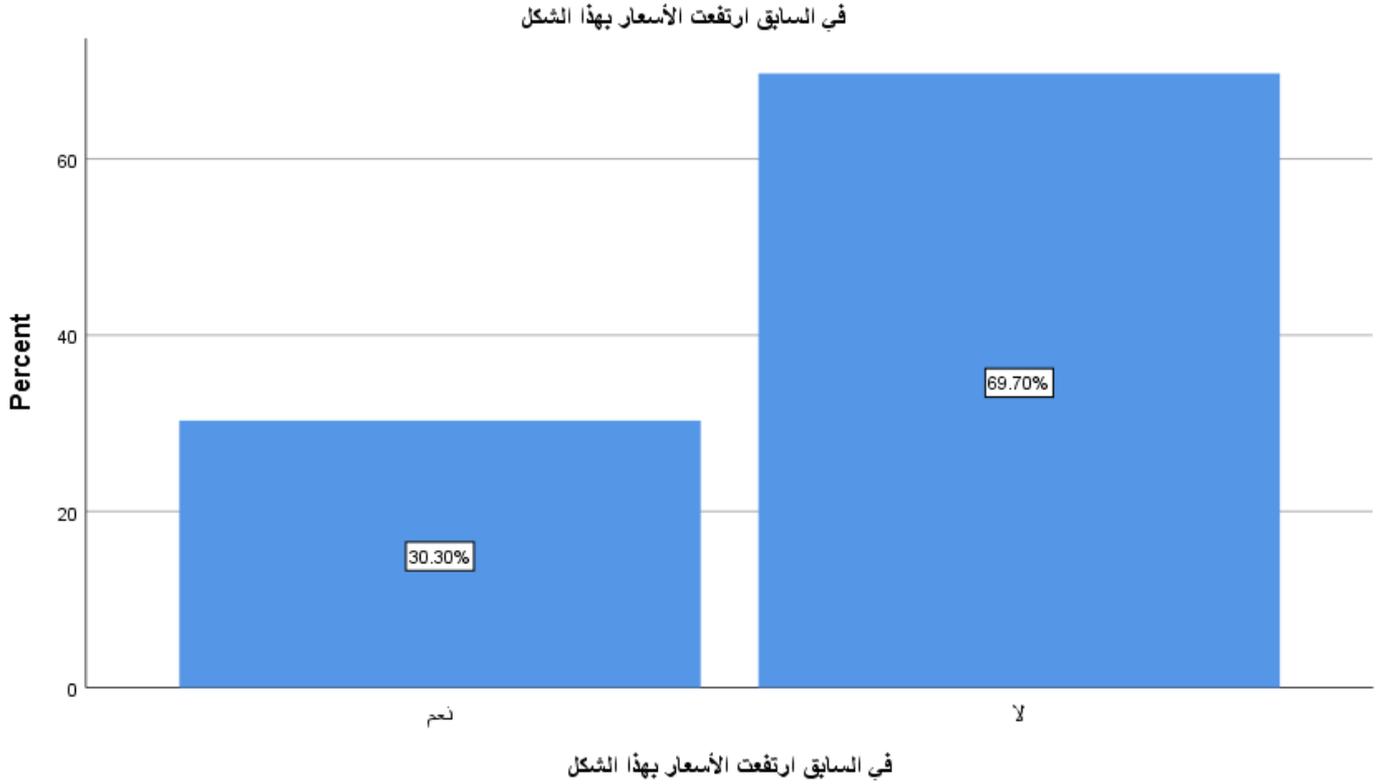


المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 83% من المقاولين صرحو بأن لإرتفاع الأسعار تأثير على القرار المقاولاتي مستقبلا، في حين صرح 18% من أفراد العينة ان هذا الإرتفاع لا تأثير له مستقبلا على قرارهم.

13. احدث في السابق ان ارتفعت الأسعار بهذا الشكل في السابق؟: يوضح الشكل التالي ما إذا كان المقاول قد شاهد إرتفاع للأسعار في السابق.

الشكل رقم (13) حدوث إرتفاع للأسعار في السابق



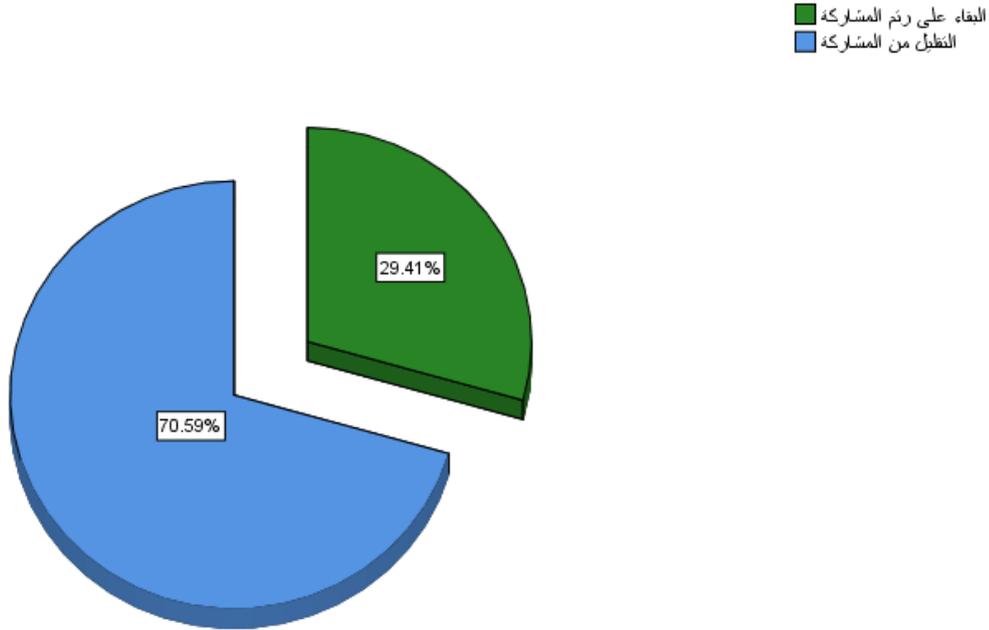
المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 70% من المقاولين صرحو بأنه لم يكن هناك إرتفاع للأسعار بهذا الشكل، في حين صرح 30% من أفراد العينة أنه حدث سابقاً إرتفاع للأسعار بهذا الشكل.

14. ردت فعل المقاول من هذا التطور اتجاه المشاركة في الصفقات العمومية: يوضح الشكل التالي ردت فعل المقاول من التطور في ارتفاع الأسعار على مشاركته في مشاريع الصفقات العمومية.

