جامعة زيان عاشور بالجلفة
كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

مجلة دفاتر اقتصادية

مجلة دورية مُحكمة تصدر عن كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

العدد الأول
شوال 1431 هـ / سبتمبر 2010 م

ردمد: 2170-1040

الرئيس الشرفي:
أ.د. علي شكري

مدير المجلة:
د. أحمد طعيبة

رئاسة التحرير:
أ. محمد مصطفى سالت

نيابة رئاسة التحرير:
أ. مراد علة & أ. أحمد ضيف

هيئة التحرير:

أ. خالد عيجولي	أ. فؤاد محفوظي	أ. سمير طعيبة
أ. محمد علي الجودي	أ. سليمان شيبوط	أ. إسماعيل قشام
أ. النعاس صديقي	أ. هبة طوال	أ. محمد لعقاب
أ. طارق هزرشي	أ. علي حبيطة	أ. كلثوم بوزيان

هيئة الاستشارة العلمية والتحكيم:

أ.د. عبد المجيد قدي	جامعة الجزائر 3 – الجزائر	د. محمد الطاهر قادري	جامعة الجلفة – الجزائر
أ.د. رابح زبيري	جامعة الجزائر 3 – الجزائر	د. نجوية الحدي	جامعة الجلفة – الجزائر
أ.د. محمد براق	المدرسة العليا للتجارة – الجزائر	د. عمر عزاوي	جامعة ورقلة – الجزائر
أ.د. عبد السلام بندي عبد الله	جامعة تلمسان – الجزائر	د. محمد فرحي	جامعة الأغواط – الجزائر
أ.د. عبد اللطيف كرزابي	جامعة تلمسان – الجزائر	د. ميلود زيد الخير	جامعة الأغواط – الجزائر
أ.د. عبد القادر دربال	جامعة وهران – الجزائر	د. موسى رحماني	جامعة بسكرة – الجزائر
أ.د. إبراهيم بختي	جامعة ورقلة – الجزائر	د. نور الدين شنوفي	مدرسة الدراسات العليا للتجارة – الجزائر
أ.د. فريد كورتل	جامعة سكيكدة – الجزائر	د. جميل أحمد	المركز الجامعي بالبويرة – الجزائر
أ.د. عبد الكريم جابر شنجار العيساوي	جامعة القادسية – العراق	د. عبد السلام مخلوفي	جامعة بشار – الجزائر
أ.د. كامل علاوي كاظم الفتلاوي	جامعة الكوفة – العراق	أ. طه حسين نوي	جامعة الجلفة – الجزائر
أ.د. نجم عبود نجم	جامعة الزيتونة – الأردن	أ. المختار حميدة	جامعة الجلفة – الجزائر
د. محمد داود عثمان	جامعة فيلادلفيا – الأردن	أ. أحمد بيرش	جامعة الجلفة – الجزائر
د. يحضية سملالي	جامعة الملك فيصل – السعودية	أ. فاطنة بلخيري	جامعة الجلفة – الجزائر

قواعد و شروط النشر في المجلة

يسر هيئة تحرير مجلة **دفاتر اقتصادية** أن تستقبل الأبحاث والدراسات ذات العلاقة بتخصصات العلوم الاقتصادية والإدارية باللغات العربية، الفرنسية والانجليزية. وتخضع هذه البحوث لمعايير وشروط التحكيم في البحث العلمي الأكاديمي من متخصصين، وتُطبق فيها شروط المجلات العلمية المحكمة، وترى أن تكون النصوص المرسلة وفقاً للشروط التالية:

- أن يكون النص المرسل جديداً لم يسبق نشره.
- تخضع النصوص المرسلة لرأي محكمين من مختلف الجامعات.
- أن تُعتمد الأصول العلمية والمنهجية المتعارف عليها في إعداد البحوث والدراسات، بما في ذلك التقديم للبحث، وتنسيق أقسامه، والتوثيق الكامل لمراجعه، وإعداد الرسوم البيانية بصورة تُيسر تصويرها للطباعة، وإدراج خلاصة تتضمن نتائج البحث.
- أن يتراوح عدد صفحات النصوص المرسلة من 15 إلى 25 صفحة.
- ضرورة إدراج ملخص للبحث في الصفحة الأولى لا يزيد عن (08) أسطر بلغة المقال، وآخر بلغة مغايرة.
- أن يُرقن النص على ورق A_4 [29.7سم×21سم] بحجم الخط 16 Traditional Arabic ، أما بالنسبة للغة الأجنبية فيكون بخط Times New Roman 14، على أن تكون الهوامش آخر البحث وفق ترقيم تسلسلي بحجم الخط 14 بالنسبة للغة العربية و 12 بالنسبة للغة الأجنبية.
- تخضع المقالات المعروضة للنشر لموافقة هيئة التحرير، ولها أن تطلب من الكاتب إجراء أي تعديل على المادة المقدمة قبل إجازتها للنشر.
- المجلة غير مُلزمة بإعادة النصوص إلى أصحابها سواءً نشرت أم لم تنشر، وتلتزم بإبلاغ أصحابها بقبول النشر، ولا تلتزم بإبداء أسباب عدم النشر.
- تحتفظ المجلة بحقها في نشر النصوص وفق خطة التحرير، وحسب التوقيت الذي تراه مناسباً.
- تُقدم البحوث وفق نظام Word 2003 وتُرسل عن طريق البريد الإلكتروني التالي:

rev.cahierseco@gmail.com

- **إن المقالات المنشورة في المجلة لا تُعبر إلا عن آراء أصحابها.**
- **ترتيب المقالات في المجلة لا يخضع لأهمية البحث ولا لمكانة الباحث.**

قائمة المحتويات

الموضوع	رقم الصفحة
▣ افتتاحية العدد:	06
رئيس التحرير: أ. محمد مصطفى سالت	
▣ صلف «سلطة العولمة الفاسدة»	07
✍ أ. نور الدين جوادي & أ. عقبة عبد اللاوي «المركز الجامعي بالوادي»	
▣ دراسة نظرية لمفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها مع الإسقاط على المستوى الوطني	22
✍ أ.د. عابد شريط & أ. علي سدي «جامعة تيارت»	
▣ إشكالية تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	42
✍ أ.د. أحمد طويل & أ. عماد داتو سعيد «جامعة تلمسان & جامعة سيدي بلعباس»	
▣ المناولة كإستراتيجية لإحداث التشابك والتكامل الصناعي في الدول العربية	57
✍ د. سليمان بلعور «المركز الجامعي بغرداية»	
▣ دور المشاريع الكبرى في التنمية الاقتصادية	73
✍ د. رشيد بن الديب & أ. حميد باشوش «جامعة الجزائر 3»	
▣ الأزمة المالية المعاصرة وتداعياتها على اقتصاديات بعض الدول الأوروبية المتقدمة	93
✍ أ. سيد أحمد حاج عيسى & أ. هشام سفيان صلواتشي «جامعة الجلفة & مدرسة الدراسات العليا للتجارة»	
▣ تطبيقات صيغ التمويل المصرفي الإسلامي القائمة على مبدأ الدين التجاري	104
✍ أ.د. حبيب بن باير & أ. عبد القادر عبد الرحمان & أ. حمزة سايح «جامعة وهران»	
▣ إدارة التغيير كمدخل لنجاح مشاريع تأهيل المؤسسات في الجزائر	126
✍ د. الهادي بوقلقول & أ. بومدين بلكبير «جامعة عنابة & جامعة قالمة»	
▣ قياس إنتاجية العمل في المؤسسة الاقتصادية	147
✍ أ. عبد الرحمان مساهل & أ. فريد بلقوم «جامعة وهران»	
▣ علاقة رأس المال الفكري بالتحديات الإدارية المعاصرة وتأثيره على قدرات المنظمة	159
✍ أ. ياسين بوعبدلي & أ. قويدر بورقبة «جامعة الجزائر 3 & جامعة الجلفة»	
▣ قياس العوامل المؤثرة على الإبداع الوظيفي المساهمة في تطوير المنظمة	174
✍ أ. عفاف قراش «جامعة الجلفة»	

▣ أثر الاتصال الداخلي على بناء القيم الثقافية في المؤسسة 189

✍ أ. أحمد دروم & أ. بلقاسم العسالي «جامعة الجلفة»

▣ نحو تدقيق تسويقي فعال في المؤسسة الاقتصادية 199

✍ أ. محمد الأمين بن قسمية & أ. مختار رابحي «جامعة الجلفة»

▣ Les incidences fiscales des normes IAS/IFRS en Algérie 211

✍ **HENNICHE Wahiba** «l'EP-ECG Alger»

افتتاحية العدد:

تمثل مجلة دفاتر اقتصادية مجالا جديدا للدراسات الاقتصادية والإدارية المتخصصة من أجل دعم التراكم المعرفي لتقدم الجامعة، وتفعيل دورها في دعم الأطر النظرية للاقتصاد وإسقاطاتها العملية. ولعل مجمل التحولات التي يشهدها الاقتصاد الوطني والعالمي في الجانبين الاقتصادي والإداري أضحى يطرح مجالا خصبا للمساهمات النظرية من بحوث ودراسات في هذا المجال من أجل مواجهة مختلف الإشكالات المطروحة وتحليلها وطرح الحلول والبدائل لها.