الشكل رقم (14) ردت فعل المقاولين من التطور في الأسعار و المشاركة في الصفقات العمومية

ردت فعل المقاول من التطور في الأسعار على المشاركة في الصفقات العمومية

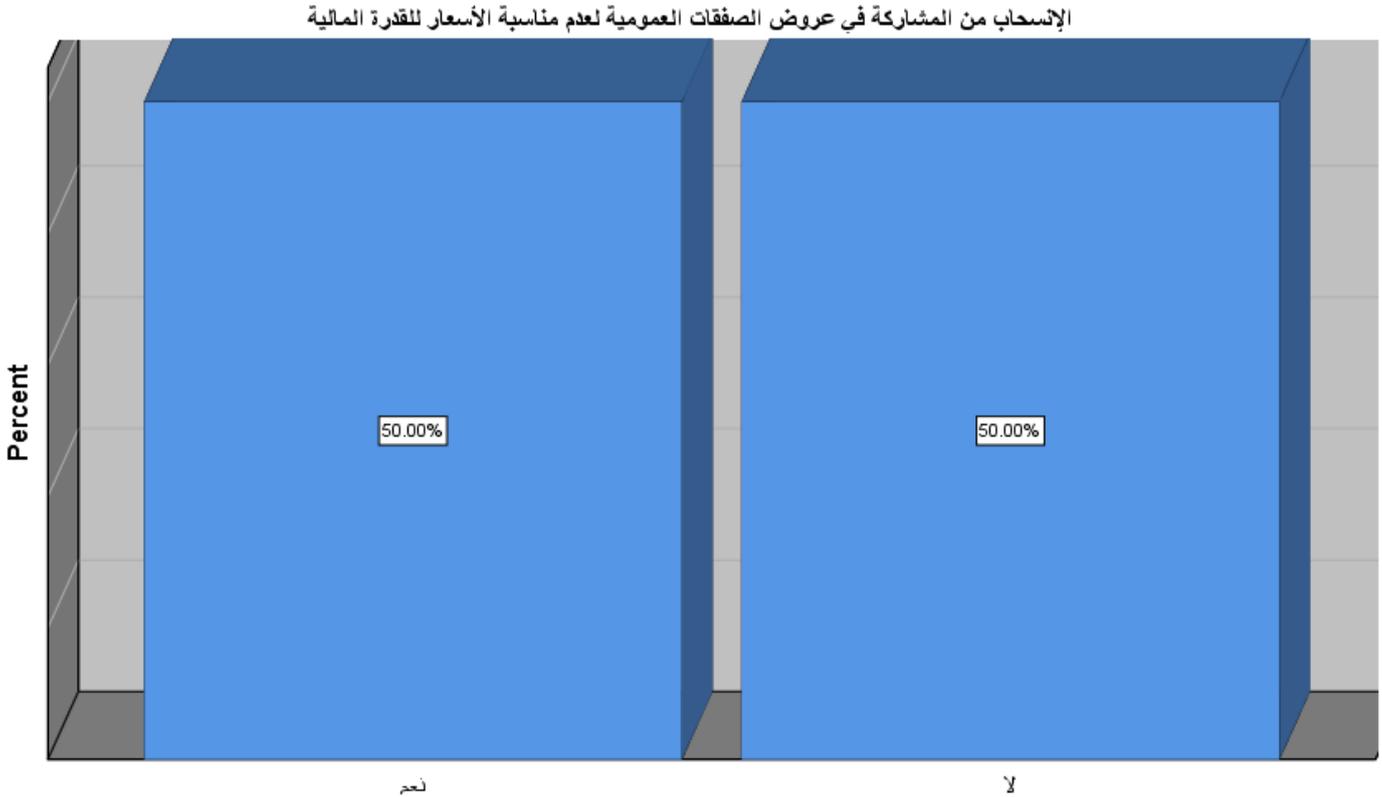


المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 71 % من المقاولين صرحو أنهم يواصلون المشاركة بنفس الرتم في المشاركة في الصفقات العمومية، و 29% من أفراد العينة أنهم سيقبلون من مشاركتهم فيها.

15. الإنسحاب من المشاركة في عروض الصفقات لعدم مناسبة الأسعار للقدرة المالية للمقاول: يوضح الشكل التالي ردت فعل المقاول من التطور في ارتفاع الأسعار و عدم مناسبة هذا الإرتفاع لقدرته المالية على مشاركته في مشاريع الصفقات العمومية.

الشكل رقم (15) ردت فعل المقاولين لعدم مناسبة الأسعار للقدرة المالية



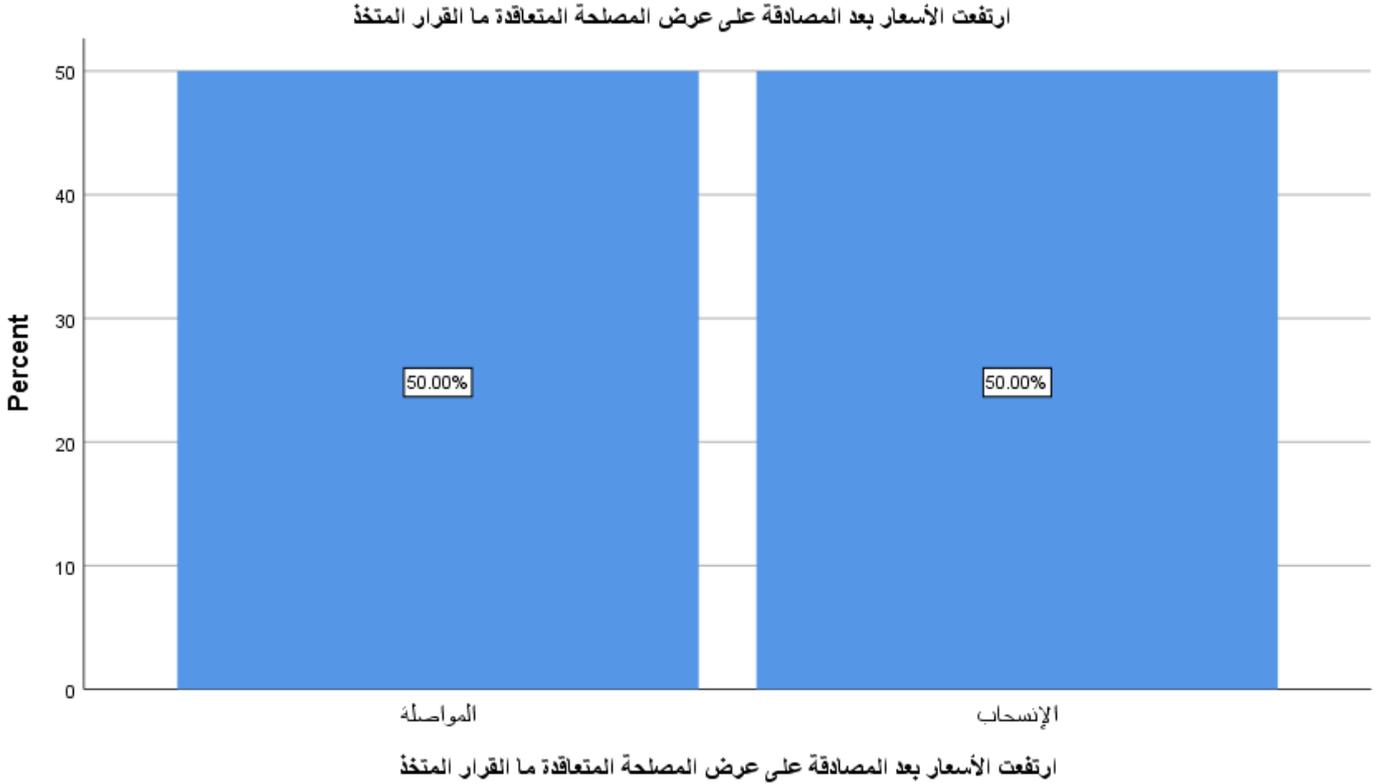
المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 50 % من المقاولين صرحو أنهم إنسحبو من المشاركة في الصفقات العمومية لعدم مناسبة قدراتهم المالية، و 50% من أفراد العينة صرحو أنهم لم ينسحبو من في المشاركة في الصفقات العمومية.

16. بعد المصادقة على عرض المصلحة المتعاقدة ارتفعت الأسعار ما القرار المتخذ من طرف المقاول؟: يوضح

الشكل التالي ردت فعل المقاول من التطور في ارتفاع الأسعار بعد مصادقته على عرض المصلحة المتعاقدة.

الشكل رقم (16) القرار المتخذ من المقاولين بعد مصادقتهم لعرض المصلحة المتعاقدة ثم بعده ارتفعت الأسعار

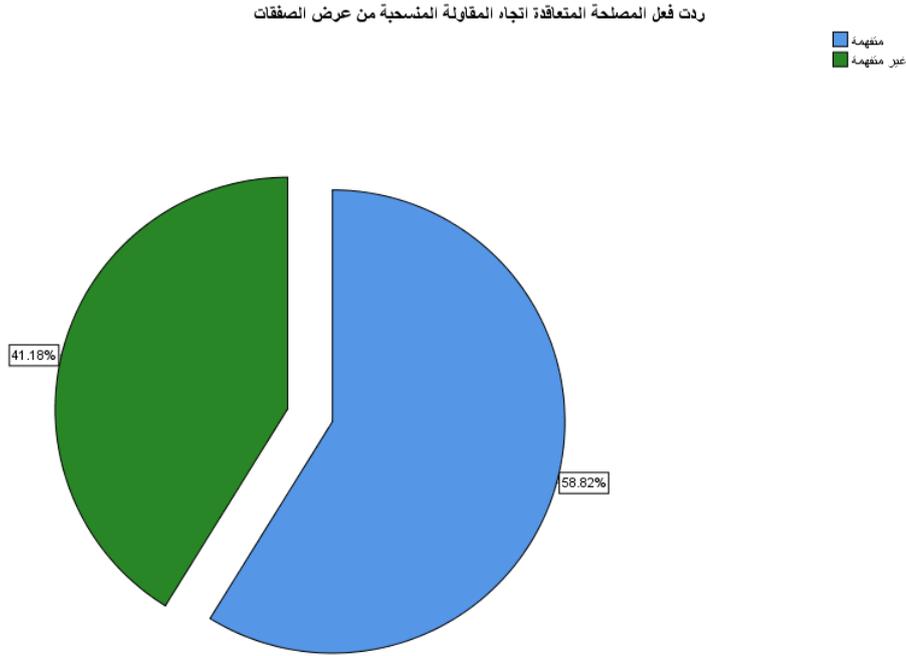


المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 50% من المقاولين صرحو أنهم أكملوا المشاركة في الصفقات العمومية، و 50% من أفراد العينة صرحو أنهم انسحبوا من المشاركة في الصفقات لعدم إستطاعتهم المواصلة، لكن الانسحاب ينجر عنه عواقب وخيمة على المقاول كالحل من نشاطها عن طريق تطبيق فسخ العقد المتفق عليه و من ثم تصنيفها في القائمة السوداء حسب قانون الصفقات العمومية و تفويضات المرفق العام و ذلك تطبيقاً لنص المادة 71 و المادة 75 من المرسوم الرئاسي رقم 247/15 المؤرخ في 2015/09/16 و المتضمن تنظيم الصفقات العمومية و تفويضات المرفق العام.

17. ردت فعل المصلحة المتعاقدة اتجاه المقاول بعد القرار: يوضح الشكل التالي ردت فعل المصلحة المتعاقدة اتجاه المقاولين الذين قرروا الإنسحاب من الصفقات المصادق عليها.