كما أن الدراسات التي ستنشرها مجلة دفاتر اقتصادية في تنوع مجالاتها وتباين توجهات باحثيها، ستفتح الأفق رحبا أمام طرح الرؤى والأفكار الجديدة المبدعة الخلاقة لإثراء المكتبة الجامعية في هذا النوع من حقول المعرفة.

وعليه، فإننا ندعو جميع الباحثين وأساتذة الجامعات ومراكز البحوث والدراسات أن يشاركوا في صب عصارة أفكارهم عبر روافدها البحثية وفي مختلف الموضوعات المتصلة بالجوانب والآفاق الاقتصادية والمالية والإدارية والتسويقية..، وإننا على أمل كبير أن تكون هذه المجلة وسيلة فاعلة وبناءة في مد جسور الاتصال والتواصل الهادف بين الباحثين والمختصين.

ونرجو من خلال هذه الباقة من الدراسات أننا قد لمسنا جوانب بحثية تستحق مزيدا من الدراسة والاهتمام، وقدمنا للقارئ الكريم وجبة معرفية مفيدة.

وفي الختام نحمد الله عز وجل أن وفقنا في إصدار العدد الأول من مجلة دفاتر اقتصادية، ونسأله السداد في القول والعمل.

رئيس التحرير

أ. محمد مصطفى سالت

صلف «سلطة العولمة الفاسدة»

قراءة نقدية في ثالوث مؤسسات «الاقتصاد العالمي» الراهن : البنك العالمي، صندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة العالمية

نورالدين جوادي
أستاذ مساعد بمعهد العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
المركز الجامعي بالوادي

عقبة عبد اللاوي
أستاذ مساعد بمعهد العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
المركز الجامعي بالوادي

ملخص:

بدايات الولوج ضمن سنوات القرن الراهن، أضحت مهمات إدارة «الاقتصاد العالمي» تحت قبضة ثلاثة هيئات هي: «مجموعة البنك العالمي»، «صندوق النقد الدولي» و«منظمة التجارة العالمية». هذه الهيئات التي وبقدر ما تحتضن سجلاتها الرسمية بنوداً تروج لها باعتبارها «السلطة العولمية» الشرعية القادرة على إدارة زمام أمزر الاقتصاد الراهن تجاه «عدالة توزع الثروة» و«التنمية المستدامة» عبر ديمقراطية المشاركة والتصويت في تحديد مصير «الاقتصاد العالمي».. الخ (الخطاب المروج)، بقدر ما تبرز مشاهدات «الواقع الملموس» وجود هامش واسع من النقد ذو أكثر من مستوى، فيما يتعلق تحديداً بسلطتها، طريقة عملها، بنيتها سياساتها، وكيفية معالجاتها للمشاكل والأزمات.. الخ (الواقع الملموس). وبحثياً، هامش النقد سالف الذكر والمتشكل عبر الفجوة الفاصلة بين «الخطاب المروج» و«الواقع الملموس» سوف يشكل المحتوى العام لدراستنا هذه التي عنوناها بعنوان «صلف السلطة الفاسدة .. قراءة نقدية في ملف مؤسسات العولمة الاقتصادية».

Abstract:

At the beginnings of the present century, the management tasks of the «the international economy» become in the hands of three organizations : WB, IMF and WTO . These organizations based in there discourse as a legal authority of world, which it is capable to managing the international economy to the «fair distribution of wealth» and development (there discourse), but the views on the «concrete reality» refers to the possibility of criticism on more than one level, specifically with regard to its authority, its modus operandi, its policies, and how the processors of the problems and crises ... Etc. (in fact, concrete).

In our research, we will study the gap formed between the «discourse» of those organizations and observations of the «real world» .

تمهيد:

باعتناق الخطاب الرسمي المروج : «لحظة العولمة»[1] الراهنة هي آخر المطاف منتج ليبرالي بـــدأت إرهاصـــاته نهايات «الحرب العالمية الثانية» («بروتون وودز» 1944 و«الجات» 1947)، ومن ثم تراكمت تداعياته سبعينيات وثمانينيات القرن الماضي (أزمة الكساد التضخمي 1970 وأزمة المديونية 1982)، لتتبوأ مكانها في جسد «الاقتصاد العالمي» نهايات القرن الماضي بدايات هذا القرن (انهيار الاتحاد السوفييتي 1991، ظهور «المنظمة العالمية للتجـــارة» 1994 واندلاع «الثورة التكنولوجية» 2000) . وهي وكما يقال تبشيراً عملية تتضمن مرتجى مركزي يؤمل أن ينتهي بتشكيل نظام عالمي واحد، يدعى دعاته بأنه سوف يكون موحداً، ويتيح للجميع فرص هائلة للانفلات مـــن حلق التخلف الاقتصادي ورذائل الانحطاط الاجتماعي ... الخ، إذا ما انضوت تحت ظلاله كافة الاقتصاديات أطرافاً ومراكزاً في منظومة علاقات اقتصادية متداخلة بأكثر تشابك وأعمق تكاملاً .. الخ .

وبالنظر في عمق الطرح السابق : عملية «العولمة» الراهنة تستبطن دعوة ضمنية فحواها الأســـاس ضـــرورة تشكيل «سلطة عالمية فوق قومية» ترتكز على إطار مؤسساتي منظم يعمل على تسيير عمليات التجـــسيد الميـــداني لمقتضيات وسبل توطين «عقيدة العولمة»[2] على أرض واقع «العالم المعولم» المنتظر تشييده، وتسير شـــؤون «المجتمـــع العولمي» المرتجى تنميطه كونياً . وبقراءة التاريخ الاقتصادي، الجلي أنه وصنواً مع إرهاصاتها بدأت ترتسم ملامح تلك الدعوة : فمذ نهايات الحرب العالمية الثانية بدأت تنتقل (أو تُنقل) مقومات «السيادة الوطنية» (تحديداً الاقتصادية) من «سلطة الدولة» إلى «سلطة المؤسسات الدولية» التي أضحت تدير الاقتصاد العالمي برغم أن عمرها لم يتجـــاوز 60 عاماً، وأن شرعية وجودها لم تخضعا أبداً لـــ «استفتاء دولي» شارك فيه الجميع بالرفض أو القبول، بقدر ما كـــان توالدها نتاج اتفاقات بينية بين «المراكز الرأسمالية» فيما بينها، فلا نعتقد أن أي من تلك المؤســـسات خـــضعت في تؤسسها لرغبة أي من «الدول النامية» ولو بالوكالة : «صندوق النقد البنك الدوليين » تم الاتفاق على إنـــشائهما نهايات أربعينيات القرن الماضي في فندق «بروتون وودز» بـــ «الولايات المتحدة »، والذي ضم 44 مقعداً لممثلـــي

---

[1] . بلا شك : «التغير» هو أكثر الأشياء ثباتاً في حركة التاريخ، وأن «التسلسل» هو أكثر الأشياء بداهة في مسارات التدوين بالتـــأريخ . هـــذه المـــسلمة التاريخية نعتقد أنها تنشد حقيقة زمنية واحدة فحواها : أن مرحلة «العولمة» الراهنة ليست من نتاج فراغ زمني، وأنا ليست ظاهرة لا ماضي لها، بل هـــي في جوهرها مرحلة تطورية لمرحلة ما سبقتها وشكلت حجر الأساس لها . كما وأنها ـــ العولمة ـــ لا يمكن إلا أن تكون عتبة زمنية ســـوف تـــشكل حجـــر الأساس لمستقبلٍ ما ولمرحلة لاحقة ما . هذا المدخل التأريخي السريع، سوف يشكل قوة الحجة التي يستند عليها استعمالنا المفرط لمفردة «لحظة العولمة» بدلاً من مصطلح «العولمة» الأكثر شيوعاً . هذا الاستعمال (المستحدث) الذي نأمـــل أن يكون أقرب للصواب باعتبار «العولمة» لا تتعدى حدود كونها لحظـــةً زمنية نتاج ماضٍ ما وسوف تشكل (دون ريب) عتبة للاحق ما . أنظر : نور الدين جوادي، **قراءة نقدية في أطروحة القطع والتقاطع**، مجلة المستقبل العربي، العدد 356/أكتوبر 2008، ص 42 (الهامش 09) .

[2] . للتوسع حول «عقيدة العولمة»، أنظر : نورالدين جوادي وعقبة عبد اللاوي، **التنمية المستدامة في خطاب مؤسسات النظام الاقتصادي العالمي**، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول : التنمية المستدامة (جامعة بجاية : يومي 08 –09 نوفمبر 2010) .