الشكل رقم (17) ردت فعل المصلحة المتعاقدة اتجاه المقاولات المنسحبة من الصفقات

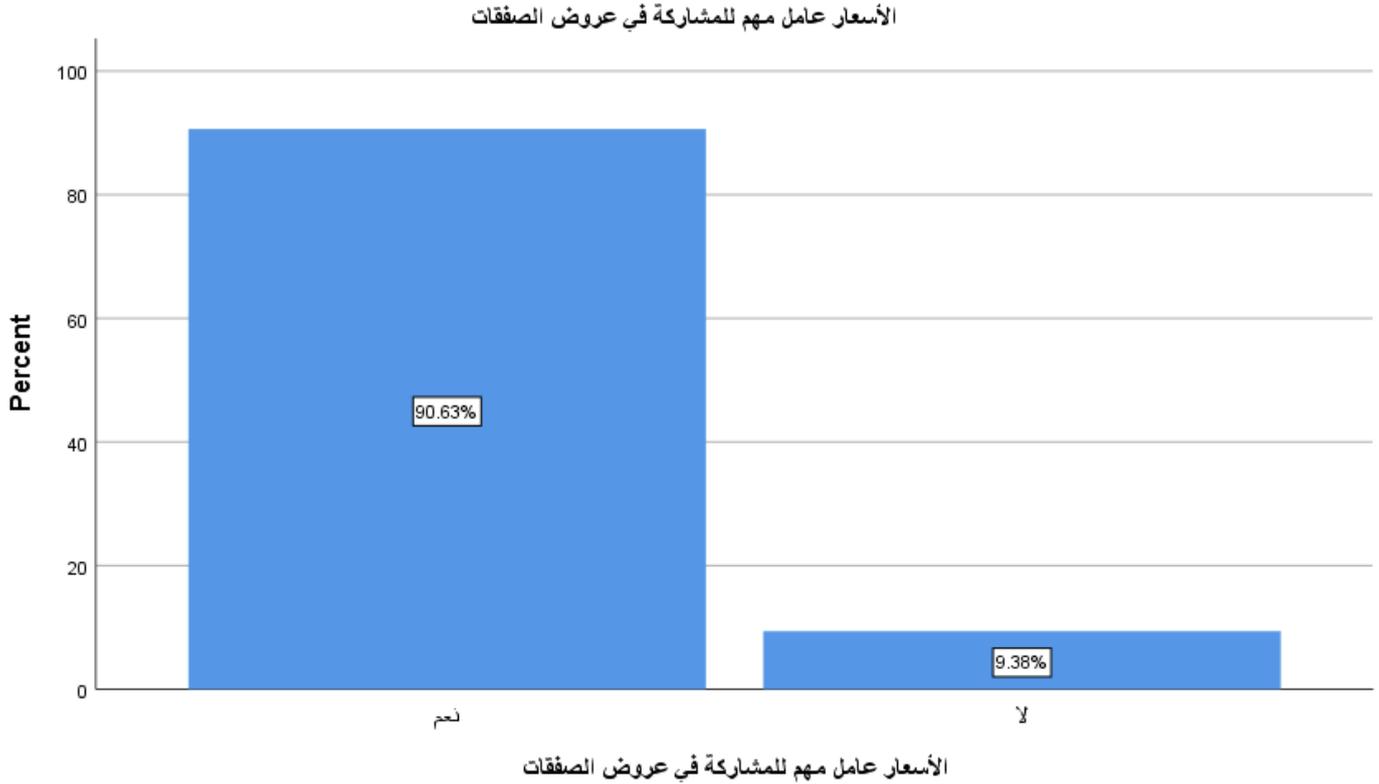


المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 59% من المقاولين صرحو أن المصلحة المتعاقدة لم تفهم وضعياتهم بعد قرار إنسحابهم بعد إرتفاع الأسعار، في حين صرح 41% من أفراد العينة أنها كانت متفهمة لقراراتهم، إن عدم تفهم المصلحة المتعاقدة لقرارات المقاولين يعني أن تطبق عليهم قوانين لا تصب في صالحهم كتصنيفهم في القائمة السوداء.

18. ردت فعل المصلحة المتعاقدة اتجاه المقاوله بعد القرار: الشكل التالي إذا كان إرتفاع الأسعار عامل عروض الصفقات العمومية.

الشكل رقم (18) إرتفاع الأسعار عامل محدد للمشاركة في العروض من عدمه



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات Spss

نلاحظ من خلال الشكل أن قرابة 91 % من المقاولين صرحو بأن مشاركتهم مرهونة بإرتفاع الأسعار في حين 09% من أفراد العينة صرحو أن إرتفاع الأسعار لا يؤثر في مشاركتهم في المشاريع.

هذا يدل على أن أغلبية المقاولين يدركون خطورة أن تكون الأسعار مرتفعة عن قدراتهم المالية ذلك أنه لا يتحقق لديهم أرباح يطمحون لها، كما أن قانون الصفقات العمومية و تفويضات المرفق العام واضح في مواده عن عقوبة مخالفي بنوده كعقوبة الفسخ و التصنيف في القائمة السوداء و تعويض الإدارة عن التأخير في تنفيذ المشاريع.

المطلب الثاني: تفسير و مناقشة نتائج الدراسة

الجدول رقم (4) أسباب ارتفاع الأسعار

أسباب ارتفاع الأسعار				عدد المقاولات
غير ذلك	التأثر بالوباء	غياب الرقابة عن الأسواق	ندرة المواد	
5	9	11	9	34

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج Spss و EXCEL

✓ اعتمادا على التكرارات الإحصائية لعينة الدراسة من خلال الجدول رقم (4) تبين أن أغلب آراء المقاولين حول أسباب

ارتفاع الأسعار تعود إلى غياب الرقابة عن الأسواق و ندرة المواد و التأثر بالوباء، و هذا ما يثبت الفرضية الثانية

و أشار بعضهم إلى أن التأخر في إصدار أمر انطلاق الأشغال يعد سببا آخر لتغيرات الأسعار، لكون الفارق الزمني بين وقت التعاقد و الإنطلاق في الأشغال قد يحدث خلاله تغيرات في الأسعار.

✓ نعرض إختبار للفرضيات الموضوعية في بحثنا لتفسير النتائج المتوصل إليها:

تم استخدام معامل الارتباط فاي لإختبار الفرضيات لأنه يناسب المتغيرات الاسمية التي بحوزتنا في الإستبيان كما يلي:

1. دراسة علاقة وضعية المنشأة بدراسة الجدوى و الإنسحاب من عروض الصفقات العمومية قبل التعاقد:

الجدول رقم: (5) علاقة وضعية المنشأة بدراسة الجدوى و الإنسحاب أو المواصلة في الصفقات العمومية قبل التعاقد

الإنسحاب من المشاركة في الصفقات العمومية قبل التعاقد		دراسة الجدوى		عدد المقاولات	في طور الإنشاء
لا	نعم	لا	نعم		
4	4	8	نعم	12	في طور الإنشاء
1	3	4	لا		
11	8	19	نعم	22	منشأة
1	2	3	لا		

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات EXCEL

لنتمكن من دراسة هذه العلاقة قمنا بتجزئتها إلى جزئين كالآتي:

أ. دراسة العلاقة بين وضعية المقاول و دراسة الجدوى :

الجدول رقم (6) يوضح العلاقة بين وضعية المقاول و دراسة الجدوى

دراسة الجدوى		عدد المقاولات	في طور الإنشاء
8	نعم		
4	لا		
19	نعم	22	منشأة
3	لا		

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات EXCEL

- من خلال جدول التكرارات لعينة الدراسة يتضح أن المقاولات المنشأة هي المقاولات الأكثر إهتمام بدراسات الجدوى و هذا يتبين من التكرارات، مقارنة بالمقاولات في طور الإنشاء.

ب. الحل يتم باستخدام برنامج APSS المعالج العربي في الإحصاء الإجتماعي:

- سنقوم بدراسة هذه العلاقة لكل وضعية منفصلة عن الأخرى:

✓ المقابلة في طور الإنشاء:

جدول رقم (7) العلاقة بين دراسة الجدوى و الإنسحاب من عروض الصفقات العمومية قبل التعاقد للمقابلة في طور الإنشاء

حساب معامل فاي			
دراسة الجدوى	لا	نعم	المجموع
القرار قبل التعاقد			
الإنسحاب	3	4	7
المواصلة	1	4	5
المجموع	4	8	12

	الجدولية Z	دلالة إحصائية	المحسوبة Z	معامل فاي phi	N
a = 0.01	2.58	نقبل Ho	0.83	0.239	12
a = 0.05	1.96	نقبل Ho			

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات APSS

تحديد الفرضيات:

- لا توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين وضعية المنشأة و دراسة الجدوى $H_0 : r = 0$.

- توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين وضعية المنشأة و دراسة الجدوى $H_1 : r \neq 0$.

- تحديد إتجاه الفرضية البديلة: الفرضية البديلة غير متجهة (بطرفين).

- تحديد مستوى الدلالة: مستوى الدلالة $\alpha = 0.05$

حساب قيمة فاي :

من خلال برنامج تم الحصول على قيمة فاي = 0.293

حساب قيمة Z : $z = 0.83$ ، حساب قيمة Z الجدولية عند مستوى الدلالة $\alpha = 0.05 = 1.96$

بمأن Z المحسوبة أكبر من Z الجدولية فإننا نرفض الفرض الصفري و نقبل الفرض البديل

النتيجة: من عينة الدراسة هناك علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين دراسة الجدوى و القرار المتخذ من المقاولات في طور الإنشاء قبل التعاقد بشأن عروض الصفقات العمومية.

التفسير: هناك علاقة طردية ضعيفة بين دراسة الجدوى و القرار المتخذ قبل التعاقد بشأن عروض الصفقات العمومية من قبل المقاولات في طور الإنشاء.

✓ المقابلة المنشأة:

✓ جدول رقم (8) العلاقة بين دراسة الجدوى و الإنسحاب من عروض الصفقات العمومية قبل التعاقد للمقابلة المنشأة

حساب معامل فاي			
دراسة الجدوى	لا	نعم	المجموع
القرار قبل التعاقد			
الإسحاب	2	8	10
المواصلة	1	11	12
المجموع	3	19	22

	الجدولية Z	دلالة إحصائية	المحسوبة Z	معامل فاي phi	N
$a = 0.01$	2.58	Ho نقبل	0.79	0.169	22
$a = 0.05$	1.96	Ho نقبل			

تحديد الفرضيات:

- لا توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين وضعية المنشأة و دراسة الجدوى $H_0 : r = 0$

- توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين وضعية المنشأة و دراسة الجدوى $H_1 : r \neq 0$

-تحديد إتجاه الفرضية البديلة: الفرضية البديلة غير متجهة (بطرفين).

- تحديد مستوى الدلالة: مستوى الدلالة $\alpha = 0.05$

حساب قيمة فاي :

من خلال برنامج تم الحصول على قيمة فاي = 0.169

حساب قيمة Z : $z = 0.79$ ، حساب قيمة Z الجدولية عند مستوى الدلالة $\alpha = 0.05 = 1.96$

✚ بمأن Z المحسوبة أكبر من Z الجدولية فإننا نرفض الفرض الصفري و نقبل الفرض البديل

النتيجة: من عينة الدراسة هناك علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين دراسة الجدوى و القرار المتخذ من المقاولات المنشأة قبل التعاقد بشأن عروض الصفقات العمومية.

التفسير: هناك علاقة طردية ضعيفة بين دراسة الجدوى و القرار المتخذ قبل التعاقد بشأن عروض الصفقات العمومية من قبل المقاولات المنشأة.

❖ النتيجة العامة: وصلنا إلى نتائج من عينة الدراسة مفادها:

- أنه رغم قيام المقاولات المنشأة بدراسة الجدوى إلا أنها تتبنى المخاطرة في إتخاذها للقرار المقاولاتي قبل التعاقد في الصفقات العمومية، فهي تميل للمخاطرة كون لديها خبرة سابقة كما أن لديها رأس مال تعتمد عليه.

- أما المقاولات في طور الإنشاء فهي لا تعتمد كثيرا على دراسة الجدوى و تتجنب مواصلة المشاركة في الصفقات العمومية قبل التعاقد و هذا إحتياطا منها لتجنب الخسارة.

إذا هناك علاقة طردية بين شكل المقاول و القدرة على المنافسة و البقاء على نفس الرتم من المشاركة في الصفقات العمومية.

و هذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة.

2. دراسة علاقة وضعية المنشأة و إعتماء إرتفاع الأسعار كعامل مهم و محءء في عروض الصفقات العمومية:

الءءءل رقم: (9) علاقة وضعية المنشأة و إعتماء إرتفاع الأسعار كعامل مهم و محءء في عروض الصفقات العمومية

إرتفاع الأسعار عامل مهم و محءء للمشاركة في عروض الصفقات العمومية					
لا إءابة	لا	نعم	الءءء		
0	1	11	12	في طور الإنشاء	المقابلة
2	2	18	22	منشأة	

المصدر: من إءءءء الطالبية بناء على مءءءء EXCEL

من ءءال ءءءل التكرارات لعينة الدراسة يتضح أن المقاولات في عينة الدراسة (المقاولات في طور الإنشاء و كءا المقاولات المنشأة) أصبحت تعتمد على إرتفاع الأسعار كعامل مهم و محءء للمشاركة في عروض الصفقات العمومية و نقرأ هذا من ءءال التكرارات ءيء صرءت 29 مقابلة من مءمء 34 مقابلة من عينة الدراسة أنها أصبحت تعتمد الأسعار كعامل محءء للمشاركة في الصفقات العمومية، و هذا ما يءبء صءة الفرضية الرابعة.

خلاصة الفصل

ولغرض إبراز أثر تغيرات الأسعار في تحقيق ربحية النشاط المقاولاتي في إطار النموذج الجديد ومستقبلها في الاقتصاد، تطرقنا في هذا الفصل إلى التعرف على مجتمع وعينة الدراسة، الطريقة المتبعة في جمع البيانات، وكذا التعرف على الأدوات والأساليب الإحصائية التي تم استخدامها لمعالجة هذه البيانات، والبرامج والأدوات المستخدمة في معالجة البيانات، (المبحث الأول) وفي المبحث الثاني نتائج الدراسة الميدانية و تفسيرها ومناقشتها، بعرض النتائج وتفسيرها وتم التوصل إلى أن الحوادث الإعتراضية في النشاط الإقتصادي لها أثر كبير على تغيير القرارات في مختلف الأنشطة المقاولاتية كما تبين أن النشاط المقاولاتي المدعوم بدراسة الجدوى والخبرة المسبقة له دور أساسي في تحديد المشاركة في عروض الصفقات العمومية ، كما أنه تبين أن المقاول صاحب الخبرة يميل إلى المخاطرة في نشاطه ، و تتجنب المقاولات الجديدة هذه الصفة لكونها غير قادرة على تحمل الخسائر لعدم توفر رأس مال يجنبها هذه الخسائر كما أنه ليس لديها خبرة كافية لتعويض هذه الخسائر، كما أصبح أغلب المقاولين يعتمدون على إرتفاع الأسعار كعامل مهم و محدد للمشاركة في عروض الصفقات العمومية، وقد توصلنا إلى أن هناك علاقة بين تغيرات الأسعار ونشاط المقاولاتي.