«الدول الصناعية» لا غير . أما «المنظمة العالمية للتجارة» فالوضع لا يختلف كثيراً عن سابقيها، باعتبار أن «الجات»[1] هو اتفاق تجاري لتحرير «التجارة السلعية» البينية، وُقع على تأسيسه في مدينة «جنيف» السويسرية بين حفنة من «الدول الصناعية الكبرى»[2].

موضوعياً، بقدر أننا على علم أنه لا يجب الرضوخ المطلق للواقع، نعتقد أنه لا داعي أيضاً للوقوف في وجه الواقع، فتلك المؤسسات تدير نظام اقتصادنا الجديد رغماً عن الجميع . ولكن ذلك لا يمنع من توجيه بعض النقد الموضوعي حول : بنياتها، سياسات عملها، وصفاتها... الخ، وصلف[3] خطاباتها من منطلق نية الإصلاح أو الدعوة للبحث عن البديل لا غير.

بدءً، دعونا وباختصار نتتبع محطات التشكل التاريخي لـ «حكومة العولمة الراهنة» عبر قراءة مقتضبة لآليات توزيع الحقائب الوزارية الثلاث بين أعضاء حكومة سلطة «النظام العالمي الجديد»[4].

1. تشكل الحكومة وتوزيع «الحقائب الوزارية الثلاث»:

بدايةً، نكرر أننا نعتقد بأهمية إعادة مطالعة المسار التاريخي لتكون «العولمة» الراهنة، من خلال التوقف عند أهم محطات تشكل حكوماتها، والتطرق لآليات وطرق توزيع «الحقائب الوزارية الثلاثة» بين ثالوث مؤسساتها. وسوف نتجاوز عمداً التفصيل باعتبار، أولاً المقام لا يقتضي ذلك، وثانياً لكون المعلومات في ذلك السياق متاحة بشكل واسع للجميع[5].

إذاً، خلال بدايات خمسينيات القرن الماضي كانت الفوضى، الدمار والشلل أكثر مشاهد «الاقتصاد العالمي»: البنى التحتية لاقتصاديات «أوروبا» والكثير من «الدول النامية» كانت أقل من أن توصف بالمدمرة، والقذائف لا تزال تسقط .. الخ . و«نظام النقد الدولي» كان يحتضر بسبب «اقتصاد الحرب» وسياسات «التمويل بالعجز» وموجات «الإصدار النقدي» خارج منطق «الحساب الاقتصادي» .. الخ، فآلات الحرب مشتغلة والسيولة في نفاذ وعجز عن

---

[1] . «الجات» هي النطق العربي للمختصر الإنجليزي «GAAT» . والذي يمثل اختصار (بتجميع الحروف الأولى للكلمات) لعبارة باللغة الإنكليزية هي : **G**eneral **A**greement on **T**ariffs and **T**rade . والتي ترجمت إلى «اللغة العربية» بكونها : «الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة»، وللإشارة فإننا سوف نستعمل هذا الاختصار بدلاً من العبارة كاملة خلال كامل هذه الدراسة/الباحث .

[2] . نحن على علم بأن عدد الدول «الدول النامية» التي حضرت هذا الاجتماع يتعدى عدديا عدد «الدول الصناعية» (13 مقابل 10 على الترتيب)، ولكننا على يقين تام بأن حضور تلك الدول النامية لم يتعدى حدود الفرجة أو الاستضافة بأعلى تقدير .

[3] . يقصد بمفردة « الصلف » لغةً : كثرة الكلام بإدعاء المقدرة . وقد استحضرناه باعتبار أن «مؤسسات العولمة» في نفس الوقت الذي يعج فيه خطابها بالكثير حول ما يمكن أن تحققه لفقراء العالم ومحيطهم، يزدحم الواقع بالكثير من المشاهد السلبية التي تبرهن أنهم يسهمون في إعادة توالد وتعميق مشكلات «التخلف»، «الفقر» وتدهور «البيئة» أكثر مما تتيح إمكانات لإلغائها أو تقويضها بأقل تقدير .

[4] . للتوسع، حول صلف هذه المنظمات، راجع : نور الدين جوادي، **الوضع الدولي أثناء « الأزمة المالية العالمية الراهنة »** : **قراءة تقييمية نقدية في صلف مؤسسات « النظام الاقتصادي العالمي » حول إشكالية « الفقر » وملف « البيئة »**، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول : الأزمات الاقتصادية المعاصرة ـــ أسبابها وتداعياتها وعلاجها، جامعة جرش/ الأردن، أيام 14 إلى 16 ديسمبر 2010 .

[5] . للتوسع : راجع مثلاً مواقع هذه المنظمات الثلاثة على شبكة المعلومات الدولية : الإنترنت .

الكفاية، والحل الوحيد هو إصدار النقود دون توقف .. الخ. أما «التجارة الدولية» فكانت في شلل تام، فالكل يحارب والظروف غير مهيأة للتصدير أو الاستيراد (هذا إن وجدت السلع) .

في منء عن حلق مناقشة «خطاب النوايا»، كانت خطى كل من «الولايات المتحدة» و«بريطانيا» واضحة في مسار إعادة التوازن للنظام الدولي المختل حتى قبل نهاية «الحرب العالمية الثانية» . فتأريخياً يتفق الجميع أنه عند بدايات أربعينيات القرن الماضي وضع الأمريكي «هاري وايت» مذكرة، أهم ما دعا من خلالها هو ضرورة إنشاء كيان دولي نقدي بغرض تثبيت «أسعار الصرف» المتذبذبة ... الخ. وصنواً مع ذلك كانت «الولايات المتحدة» وبرغم حساباتها الإستراتيجية ذات البعد التسيدي ترى من الحضور البريطاني أساسياً لبناء ذلك الكيان وإضفاء الصبغة الدولية عليه، وهو دفع باللورد «جون ماينرد كينز» (الذي يمثل الطرف البريطاني على الدوام) إلى إعداد مذكرة مماثلة ورد فيها قوله : «نحن في حاجة إلى نظام يوحي بالطمأنينة التي يفتقر إليها العالم المضطرب»[1].

وخلال الفترة بين الفاتح و22 جويلية 1944 وداخل قاعة اجتماعات فندق «بروتون وودز» الأمريكي (وهنا كانت البداية الحقيقة) اجتمع ممثلو 44 دولة لمناقشة السلوك الاقتصادي عموماً والنقدي خاصةً الواجب التطبع بهما خلال الفترة القادمة، وتم الاتفاق مؤخراً على إنشاء مؤسستين أولهما «البنك الدولي للإنشاء والتنمية» المكلف مبدئياً بإعادة تشييد ما دمرته «الحرب العالمية الثانية»، وثانيهما «صندوق النقد الدولي» المنوط به العمل على إعادة استقرار «أسعار الصرف» و« النقد العالمي » . وبالتحديد، برز «صندوق النقد الدولي» رسمياً يوم 27 ديسمبر 1945 بعد توقيع 29 دولة على ميثاقه، وبدأ ممارسة أعماله في 01 مارس 1947 . أما «البنك العالمي» (الاسم الحديث للبنك الدولي للإنشاء والتنمية) فقد بدأ أعماله رسمياً في جوان 1946 . وهكذا حجزت أولى المقاعد الوزارية في «سلطة العولمة»، ووزعت حقائب وزارتي «المالية» و«النقد».

وفما تعلق بالمقعد الثالث والأخير، فقد كانت ترتيبات حقيبة «وزارة التجارة» تسير في خط صنوا، فخلال نفس المؤتمر ــ أي مؤتمر بروتون وودز ــ كانت هنالك بعض الدعاوى الرسمية والملحة لإنشاء «منظمة للتجارة الدولية»[2] وتلا ذلك «مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والعمل» (لندن 1946) وأخيراً كان «اجتماع هافانا» في شهر مارس من عام 1948 الذي وأد بأنامل أمريكية رفضت التوقيع والتصديق على محتوى الميثاق المنبثق عليه، ولم يكتب له أية مستويات للنجاح قد ترقى لمستوى للذكر أو التحليل، مقارنة بالأثر البالغ الذي خطته « الاتفاق العامة

---

[1] . النص منقول عن : أحمد حسني أحمد، **مشكلة الدولار والأزمة الاقتصادية العالمية**، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، 1949 ص 128 . نقلاً عن: رمزي زكي، **التاريخ النقدي للتخلف**، سلسلة عالم المعرفة، العدد 118 / أكتوبر 1987، ص 134 .

[2] . للإشارة فإن : «منظمة التجارة الدولية» (International Trade Organization : ITO) والتي كان يفترض إنشاؤها خلال مؤتمر « بروتون وودز» العام 1944 تختلف كليا عن «منظمة التجارة العالمية» (World Trade Organization : WTO) التي أُنشئت بناءً على «جولة أوروجواي» وبدأت نشاطها في 01 جانفي 1995، ذلك من حيث الأهداف والاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف التي تشملها . لتفصيل أوسع أنظر : محمد رضوان، **نبذة تاريخية : من الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة**، الإسكوا، أوراق موجزة للمؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية، الدوحة، 9 إلى 13 نوفمبر 2001، رقم الوثيقة : *E/ESCWA/CAB/2001/1*، ص 2 .