الخاتمة

كثيرا ما يتجسد النشاط المقاولاتي من خلال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر في الوقت الراهن أحد أهم الأساليب المتبناة من طرف البلدان لخلق الثروة على المستوى المحلي والوطني على حد سواء، وهذا النشاط يتأثر بعدة متغيرات أهمها التغيرات في الأسعار، فالتغير في الأسعار يحصل في بعض الأحيان في سوق واحدة و في بعض الأحيان يحصل في عدة أسواق لما له من أثر إيجابي وسلي على ربحية هذا النشاط وخاصة في مجال الصفقات العمومية، الجدير بالذكر من خلال هذه الدراسة أنه يتوجب على المقاولات العمل بأسلوب اليقظة، لأنه لا يوجد إستقرار دائم للنشاط الإقتصادي فهو معرض باستمرار للتغير، و قد تم هذه المرة حيث كانت هناك مجموعة من الأسباب متحدة مع بعضها قد أدت إلى إضطراب في مختلف الأنشطة و خاصة النشاط المقاولاتي و من أهمها ندرة المواد، التأثير بالوباء، غياب الرقابة عن الأسواق، هذا ما أدى للتأثير على النشاط المقاولاتي وهذا ما تطرقنا له في بحثنا هذا.

بحيث حاولنا في هذه الدراسة معرفة تأثير الأسعار على النشاط المقاولاتي و بهدف الإجابة على الإشكالية المطروحة سابقا و المتمثلة في ما مدى تأثير تغيرات الأسعار على ربحية النشاط المقاولاتي لبعض المقاولات المشاركة في بعض الصفقات العمومية في ولاية المنية؟ و لكون الموضوع جديد لم نجد دراسات سابقة تناولت الموضوع إلا أننا قمنا بجمع معلومات عن الدراسة النظرية بالإعتماد على مجموعة بحوث ترتبط بمتغير تغيرات الأسعار بعوامل إقتصادية أخرى،

و لإسقاط موضوع البحث على الواقع قمنا بالإعتماد على الإستبيان في جمع المعلومات، وعليه كانت نتائج الدراسة كما يلي:

أولا- نتائج الدراسة النظرية:

يعتبر موضوع المقاولاتية موضوع ذو ضرورة ملحة للنهوض بإقتصاديات الدول، ما يتطلب من هذه الدول إلاء المزيد من العناية و الدراسة بكل ما يرتبط بها.

ثانيا - نتائج الدراسة الميدانية: من خلال عينة الدراسة تم الوصول إلى أن:

1. أسباب ارتفاع الأسعار تعود إلى غياب الرقابة عن الأسواق و ندرة المواد و التأثير بالوباء.

2. 91% من المقاولات تعتمد محاسب لإدارة حسابات مشاريعها.

3. 82 % من المقاولين صرحو بأنهم يقومون بدراسة الجدوى لمشاريعهم.
4. 76 % من المقاولين لديهم الخبرة و الأقدمية في النشاط.
5. 67 % من المقاولين لا تناسبهم أسعار المواد المطلوبة في نشاطهم لإرتفاعها.
6. 74 % من المقاولين صرحو بأنهم يأخذون بعين الإعتبار إرتفاع الأسعار في تقدير ميزانية مشاريعهم.
7. 83 % من المقاولين صرحو بأن لإرتفاع الأسعار تأثير على القرار المقاولاتي مستقبلا.
8. 82 % من المقاولين صرحوا بأن الدولة لم تتدخل من أجل حمايتهم من تغير الأسعار.
9. 50 % من المقاولين صرحو أنهم إنسحبو من المشاركة في الصفقات العمومية لعدم مناسبة الأسعار لقدراتهم المالية.
10. 50 % من المقاولين صرحو أنهم أكملو المشاركة في الصفقات العمومية بعد مصادقتهم على المشاريع و بعد ما إرتفعت الأسعار.

11. علاقة طردية بين شكل المقاول و القدرة على المنافسة و البقاء على نفس الرتم من المشاركة في الصفقات العمومية.
12. المقاولات التي في طور الإنشاء هي المتلق الأول للصدمات الإقتصادية.
13. البيروقراطية في تسيير الصفقات العمومية و الذي تجلّى في التأخر في إصدار أمر انطلاق الأشغال، ما يتسبب في حدوث تغير في الأسعار.

14. دراسة الجدوى الإقتصادية و الخبرة تساهم بشكل كبير في تفادي الخسائر.
15. 29 مقالة من مجموع 34 مقالة من عينة الدراسة صرحت أن عامل الأسعار عامل شديد الأهمية في الدراسة قبل إتخاذ أي قرار مقاولاتي.

التوصيات: من خلال الدراسة الميدانية التي قمنا بها توصلنا لمجموعة من التوصيات و هذا بمشاركة المقاولين و التي تتمثل في ما يلي:

1. لا بد من فتح الأسواق و زيادة الإنتاج و الخروج سريعا من حالة الركود و هذا لتوفير المواد الأولية و منه زيادة المنافسة و بالتالي تخفيض الأسعار.

2. تعجيل الأمر بالإطلاق في الأشغال من قبل المصلحة المتعاقدة و هذا لتفادي وقوع فارق كبير في الأسعار المتفق عليها.
3. تفعيل قانون تجميع الأسعار و هذا لمساعدة المؤسسات الناشئة.
4. تخفيض الضريبة في هذه الظروف الطارئة.
5. إعادة النظر في قانون الصفقات العمومية الذي يشترط أقل عرض مالي لإنجاز المشاريع على حساب أحسن عرض إقتصادي من حيث الإنجاز.
6. مشاركة المتعاملين الإقتصاديين في تشريع قانون الصفقات العمومية.

الأفاق: هذه الدراسة حديثة و أشكال علينا حصر أسبابها و تحديدها بدقة، إلا أننا من خلال الدراسة حاولنا تقديم حلول بالتشارك مع المعنيين بالأمر قصد الخروج بحلول ميدانية تكون دليلاً لمن يسعون لإتخاذ النشاط المقاوالاتي كتوجه للحياة العملية، يمكن إعطاء الإقتراحات التالية كمواضيع للدراسة للبحث أكثر في هذا الموضوع:

1. أثر سياسة الدعم المالي على المقاوالات التي في طور الإنشاء.
2. أثر قانون تجميع الأسعار في الصفقات العمومية على المنافسة المقاوالاتية.
3. تأثير تقلبات الأسعار على إنتاجية المؤسسة.
4. دور البرامج و السياسات الحكومية في دعم و حماية و تشجيع استغلال المنتوج الوطني في النشاط المقاوالاتي.
5. تحليل البيئة السوقية العالمية في التسعير و أثرها على النشاط المقاوالاتي.
6. أثر تقلبات أسعار النفط على مشاريع التنمية في الجزائر.

المراجع

قائمة المراجع والمصادر:

أ-المراجع باللغة العربية

أولاً: الكتب

1. بيبير أندريه جوليان، ريادة الأعمال الاقليمية و إقتصاد المعرفة، مطابع جامعة كيبيك، كندا، 2005.

2. حيدر علوان كاظم الشمري، دور المعلومات المحاسبية في صنع قرارات تسعير عقود المقاولات، كلية الإدارة والإقتصاد، جامعة واسط، العراق.