للتعريفات الجمركية والتجارة » (الجات) الموقع في شهر أفريل من العام 1947 والمزمع إدخاله حيز النفاذ شهر جويلية من العام الموالي (أي 1948).

بعد مخاض عسير من مفاوضات طويلة دامت أكثر من 7 جولات منذ بدايتها عام 1986 بمدينة «بونتا دل إستا» في «الأورغواي»، وقع ممثلو 117 دولة في في مدينة «مراكش» بـ «المغرب» يوم 15 أفريل 1994 اتفاقا دولياً للتجارة، أصبح يعرف ضمن أدبيات الاقتصاد الراهن بـ «اتفاق مراكش»، وتم الإعلان عن إنشاء «منظمة التجارة العالمية» التي بدأت أعمالها في 01 ديسمبر 1995، لتحل محل « الجات » وتكتمل « حكومة العولمة » بتسليم آخر حقيبة وزارية لـ « وزارة التجارة العالمية ».

إذاً، دخل العالم قرنه الحادي العشرين بـ «حكومة كونية» ائتلافية بها «ثلاث حقائب وزارية» اقتصادية تم توزيعها عبر ما يقارب النصف قرن من «بروتون وودز» 1944 إلى «مراكش» 1994. وبدأ سادة «العولمة الاقتصادية» في مزاولة نشاطهم ببرلمانات يتم اتخاذ القرار ضمنها بشفافية وديمقراطية عبر «التصويت» و«الإجماع» بين الأعضاء الذين تتوقف أثقال أصواتهم ليس على خبرات وفودها أو أهمية حضورها .. الخ، بل على سقف السيولة التي تستطيع ضخها في حسابات موازنة كل مؤسسة، فالفقير صوته أفقر واقتصاديات « الدول النامية » أصواتها نائمة، والثري قد لا يحتاج للتصويت أصلاً لإدخال ما يريد حيز التنفيذ !! ؟ ومن هنا بدأت الكثير من التساؤلات تطرح حول قرارات هذه الكيانات النشاط والمستقطبة القرار:

1. فهل يمتلك هؤلاء السادة ضمن حقائبهم سيادة ؟
2. أم أن سلطة اتخاذ القرار تم تفريغها، ومن ثم ملأها حسب معتقدات معينة ؟ ... الخ

2. « حكومات عولمية خربة » دون سيادة:

برغم الصورة المشرقة التي تكتسي الخطاب المعلن لـ «ثالوث سلطة العولمة الراهنة» باعتبارها نوادي عالمية مفتوح الأبواب أمام جميع اقتصاديات العالم دون استثناء، وبكونها منابر دولية تسعى في أولوياتها كحكومات عالمية ائتلافية إلى خلق التوازن والاستقرار الكاملين في «الاقتصاد المعولم» المرتجى بناءه، عبر التخلص من النمط القديم غير المجدي !؟، والتسريع في تعميم «عقيدة العولمة» الجديدة التي ستضمن العيش الكريم للجميع !؟ عبر : التحرير الكامل غير المشروط لـ «حساب رأس المال»، ومعالجة العجز المؤقت في «ميزان المدفوعات» عبر القروض الاستثمارية والاستهلاكية قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل، المباشرة أو بإصدار سندات قروض للاكتتاب الدولي، وكذلك من خلال الدعوة لتحرير «الميزان التجاري» بإزالة كافة العوائق الجمركية وغير الجمركية واعتماد مبادئ عدم التمييز للمنتجات المستوردة والصناعات المصدرة ... الخ . برغم كل ذلك، تبقى تلك «المؤسسات الدولية» من منظور الجوهر تعاني من مفارقات عضوية، تجعل من حدود المرتجى والمتاح منها كـ «حكومات عالمية» تحتاج للكثير من المراجعة على مستويي الإغناء الفكري وتعديلات الممارسة الميدانية وخاصة ما يتعلق منها بـ « الدول النامية».

2. 1. حقيبة الصندوق : دولار واحد = صوت واحد:

بالنسبة لـــ «صندوق النقد الدولي» وفي حين يروج له باعتباره «سلطة» التسيير، الرقابة والتوجيه العادلة لـــ «النظام النقدي العالمي»، يوضح تحليل العمق بأنه في حالة «استقطاب» مزمنة من ناحيتي آلية اتخاذ القرار وعمليـــة توزيع العائد. فآلية «اتخاذ القرار» داخل «المجلس العام للصندوق» تخضع إلى أثر معدلات «حـــصص المـــساهمة» في الميزانية على «القوة التصويتية» لـــ «الدولة»، فلكل بلد عضو 250 صوتاً مستحقاً لها، مضافًا إليه «صوت» واحد مقابل كل مئة ألف وحدة «حقوق سحب خاصة»[1] يمتلكها . هذه الآلية لصنع القرار لا نعرف علـــى أي أســـس موضوعية ترتكز حجة القول بعدالتها . فـــ «الصين» و«الهند» مثلاً وفي حين يتجاوز عدد سكان كل منهما المليار نسمة لا تتجاوز القدرة قوتيهما التصويتية مجتمعتين عتبة 5.5 % فقط، لأنهما لا تمتلكان ثروة نقدية لضخها ضمن محاسبة «الصندوق»، برغم أنهما يمتلكان من الثروة البشرية (ناهيك عن العدد الإجمالي لعدد السكان الذي يفـــوق المليار نسمة في كل منهما) كفاءات جد عالية ونادرة (خاصة فيما تعلق بقطاع المعلوماتية) جعلت من «الـــشركات العالمية» تلهث وراء اقتناء ما تستطيع منهم، في الوقت الذي تصوت فيه «الولايات المتحدة الأمريكية» لوحدها بنسبة أكثر من 17 % برغم أن عدد سكانها لا يتجاوز الـــ 200 مليون إلا ببعض الآلاف من البشر، وأن أكثر المناصب حساسية في هيئاتها الرسمية، العلمية منها والسياسية وحتى الأمنية يشغلها أفراد من أصول غير أمريكية معظمهم مـــن «الدول النامية».

الجدول (1): مقارنة عدد السكان ونسبة التصويت لبعض دول صندوق النقد الدولي

	عدد السكان عام 2003	نسبة « التصويت » في الصندوق
الصين	1300 مليون نسمة	% 2.94
الهند	1070 مليون نسمة	% 2.39
الولايات المتحدة	293 مليون نسمة	% 17.08
روسيا	145 مليون نسمة	% 2.74
اليابان	128 مليون نسمة	% 6.13
فرنسا	60 مليون نسمة	% 4.95
السعودية	23 مليون نسمة	% 3.22

Source : www.cadtm.org .

[1] . «حقوق السحب الخاصة» DTS : هي «العملة المحاسبية» المعتمدة في حسابات صندوق النقد الدولي، وتحسب قيمتها من خلال سلة عملات التقيـــيم والمرتكزة أساسا على عملات البلدان الصناعية الكبرى كالولايا المتحدة الأمريكية واليابان، واستراليا و الإتحاد الأوروبي ... الخ . وللتوسع حولها، أنظـــر : موقع «صندوق النقد الدولي»على شبكة الإنترنت : (www.imf.org)، أو راجع : نورالدين جوادي، **حقوق السحب الخاصـــة**، سلـــسلة «إجابـــات اقتصادية»، العدد 31-09/12، متوفرة على الموقع : (www.djouadidz.110mb.com) .

الجدول (2): نسب توزع «حصص التصويت» داخل «صندوق النقد الدولي»

(%)	1945	1981	2000
الدول الصناعية	**67.5**	**60.0**	**63.7**
الولايات المتحدة	32.0	20.0	17.7
اليابان	—	4.0	6.3
ألمانيا	—	5.1	6.2
فرنسا	5.9	4.6	5.1
بريطانيا	15.3	7.0	5.1

المصدر : صندوق النقد الدولي، 2006 .

وفي جملة رائعة، يقول الكاتب السويسري «جان زيغلر» ملخصاً ذلك المشهد، وفي نقد لاذع للبنية الإدارية والتنفيذية لـــ «صندوق النقد الدولي» بأن : « هنالك ديمقراطية غريبة ومن نموذج خاص جداً تسود داخـــل ذلـــك الصندوق تصوت بمقتضاها الدول الأعضاء الـــ 183 (فقيرة أم غنية) كل حسب قدرته المالية، أي : دولار واحد = صوت واحد **!!؟** »[1] .

وباستلزام رياضي بسيط، يمكن استنتاج بنية القرارات الصادرة عن «الصندوق» كون «البلدان الـــصناعية » وبلا أدنى شك سوف يكون لها الأثر البالغ في توجيه منحى القرارات أو تعطيل آليات القرار إن اســـتوجب الأمـــر ذلك، كذلك فيما يتعلق بالقضايا الإستراتيجية والمصيرية لـــ «النظام العالمي» أو حتى الهامشية منـــها، فهـــي ـــ أي الدول الصناعية ـــ وبرغم أنها لا تمثل سوى أقل من 40 % من الأعضاء تستحوذ على أكثـــر مـــن 60 % مـــن «حصص الأصوات»، في حين لا تمتلك الـــ 178 دولة الباقية، سوى ما لا يتجاوز الـــ 40 % من « الأصوات » وبتباين حاد في التوزيع أيضاً .

الجدول (2) يتبع: نسب توزع «حصص التصويت» داخل «صندوق النقد الدولي»

(%)	1945	1981	2000
الدول النامية	**31.1**	**30.7**	**29.3**
الصين	7.2	3.0	2.2
الهند	5.0	2.8	2.0
البرازيل	2.0	1.6	1.4
الدول النفطية	**1.4**	**9.3**	**7.0**
السعودية	—	3.5	3.3

المصدر : صندوق النقد الدولي، 2006 .

إن هذه الصيغة المشوهة لآلية صنع القرار تجعل من «الصندوق» لا يعدو عن كونه «سلطة اقتصادية دولية» غير شرعية تاريخياً و«حكومة كونية خربة» من الداخل لا تمتلك أي من مستويات «السيادة العادلة» . وهي بعيـــدة

[1] . جان ريغلز، **سادة العالم الجدد**، ترجمة : محمد إسماعيل، مركز دراسات الوحدة، 2003 ، ص 173.

كل البعد عن براءة المعلن من أهدافه والمرتجى من تأسيسه، فهيمنة «الغرب الصناعي» عليه في ضوء ما سبق تجعلنا نفهم حالة «الاستقطاب» الحادة التي تعاني منها مسارات « الخدمات » و«القروض» التي يوزعها ويمنحها «الصندوق» للدول الأعضاء، من خلال التساؤل حول : لماذا أن «الدول النامية» والتي تمثل أكثر من ثلثي الأعضاء لم تحصل سوى على أقل من ربع «خدمات الصندوق»، التي وفي حين تشير بعض التقديرات الرسمية أنها تجاوزت نهايات القرن الماضي أواخر العام 1999 عتبة الـ 75 بليون دولار أمريكي واستهدفت ما يقارب الـ 93 دولة، لم تتلقى منها «الدول النامية» بمجملها سوى نسب قليلة [1] .. طبعاً الإجابة واضحة .

وفيما يتعلق بملف فشل «الصندوق» في إدارة « حقيبته الوزارية النقدية » والقيام بمهامه الإصلاحية سوف نفصل هذه القضية خلال عنصر لاحق عبر قراءة في مضمون الخطر الذي يتضمنه برنامجي «التعديل والتكييف الهيكليين» اللذين يفرضهما « الصندوق » بالتعاون مع «البنك العالمي» كوصفات وقائية للدول المتضررة اقتصادياً .

2. 2. حقيبة البنك : الليبرالية الاجتماعية !؟ الجوفاء

ضمن «حكومة العولمة الراهنة» تعد «مؤسسات البنك العالمي»[2] ثاني أكثر أضلاع مثلث «السلطة» أهميةً . وهو مكلف مبدئياً بمهمة تكميل عمل «صندوق النقد الدولي» من خلال توسيع عمليات الإقراض الاستثمارية طويلة الأجل، ودعم سياسات التنمية للدول الأعضاء خاصة النامية منها عبر تقديم قروض بأجل طويل، هذه القروض التي تشير بعض البيانات أنها بلغت حتى التسعينيات من القرن الماضي أكثر من 200 مليار دولار أمريكي .

وعلى غرار «الصندوق» فـ « السيادة » داخل مجلس «البنك» تكاد تكون معدومة، حيث يتسم البناء الداخلي لعمل هيئات صنع القرار وتنفيذه بهيمنة حادة من طرف «الدول الصناعية الكبرى» . فوثائق «البنك» تشير إلى أن 10 دول صناعية فقط تتحكم في أكثر من 52 % من إجمالي «الأصوات» المقررة لمصير فقراء العالم الذين يؤويهم « البنك »، خاصة منها « الولايات المتحدة الأمريكية » باعتبارها أكبر مساهم مستحوذ على ما يفوق الـ 17 % من مجموع « الأصوات »، إضافةً إلى احتكارها لرئاسة الجهاز الإداري له ـــ بحيث يجب أن يكون المدير أمريكي الجنسية ـــ ولكون معظم الخبراء العاملين فيه ينتمون لجامعات ومعاهد أمريكية .. الخ . ليبقى «البنك العالمي» أيضاً في حالة مماثلة كـ «حكومة عولمية بلا سيادة عادلة»، وفي وضعية يصعب تقبل طرحها كتطابق ميداني بين إشراقة المعلن من الأهداف وحقائق الممارسة الميدانية لسياساته الاقتصادية.

---

[1] . لأي معلومات حول « الصندوق » أنظر : www.imf.org .

[2] . للعلم فإن « البنك الدولي » ليس كيان واحد فهو يضمن عدة مؤسسات هي:

- البنك الدولي لإعادة الإنشاء والتنمية IBRD : تأسس العام 1946 .
- المؤسسة الدولية للتمويل IFC : تأسست العام 1952 .
- المجموعة الدولية للتنمية IDA : تأسست العام 1960 .
- الوكالة متعدد الأطراف لضمان الاستثمار MIGA : تأسست العالم 1985 .
- المركز الدولي لتسوية نزاعات الاستثمار ICSID .

الجدول (3): نسب توزع « حصص التصويت » على بعض الدول الأعضاء في « البنك الدولي » حتى ديسمبر 2005

	حصة التصويت		حصة التصويت
الولايات المتحدة	% 16.39	بريطانيا	% 4.30
اليابان	% 7.87	السعودية	% 2.78
ألمانيا	% 4.49	روسيا	% 2.78
فرنسا	% 4.30	الصين	% 2.78

المصدر : البنك العالمي، 2006 .

ومذ تأسيسه في أوائل أربعينيات القرن الماضي، عان «البنك»[1] من انحراف هيكلي في ما أسس من أجله، فقد استطاعت خطة «مارشال» الأمريكية تهميش دوره ووضعه على الرف في سياسة بناء «المجتمع الدولي»، ففي الوقت الذي بلغت فيه مساهمات «البنك» قرابة 497 مليون دولار، تجاوز إجمالي تحويلات خطة «مارشال» 41 مليار دولار (ونعتقد هذا التحليل ليس مهم، فـ «البنك الدولي» يهتم بأمور الفقراء والمعوزين في العالم !؟ في حين اهتم «مارشال» بإنقاذ زملائه الأثرياء في أوروبا» .

أيضاً، مع بدايات الربع الأخير من القرن الماضي كاد «الصندوق» أن يختفي إلى الأبد من خارطة «الاقتصاد العالمي»، فمتغيرات الحقبة جعلت من الكثير يتساؤل عن المبرر من إبقاءه بعد استكمال عمليات الإنعاش الأوروبية وإعلان «الولايات المتحدة» فصل عملتها عن نظام عمل «بروتون وودز» بإبطال قابلية تحويل «الدولار» إلى ذهب . وتعقد الأمر أكثر عندما بدأت الدول تسحب ثقتها من «الدولار» كعملة دولية تخضع لها بقية عملات العالم وعومت دول «أوروبا الغربية» عملاتها وتبعتها البقية ... الخ . وبدأت فكرة «أسعار الصرف العائمة» تبدوا كأنها يمكن أن تدير «نظام النقد الدولي » بدلاً من «الصندوق»، وعقد اجتماع «جامايكا 1976» ليعزز هذه الرؤية . ولكن ظهور قضايا من مثل «التنمية الاقتصادية» بعد الزلزال الاقتصادي العنيف الذي ضرب العالم خلال نفس الفترة، أعطى «الصندوق» دوراً أوسع وأكثر مركزية، وأمسى بعد أن كان أن يفنى أحد ركائز «النظام العالمي الجديد» ؟ وأكثر أعضاء حكومة «سلطة العولمة» نفوذاً .

كل عام، يصدر « البنك » حزمة هائلة من المنشورات حول قضايا متعلقة بأوضاع « الاقتصاد العالمي » من أكثر من زاوية . ولعل أكثر الوثائق تداولاً بعد نشرها وانتظاراً قبل ذلك هو « تقرير التنمية العالمية » الذي يصدر دورياً كل عام وبحلة جديدة كل مرة .

فيما يتعلق بالمرتكزات النظرية التي يستعملها معدو التقرير، الواضح أيديولوجيتهم جد مرنة ومراوغة بدرجات عالية تعدت في آخر إصدار للتقرير حدود «الملة الليبرالية» إلى الدخول ضمن حمى «الفكر الاشتراكي» بعد ظهور ما يسميه «البنك» بـ «التنمية الاقتصادية والاجتماعية » بعد أن كان في أوائل أعوام ظهوره لا يهتم

[1] . لأي معلومات حول « البنك » أنظر : www.worldbank.org .