3. رائد محمد عبد ربه، الإقتصاد الإداري،الجنادرية للنشر و التوزيع،عمان – الأردن،2012

ثانياً: بحوث علمية

4. بشاش زهير، معوقات النشاط المقاولاتي في الجزائر، دراسة حالة على عينة من الشباب المقاول-

لولاية برج بوعرييج-مذكرة ماستر، معهد العلوم الإنسانية و الإجتماعية، جامعة العقيد أكلي محند اولحاج بالبويرة، الجزائر. 2011-2012.

5. حسين عبد الوهاب، جبريل عبد الله، أثر التغير في المستوى العام للأسعار على مصداقية بيانات القوائم المالية، دراسة حالة: شركة المن الغذائي المحدودة(2007-2004)، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان، 2010.

6. دباح نادية ، دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر و آفاقها، مذكرة ماستر، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2011-2012.

7. درويش طارق أبو القاسم أحمد، أثر تغيرات الأسعار على القوائم المالية : دراسة حالة شركة الصمغ العربي المحدودة في الفترة من (1997-1993 م)، رسالة ماجستير، معهد بحوث و دراسات العالم الإسلامي، جامعة أم درمان الإسلامية، السودان، 2011 .

8. زهية حوري، تقييم المشروعات في البلدان النامية باستخدام طريقة الآثار، أطروحة دكتورا، جامعة منتوري-قسنطينة، الجزائر، سبتمبر 2007.

9. صافية بلقاسم، نور الدين بصغير، السعر في الصفقات العمومية، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري-تيزي وزو-الجزائر، 2020.
10. قاسم جاهل عبيد الهلالي، دراسة انتقادية لأسلوب تنفيذ عقود الكلفة زائد في شركات المقاولات العراقية، بحث تخرج دبلوم عالي مراقبة الحسابات، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، 1995.
11. طلال توفيق أبو غزالة، دور المحاسبة في لاتخاذ القرارات الإدارية في قطاع التشييد، بحث منشور، الإمارات، مارس 1985.
12. مجدوب جابرة، أثر مناخ الأعمال على النشاط المقاولاتي في الجزائر "دراسة ميدانية لعينة من المقاولين في ورقلة"، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح-ورقلة-الجزائر، 2015-2016.
13. مدحت فوزي عليان وادي، أثر التضخم على الإفصاح المحاسبي للقوائم المالية في الوحدات الاقتصادية الفلسطينية، رسالة ماجستير، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية - غزة، 2006.

ثالثا: المجالات

14. تيجاني بالريقي، أمين راشدي، أثر تغيرات أسعار صرف العملات الأجنبية على القوائم المالية وفق متطلبات المعيار المحاسبي الدولي 21 والنظام المحاسبي المالي، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الثالث - العدد 1، جامعة فرحات عباس، سطيف - 1 الجزائر، 2017.
15. حمودي محمد، تعديل السعر في الصفقة العمومية - التحيين و المراجعة -دراسة في اطار المرسوم الرئاسي 15-247 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية و تفويضات المرفق العام، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية و السياسية، مج1.
16. رابح دارم، محمد بن جبار، دور الابتكار في تفعيل المشاريع المقاولاتية - نماذج مقاولاتية ابتكارية، مجلة الإبداع، مج09، ع01، 2019.

17. سمير طه ياسين، محمد حسين الصواف، أثر التغيرات في المستوى العام للأسعار على قياس الربحية، بحث تطبيقي في الشركة الوطنية لصناعات الأثاث المنزلي، المعهد التقني، الموصل، مجلة البحوث التقنية العدد 21، العراق، 1994.
18. عبد الحفيظ مسكين، ريمه رزقوت، تنمية الفعل المقاولاتي في إطار نموذج النمو الاقتصادي الجديد وأثره على التشغيل، مجلة نماء للإقتصاد والتجارة، المجلد الثالث: العدد الأول، جامعة جيغل، الجزائر، جوان، 2019.
19. لهليل بوجمعة، أهمية المحاسبة على التغيرات في مستوى الأسعار في إعداد الموازنات التخطيطية، دراسة حالة الشركة الوطنية لإنتاج الكهرباء فرع أدرار، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد دراية، أدرار، الجزائر، 2019-2020.
20. أ. شادي، ح. السقا، ح. المشراوي، نشوان، أ. عزام، أثر الربحية على إدارة الأرباح في الشركات الصناعية والخدماتية في سوق فلسطين للأوراق المالية، مجلة معهد العلوم الاقتصادية، مج 23، ع: 01، السنة: 2020.
- ب- المرجع باللغة الأجنبية:
- 21. EMILE-MICHEL HENANDEZ, Lnterpreuriat, Approchethéorique, press LHarmattan, ISBN, 2001.**
- 22. Daniel Michael Ferguson, West Lafayette : Taxonomy of Entrepreneurial Activity , American Society for Engineering Education , Purdue University, 2013.**
- 23. Nadim Ahmad and Richard G. Seymour, Defining enterpreneurial activity, Definitions Supporting Frameworks for Data Collection, The University of Sydney, Australia, 2006.**
- 24. Doyne Farmer ,La ´szlo ´Gillemot, What really causes large price changes ? quantitative finance volume 4, Taylor end francis publishing, University of Technology and Economics, Budafoki u ´ t8, 2004.**
- 25. Laurence Balland N, Gregory mank : relative-price changes as aggregate supply shocks, The Quarterly Journal of Economics, February 1995.**

ج-القوانين:

26.البيان رقم 1-81، الصادر عن المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين AICPA بخصوص المحاسبة عن تنفيذ عقود الإنشاءات، ديوان الرقابة المالية، 1993.

27.المرسوم الرئاسي رقم 247/15 المؤرخ في 2015/09/16 و المتضمن تنظيم الصفقات العمومية و تفويضات المرفق العام

28.المرسوم التنفيذي رقم 20/69 المؤرخ في 2020/03/21،المتعلق بتدابير الوقاية من إنتشار وباء فيروس كورونا

د-المواقع:

[http:// https://islamic-content.com/dictionary/word/5599](https://islamic-content.com/dictionary/word/5599).29

الملاحق

الملحق رقم 01:

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية
ماستر 2
تخصص: إقتصاد و تسيير المؤسسات
السنة الجامعية: 2022/2021
استبيان



أخي الكريم أختي الكريمة السلام عليكم و رحمة الله

نضع بين أيديكم هذه الأستمارة في إطار دراسة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر تخصص إقتصاد و تسيير المؤسسات , بعنوان:

أثر تغيرات الأسعار على ربحية النشاط المقاولاتي، دراسة ميدانية لعينة من المقاولين بالمنطقة

لدى نرجو منكم الإجابة بوضع علامة (x) في الخانة التي تعبر عن رأيكم , و ستكون هذه البيانات في سرية تامة و تستخدم لغرض البحث العلمي لذا نرجو منكم التعبير عن رأيكم بصدق لمساعدتنا للوصول إلى نتائج واقعية , شاكرين لكم حسن تعاونكم معنا مسبقا .