سوى بـــ «النمو» الذي يعكس فقط معدلات تزايد «الناتج الإجمالي المحلي» دون أدنى اعتبارات للقطاع الاجتماعي . ولقد رصد المؤلف السويسري «جان زيغلر» هذا «التحول الأجوف»[1] في مرتكزات عمل « البنك » عن قـــرب، قائلاً فيما معناه[2] :

لقد كانت النظرية المفضلة لدى « البنك » عند نشأته هي نظرية «النمو»، وكانت المعادلة بسيطة : «نمو = تقدم = تنمية = رخاء المجتمع» . ولكن مع أول موجة انتقاد تلقتها تلك المعادلة في العام 1972 من قبـــل خـــبراء «نادي روما» وتحت عنوان : «النمو غير المحدود يخرب الطبيعة» رد خبراء «البنك» باستحداث مفهوم جديد هـــو «التنمية المتكاملة» تحسيناً للمظهر وتوسيعاً لرقعة القاعدة الشعبية الدولية المؤيدة له، و لم يعد التقرير السنوي يهتم فقط بقضايا نمو «الناتج المحلي الإجمالي»، بل بدأت نظرات معدوه تلقي بالاً لقطاعات المجتمع الاجتماعية تحديداً علـــى مستواها الكلي متناسيةً أساسه، أي «الفرد» (أو البشر)، الشيء الذي أحيا موجة انتقاد جديدة أكثر فتكاً، والـــتي لم تكتمل قواها حتى استحدث « البنك » مفهوماً جديداً لم يبقى لهيئات «حقوق الإنسان» أية هوامش للنقـــد، إنـــه مفهوم «التنمية البشرية».

على مرمى حجر كانت هنالك هيئات «حماية البيئة» التي كان «البنك» لا يبدي لها اهتمام باعتبارها حـــتى ذلك الوقت خارج نطاق دراسات «علم الاقتصاد الرأسمالي»، ولكنها كانت هيئات حاضرة وبقوة علـــى مـــستوى الفكر المناهض . وبسرعة تلقف «البنك» خطابات تلك المنظمات وأدمجها ضمن تقريره اللاحق، صائغاً بذلك مفهوم «التنمية المستدامة» الذي قضى كل ما تبقى من المقاومة على مستوى «الفكر النظري» على الأقل .

هذا نظرياً، أما على مستوى «الواقع الملموس» من سياسة «البنك» الاقتصادية فقد كانت إجابة رئيسه عن سؤال نائبه المسؤول عن العلاقات الخارجية، كافية لتفتح باباً أوسع من النقد اللاذع لسياسات «البنـــك العـــالمي»، وتظهر بجلاء أن تلك التحولات الفكرية المشبعة بالقضايا الاجتماعية والبشرية كانت «جوفاء» على مستوى واقـــع الحياة اليومية لفقراء العالم ومعوزيه . ففي يوم 7 أفريل 2002 ألقى نائب رئيس «البنك» المسؤول عن العلاقـــات الخارجية محاضرة بقاعدة «الأمم المتحدة» كان عنوانها عبارة عن سؤال : هل تصل المساعدات المقدمة للتنميـــة إلى الفقراء ؟ وكان جواب رئيس «البنك» صريحاً : لا أحد يعلم !؟ .

ومنذ ذلك الحين بدأت الشكوك والأسئلة تطرح بحدة حول «البنك» وسياساته : القروض تعود في مواعيد استحقاقها، ولا تزال تقدم، السدود تنشأ سنوياً وهي تولد الكهرباء وغيره، البـــرامج الاجتماعيـــة سارية المفعـــول على كافة الجبهات، التعليمية والصحية ... الخ وبإشراف «البنك» نفسه .. ولكن لا يزال هنالك من يمـــوت مـــن الجوع والمرض، والأمية تعود ... الخ . هنالك شيء ليس على ما يرام ؟ ما هو يا ترى ؟

---

[1] . سوف ندرك فيما آت لماذا قولنا بأنه « تحول أجوف » برغم ما يعكسه من تفاؤل سطحي / الباحث .

[2] . أنظر : الفصل الحادي عشر، تحديد الصفحات : 160، 161 و165 من كتاب : جان زيغلر، **سادة العالم الجدد**، مرجع سابق . ولقد أجرينا تعـــديلاً لغوياً كبيراً على ما ورد في كتابه حول تلك التحولات، وذلك حتى يتناسب التحليل الوارد في المؤلف مع التحليل الذي نود القيام بـــه مـــن خـــلال هـــذه الدراسة، طبعاً مع محافظتنا على الجوهر العام لكلام زيغلر / الباحث .

انتهى كلام «زيغلر» الذي أعدنا صياغته، وإجاباتنا على ما سبق بسيطة بقدر بساطة معادلة «البنك» أيام نشأته، فـ «الليبرالية الاجتماعية» التي حاول « البنك » أن يتحدى بها « الاقتصاد المعولم » ولو حتى على مستوى التحليل النظري «جوفاء» وتبقى حبيسة خطاب ملون، لأن «سلطة البنك» جوفاء من العمق وليست في يد رؤساء مؤسساته فهو «حكومة خربة بلا سلطة» حتى وإن استطاعت تغيير ظاهر السياسات والمرئي منها ، يبقى المعتقد نفسه هو : « العولمة : الليبرالية اقتصادية جديدة ».

وفي الأخير ودون شرح باعتبار ذلك غير ضروري، تتداول بعض المصادر التاريخية، أنه أواخر سبعينيات القرن الماضي، حاول أعضاء الكونغرس الأمريكي إرسال تعليمات لمدير البنك العالمي أمريكي الجنسية آن ذاك بعدم منح لأية « قروض دولية » لـ «الفيتنام» ودول كثيرة متهمة بعدم « احترام حقوق الإنسان » . وفي المقابل حصلت جمهورية «تركيا» على ما يقرب 30 % من إجمالي القروض التي منحها « البنك » خلال عقد السبعينيات، أي حوالي 6 بليون دولار أمريكي نظراً لسياستها المساندة أو غير المعارضة لـ « الولايات المتحدة الأمريكية ».

2. 3. حقيبة المنظمة : مؤامرة اغتيال الفقير وليس الفقر

التكرار ممل وإن كان ضرورياً . ففي نفس سياق ما أوردناه سابقا ضمن ثنايا العنصرين الماضيين حول لا عدالة آلية «التصويت» في كل من «البنك» و«الصندوق» فإن «المنظمة العالمية للتجارة» تعتمد كغيرها من «حكومات العولمة» على تلك الآلية التي نعتقد (إضافة إلى ما ذكرناه سابقا) أن لا أحد يجهل كونها «ديمقراطية كاذبة» لا تحتاج للكثير من الكلام لإثبات عدم صلاحيتها للجميع خاصةً منهم «البلدان الضعيفة» أو «الاقتصاديات الرخوة» كما يحلو للبعض تسميتها، والتي لا يمتلك معظمها ممن هم أعضاء في «المنظمة» القدرة المالية والتقنية والبشرية ... الخ لتمويل ممثليهم في مجلس «المنظمة» أو تشكيل البعثات لمتابعة المفاوضات الجارية في مدينة «جنيف» بشكل دوري، هذا من ناحية . ومن منطلق تحليلي ثانٍ حول قضية تشوه بنية سيادتها، وإفك إدارة «الحقيبة الوزارية» الخاصة بها، فحياة «المنظمة» مليئة بالتوترات والشبهات التي تعزز القول بأن «المجلس العام» الذي يضم ممثلي الدول الأعضاء لا يعدو صورة مشهد مسرحي تم حبك السيناريو الخاص به قبل الاجتماع ومن قبل سلطات أخرى غير مرئية أكثر فاعلية داخل « المنظمة » لا تبدي بالاً لمصلحة من هم أقل ثراءً .

لنرى كيف يتم بعض من ذلك ...

على سبيل المثال، خلال مفاوضات « جولة الأورغواي » بين عام 1987 حتى ديسمبر 1993 يقول «أسامة غيث» الكاتب بجريدة «الأهرام» المصرية بما معناه أن هنالك طلاسم وألغاز في هيكلة « المنظمة » وعلى كافة المستويات فقد ضم الوفد الأمريكي المشارك في الجولة 250 خبيراً أمريكياً بخلاف الخبراء الدائمين (وعندما نقول أمريكياً للكلمة دلالة عميقة حول درجات الخبرة والحنكة وضخامة الإمكانيات .. الخ)، في حين ضم وفد «بنغلادش» مفاوضاً واحداً (وعندما نقول خبيراً من بنغلادش فللكلمة دلالة عميقة حول معدل الخبرة والحنكة والإمكانيات المتاحة) . مع الإشارة إلى أن 12 دولة فقط من «الدول النامية» تمتلك مكاتب في مقر «المنظمة» في «جنيف»، برغم كونها تمثل ـــ أي الدول النامية ـــ أغلبية في أعضاء «المنظمة» فتكاليف فتح تلك المكاتب تفوق

قدرة تلك الاقتصاديات الضعيفة، البشرية والتقنية والمالية ... الخ، وهذا الوضع بلا شك يقوض فاعلية «الدول النامية» في رسم السياسات الإستراتيجية أو الهامشية داخل «المنظمة»[1].

وتحت سقف نفس مستوى السياق، تقول الدكتورة «نورينا هيرتز» في سفرها المميز «السيطرة الصامتة» : بأن «الدول النامية» كثيراً ما تشعر بأنها تعامل وكأنها من الدرجة الثانية في «المنظمة» . وقد استبعد معظم وزراء التجارة في أقطار « العالم الثالث » في المرحلة النهائية من «دورة الأورغواي» في العام 1993 على الرغم من أن نسبة تلك الأقطار كأعضاء في «منظمة التجارة العالمية» تصل إلى حدود الـ 80 % ... كما وقد وردت فيما بعد في صفحات الصحافة العالمية قصص عن وزراء تجارة «الدول النامية» الذين أجبروا على الانتظار لساعات طويلة في المقهى وتوسلوا إلى الصحفيين الخارجين من قاعات الاجتماع أن يخبروهم عن آخر التطورات في المفاوضات ... وقبل الاجتماع الوزاري الرابع لـ « منظمة التجارة العالمية » في العاصمة القطرية « الدوحة » لشهر نوفمبر من العام 2001 أرسلت « وزارة التجارة الأمريكية » رسائل إلى ممثلي كل من جمهوريتي « الدومينكان » و« هاييتي » في « المنظمة » تقول فيها أنهم إذا لم تلتزم دولتيهما باقتراح الحكومة الأمريكية في المشتريات، فإن الأمريكيين لن يرضوا عن المساعدات المقترحة لكليهما ... أيضاً أنه خلال نفس المؤتمر وفي الوقت الذي كان فيه 502 خبير يفاوضون عن «الإتحاد الأوروبي» كان لـ «جزر المالديف» وعلى سبيل المثال لا الحصر ممثلين (2 مفاوض)، أما جمهورية « سان فنسنت » فلم تستطع سوى تغطية نفقات ممثل واحد[2] .

من جانب آخر، تزعم «المنظمة» أنها تشرف على «التجارة العالمية» . هذا الطرح أضحى يفرز على الدوام تساؤلات عدة يمكن تكثيفها ضمن العبارة التالية : منظمة التجارة العالمية .. منظمة تجارة من ؟ ونحن نعلم أن أكثر 50% من مجموع «المبادلات العالمية» أسيرة وتسيطر عليها «الشركات متعددة الجنسيات» فيما بينها (أي التجارة الأسيرة) أو عبر صفقاتها مع بقية متعاملي سوق « التجارة العالمية »، والأرقام في هذا المجال لا تحتاج للذكر.

أيضاً، فإن أكثر من نصف تلك الشركات عابرة القوميات هي أمريكية البنية والمنشأ، والبقية منها تستحوذ كل من اليابان وأوروبا على العدد الأكبر منها، حيث تمتلك : اليابان 62 شركة، الولايات المتحدة الأمريكية حوالي 53 شركة، ألمانيا بما يقرب من 23 شركة، فرنسا حوالي 19 شركة، وبريطانيا أكثر من 11 شركة ... الخ[3].

وهذا الوضع غير الطبيعي بلا شك، ويعكس نسب فاعلية « الدول النامية » في رسم سياسات « المنظمة » ومعدلات استفادتها من ما يمكن أن يتيحه تحرير كافة مستويات وعمليات « التجارة العالمية »، مع العلم أنه وفي حين احتضنت وثائق « المنظمة » التأسيسية بنداً رسمياً يتضمن ما يمكن أن يعتبر « مؤامرة لاغتيال الفقر في العالم » بحيث يشير ذلك البند إلى أن هنالك احتياجات خاصة للبلدان الضعيفة يجب تلبيتها لتعزيز حظوظها وحضورها من وفي «التجارة العالمية» لتحقيق تنميتها الاجتماعية، في نفس ذلك الحين تشير البيانات الرسمية أنه وبعد ما لا يزيد عن خمسة

---

[1] . ثناء فواد، **قضايا العولمة بين القبول والرفض**، المستقبل العربي، العدد 256، جوان 2000 ، ص 2.

[2] . نورينا هيرتز، السيطرة الصامتة، سلسلة عالم المعرفة، العدد 336/ فيفري 2007، ص 98 ــ 99 .

[3] . عدد الشركات أنظر : الحبيب الجنحاني، **ظاهرة العولمة الواقع والآفاق**، مجلة عالم الفكر، العدد 2/ 1999 الكويت، ص 28.

سنوات من ميلاد « المنظمة » ارتفع متوسط معدل النمو السنوي لصادرات «البلدان الصناعية» إلى نحو الـ 9%، في حين لم يتحرك ساكناً لمعدل نصيب « العالم النامي » من « التجارة العالمية للمنسوجات » مثلاً، فبقي في حدود 4.3% قبل وبعد إنشاء « المنظمة »، ناهيك عن التراجع في حصص « الدول النامية » في الكثير من القطاعات التي كانت تمتلك فيها الصدارة .

أيضاً فإن هنالك ملف كارثي آخر داخل «الحقيبة الوزارية للمنظمة» والذي وضع حديثاً ضمنها في « الاتفاق العام لحقوق الملكية الفكرية التجارية » يشكل آلة النهب والقتل الحقيقة في «مؤامرة اغتيال الفقير» في «الدول النامية»، فبمقتضى هذا الاتفاق وبمجرد أن تستولي « شركة متعددة الجنسيات » على معادلة إنتاج منتج أو صناعة ما يصبح «المنتج الزراعي» الأساسي ضمن تلك المعادلة محتكراً لها بمقتضى «براءة الاختراع» ويمسي غير قابل للبيع بدون تراخيص الشركة المالكة وأيضاً تصبح «الصناعات التقليدية» المماثلة جريمة تقليد غير قانونية . وبالتالي يفقد الفلاح والحرفي البسيط مصدر قوته[1].

وعلى سبيل المثال فشركات صناعة الأدوية استطاعت عبر هذا الاتفاق التحكم في الكثير من المحاصيل الزراعية للأعشاب الطبية، وقامت بتسجيلها كممتلكات فكرية، فقد بمقتضى ذلك مزارعي الكثير من الدول وحرفييها حق ممارسة نشاطهم المورث من أجداد أجداهم.

دون مماطلة، نعتقد أننا بغير حاجة لذكر الكثير أو تحليل المزيد للقول بأن : هنالك مؤامرة داخل « حقيبة وزارة التجارة العالمية »، ليس لاغتيال الفقر في العالم بل لاغتيال فقراء العالم .

3. وصفة الشفاء القاتلة :

خلال أيام الربع الأخير من القرن الماضي، وكما أسلفنا الذكر، ضرب «الاقتصاد العالمي» زلزال اقتصادي عنيف برغم ثلاثين سنة من العيش الكريم ما بعد «الحرب العالمية الثانية» . وتغيرت الظروف في غير صالح «صندوق النقد الدولي» المرتكز في مرجعيات عمله على قرارات نظام «بروتون وودز» المندثر أوائل السبعينيات . وبدأ الجميع يعرض أطروحاته حول مصير «الصندوق»، إلى أن أقبلت ثمانينيات نفس القرن بوزرها الثقيل على الاقتصاديات النامية وأفلست بعبء المديونية . وكانت الفكرة الرائجة (والتي اعتمدت فيما بعد) بأن توكل مهمة التشخيص والإنقاذ إلى «الصندوق» بدلاً إلغائه واستحداث منصب جديد في «حكومة العولمة» .

الجدول (4): تطور إجمالي ديون العالم الثالث

ما بين عامي 1955 إلى 1980 (مليار دولار)

السنة	1955	1960	1965	1975	1980
إجمالي الديون	10	17	30	140	580

المصدر : عبد الخالق عبد الله، العالم المعاصر والصراعات الدولية، عالم المعرفة، العدد 133/ جانفي 1987 ، ص 164 .

[1] . للتوسع راجع، جان زيغلر، **سادة العالم الجدد**، مرجع سابق، ص 141 إلى 145 .

وبذلك تولى «صندوق النقد الدولي» المحتضر إدارة «أزمة المديونية» مسنداً سياساته بتدخلات خبراء «البنك العالمي»، وطرحت في أول الاقتراحات ما يدعى بـــ «سياسات التسوية الهيكلية لمعالجة مشكلة المديونية» وكان ذلك عبر تقديم «وصفة شفاء» من حزمة مقترحات مجانية للخروج من مأزق «الإفلاس» وتعـــديل مـــتغيرات معادلـــة «الاقتصاد الكلي»، ومن ثم نزولاً نحو المكونات الجزئية لـــ «الاقتصاد الوطني» . وبمرور الوقت تحـــول «البنـــك» و«الصندوق» من ممولين لبعض المشاريع إلى «شركاء» (في رتبة مقرر) في صنع قرار السياسات الاقتصادية والسياسية والتوجهات الاجتماعية للدول التي وقعت على وثائق طلب المساعدة .