س1: - الجنس؟ ذكر أنثى

س2: - كم سنك ؟

س3: - حدد مستواك التعليمي ؟

بدون مستوى ابتدائي متوسط ثانوي جامعي دراسات عليا

س4: هل لديك أي نشاط سابق (تجاري , خدمي , مهن حرة , رجل بيع.....) أو خبرات سابقة قبل إطلاقك مقاولتك؟
 نعم لا

س5: إلى أي قطاع نشاط تنتمي مؤسستك؟

فندقة و إعدام تجارة نقل و مواصلة خدمات إعلام آلي خدمات للمؤسسات
بناء و أشغال عمومية أي نشاط آخر

س6: ما هي وضعية مقاولتك؟

مقاولة منشأة مقاول في طور الإنشاء

س7: لديك محاسب يدير حسابات مشاريعك؟

نعم لا

س8: هل تتوفر المواد الأولية التي تحتاجها في نشاطك؟

نعم لا

س9: هل تناسبك أسعار المواد الأولية؟

نعم لا

س10: أسباب هذا الارتفاع للأسعار؟

ندرة المواد غياب الرقابة عن الاسواق التأثير بالوباء

غير ذلك:

س11: هل ساعدت الخبرة التي تملكها, في توقع هذا الارتفاع للأسعار؟

لا نعم

س12: هل تأخذ في الحسبان احتمال إرتفاع الأسعار المفاجئ أثناء تقديرك لميزانية عملية ما ؟

لا نعم

س13: هل تقوم بدراسة الجدوى السوقية للمشاريع التي تود المشاركة فيها؟

لا نعم

س14: هل هناك أي تدخل للدولة لأجل حماية المقاولات من هذا التغيير في الأسعار؟

لا نعم

س15: هل يؤثر هذا الارتفاع على قرارك المقاولاتي مستقبلا؟

لا نعم

س16: أحدث في السابق أن ارتفعت الاسعار بهذا الشكل؟

لا نعم

س17: ما ردت فعلك اتجاه هذا التطور على مشاركتك في الصفقات العمومية ؟

البقاء على نفس الرتم من المشاركة التقليل من المشاركة في الصفقات

آخر

س18: أتعرضت لموقف الإنسحاب من المشاركة في عروض الصفقات لعدم مناسبة الأسعار لقدرتك المالية؟

لا نعم

س19: ارتفعت الأسعار بعد مصادقتك على عرض المصلحة المتعاقدة ما القرار الذي اتخذته؟

المواصلة الانسحاب

س20: ردت فعل المصلحة المتعاقدة اتجاه مقاولتك؟

متفهمة غير متفهمة

س21: أصبح لديك عامل مهم و هو ارتفاع الاسعار و هو العامل المحدد لمشاركتك في العروض من عدمه؟

لا نعم

برأيك ما الحل في ظل هذا الارتفاع المستمر للأسعار:.....

.....

.....

.....

الملحق رقم (2) قائمة الأساتذة المحكمين

احميدات عمر	إسم الأستاذ
-------------	-------------

الملحق رقم 03:

المؤهل العلمي

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ابتدائي	1	2.9	2.9	2.9
	متوسط	3	8.8	8.8	11.8
	ثانوي	17	50.0	50.0	61.8
	جامعي	13	38.2	38.2	100.0
	Total	34	100.0	100.0	

محاسب يدير حسابات المشاريع

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	نعم	31	91.2	91.2	91.2
	لا	3	8.8	8.8	100.0
	Total	34	100.0	100.0	

توفر المواد اللازمة للمشاريع

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	نعم	26	76.5	78.8	78.8
	لا	7	20.6	21.2	100.0
	Total	33	97.1	100.0	
Missing	System	1	2.9		
Total		34	100.0		

مناسبة أسعار المواد الأولية

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	نعم	11	32.4	33.3	33.3
	لا	22	64.7	66.7	100.0
	Total	33	97.1	100.0	
Missing	System	1	2.9		
Total		34	100.0		

الخبرة ساعدت في توقع ارتفاع الأسعار

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	نعم	26	76.5	76.5	76.5
	لا	8	23.5	23.5	100.0
	Total	34	100.0	100.0	

يؤخذ احتمال ارتفاع الأسعار في تقدير الميزانية

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	نعم	25	73.5	73.5	73.5
	لا	9	26.5	26.5	100.0
	Total	34	100.0	100.0	

القيام بدراسة الجدوى السوقية للمشاريع المشارك بها

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	نعم	28	82.4	82.4	82.4
	لا	6	17.6	17.6	100.0
	Total	34	100.0	100.0	

تتدخل الدولة لحماية المقاولين من التغير في الأسعار

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	نعم	6	17.6	17.6	17.6
	لا	28	82.4	82.4	100.0
	Total	34	100.0	100.0	

تأثير الأسعار على القرار المقاولاتي مستقبلا

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid نعم	28	82.4	82.4	82.4
لا	6	17.6	17.6	100.0
Total	34	100.0	100.0	

في السابق ارتفعت الأسعار بهذا الشكل

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid نعم	10	29.4	30.3	30.3
لا	23	67.6	69.7	100.0
Total	33	97.1	100.0	
Missing System	1	2.9		
Total	34	100.0		

ردت فعل المقاول من التطور في الأسعار على المشاركة في الصفقات العمومية

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid البقاء على رتم المشاركة	10	29.4	29.4	29.4
التقليل من المشاركة	24	70.6	70.6	100.0
Total	34	100.0	100.0	

الانسحاب من المشاركة في عروض الصفقات العمومية لعدم مناسبة الأسعار للقدرة المالية

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid نعم	17	50.0	50.0	50.0
لا	17	50.0	50.0	100.0
Total	34	100.0	100.0	

الانسحاب من المشاركة في عروض الصفقات العمومية لعدم مناسبة الأسعار للقدرة المالية

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid نعم	17	50.0	50.0	50.0
لا	17	50.0	50.0	100.0
Total	34	100.0	100.0	

ارتفعت الأسعار بعد المصادقة على عرض المصلحة المتعاقدة ما القرار المتخذ

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	المواصلة	17	50.0	50.0	50.0
	الإنسحاب	17	50.0	50.0	100.0
	Total	34	100.0	100.0	

ردت فعل المصلحة المتعاقدة اتجاه المقابلة المنسحبة من عرض الصفقات

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	متفهمة	20	58.8	58.8	58.8
	غير متفهمة	14	41.2	41.2	100.0
	Total	34	100.0	100.0	

الأسعار عامل مهم للمشاركة في عروض الصفقات

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	نعم	29	85.3	90.6	90.6
	لا	3	8.8	9.4	100.0
	Total	32	94.1	100.0	
Missing	System	2	5.9		
Total		34	100.0		