على مستوى المصادر التكوينية لـــ «وصفة الشفاء الليبرالية» تلك أو «سياسات التسوية الهيكليـــة لمعالجـــة مشكلة المديونية»، نعتقد بأنها ترتكز على محوريين هما : «برامج التعديل الاقتصادي» و«سياسات التكييف الهيكلي» والذين يستوجب على البلد المدين تطبيق مضمونهما بالحرف، وهما يرتكزان مرجعياً على عدة تدابير أساسها «لبرنـــة الاقتصاد الوطني» عبر : التحرير العاجل وغير المشروط لـــ «حساب رأس المال» و«الميزان التجاري»، «خصخصة» القطاع العام، إلغاء الدعم كلياً ... الخ .

المفارقة الغريبة أن هذه العناوين الرئيسية في البرنامجين، تم صياغتهما بعنوان «مقترحات»، إلا أن واقع الحال يكشف كونها «أوامر» غير قابلة حتى للتفاوض، يلتزم البلد المعني بها في حين كان حريصاً علـــى الحـــصول علـــى مساعدات نقدية أو تقنية ... الخ أخرى. وهي آليات خطيرة تعمق «الأزمة» أكثر من كونها أداة لمواجهة اختلالات العجز عن دفع المستحقات الخارجية للمراكز الرأسمالية، فآثارها الاجتماعية كانت بالغة الحدة على مستوى «ســـوق العمل» وفيما يتعلق بـــ «سيادة الدولة» ودورها في الخدمات المجتمعية كالصحة والتعليم ... الخ ذات الإســـقاطات الواسعة على بقية مفاصل الحياة اليومية لشعوب للدول المعنية، فـــ « البطالة » تفتح باباً واسعاً لآفـــات اجتماعيـــة خطرة، وتفشي ظواهر اجتماعية مدمرة كالأمية والمرض يعقد المنظومة الاجتماعية ويقتلع تلك الأبواب نهائياً . وكل ذلك يقع خارج المرتجى من عولمة «حقوق الإنسان» و«التنمية العادلة».

بالمختصر، إن تلك «الوصفة الليبرالية» التي أعدها خبراء !؟ «البنك» و« الصندوق » وأتمـــت ديباجتهـــا الأخيرة «منظمة التجارة العالمية»، والتي يزعم أنها هبة للدول الفقيرة لمعاونتها لتجاوز أو احتواء «أزمـــة المديونيـــة» ومطبات «الخلل الاقتصادي» من ناحية واستيراد «التنمية» عبر «تحرير التجارة الخارجية» من ناحية ثانيـــة، والـــتي قدمت بالمجان من منطق السعر، كانت في حقيقة انعكاساتها الحياتية «وصفة قاتلة» بعبء ثقيل كلفت أجيال تلـــك البلدان الضعيفة خطأ اختيار أو رضوخ الأجداد للطبيب غير المناسب وغير المؤهل، أثقله عبء «الدين الخـــارجي» وخدماته في ذمتها والمستحقة لـــ «صندوق النقد والبنك الدوليين» والتي بلغت أرقام فلكية .

في «أفريقيا»، اتهمت «اللجنة الاقتصادية لإفريقيا» محتوى «برامج التكييف الهيكلي» وبنـــود «سياســـات التعديل الاقتصادي» بأنها آلات تمزق نسيج المجتمع بدلاً من نسجه، بما لها من تأثير واسع على الطبقة الفقيرة تحديداً، وخاصة الفئات الضعيفة مثل الأطفال والنساء والمسنين . واستشهدت «اللجنة» بالآثار الاجتماعيـــة الحـــادة الـــتي سجلت، فمثلاً وخلال الفترة بين 1973 إلى 1980 منح «البنك الدولي» ما تجاوز 4.2 بليون دولار لعـــدة دول

أفريقية كمساعدات لترقية أداء «المشاريع الزراعية» وتحسين الإنتاج الغذائي برفع مردودية «القطاع الفلاحي» . إلا أن الأرقام التي صدرت بعد خمسة أعوام عن « البنك الدولي » نفسه تحديداً في حدود العام 1985 كشفت أن ذلك « الإنتاج الغذائي » الأفريقي للفرد الواحد قد هبط بنسبة لا تقل عن الـ 20 % عما كان عليه خلال العام 1960 بدلاً من يرتفع .

التقرير السنوي لـ «البنك» لعام 1987 أشارت إلى أن مشاريعه الزراعية في «أفريقيا» فشلت بنسبة 75% . وأضاف تقريره الموالي لعام 1989 أن نحو 14 % من المشاريع الزراعية الممولة من طرفه دول «العالم الثالث» للفترة ما بين 1975 و1982 كانت نتيجتها غير مرضية بالمطلق .

في البداية، أسباب الفشل نُسبت إلى «التربة غير الصالحة» !؟ وإلى كون مجمل المبالغ قد صرفت ضمن سياسة تنمية زراعية لم تخضع لحسابات اقتصادية دقيقة !؟ . والله أعلم .

في شهر سبتمبر 1992، نصب « البنك العالمي » لجنة متابعة وتقييم (لا ندري لماذا ؟) وكلفت بمراجعة أداء أكثر من 1800 مشروع مولها «البنك» في ما يقارب 113 اقتصاد نامي وبقيمة مالية تجاوزت الـ: 138 بليون دولار. والنتائج كانت كارثية : حوالي 6 % من المشاريع المنجزة خلال العام 1991 فقط كانت نتيجتها الفشل . وأكثر القطاعات المتأثرة سلباً بإفرازات وبفشل تلك المشاريع كانت قطاعات الدعم والخدمة الاجتماعية مثل : «تأمين المياه» و«الصرف الصحي» و«الزراعة» بأكثر من 40 % في كل منها . وأضافت «اللجنة» أن أحد أهم أسباب فشل تلك المشاريع تعود إلى خلل طريقة «البنك» في وضع مؤشرات الأداء التي كان ينقصها الكثير الموضوعية والشفافية، إضافة إلى تعقيدات وضخامة تلك المشاريع والتي كانت في كثير من الأحيان لا تتماشى مع البنية المؤسسات الضعيفة التي في تمتاز بها الاقتصاديات النامية . كما أن الخبراء لم تعطوا في كثير من المشاريع الأهمية المطلوبة للمخاطر الاقتصادية المرتبطة بالإمكانيات المحدودة للبلد المدين، والتي تؤثر بشكل مباشر على عائد المشروع .

خارج «إفريقيا» وفي «أمريكا اللاتينية»، «الأرجنتين» و«البرازيل» لا أحد حتى من مبتدئي دارسي علم الاقتصادي لا يعلم بما جرى فيها ولا يزال يحدث . في «آسيا» مأساة « كوريا الجنوبية» و«اندونيسيا» الجميع لمس آثارها البائسة على السكان .. في العالم الوضع يتأزم أكثر مما كان متأزم قبل تشكل «حكومة العولمة» بحقائبها الوزارية الثلاثة .

4. الخاتمة (من صاحب السلطة إذاً):

في حين كان المرتجى إقفال هذه الدراسة بخاتمة (رضوخاً للمتطلب الأكاديمي)، لم أستطع العثور على أحسن مما كتبه المؤلف السويسري «جان زيغلر» قائلاً : إنني عندما أكتب : أن «الولايات المتحدة» و«الاتحاد الأوروبي» يفاوضان ... أكون عندئذ أنا شخصياً شريكاً في عملية تضبيب وتعميم واسعة قد لا تغفر لي أوزارها. لأنه في الحقيقة والواقع الـ 200 شركة عابرة للقارات والأقوى في العالم والمسيطرة على ربع الناتج المحلي العالمي هي التي ترسم الطريق وتصمم خرائط القرن الحالي ...[1]

[1] . جان زيغلر، **سادة العالم الجدد**، مرجع سابق، ص 145 / بتصرف.

دراسة نظرية لمفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها مع الإسقاط على المستوى الوطني

عابد شريط
أستاذ التعليم العالي بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة ابن خلدون – تيـــــارت

علي سدي
أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة ابن خلدون – تيـــــارت

ملخص:

مع ظاهرة العولمة و تزايد حدّة المنافسة لم تعد مسألة التنافسية تقتصر على المؤسسات بل تعدتها إلى الدول التي أصبح راسمو سياساتها يسعون لإيجاد أنسب وأحسن الطرق لزيادة مستويات الدخل الفردي بشكل مستديم وهو ما يمثل أوسع تعريف لمفهوم التنافسية (الذي انتقل من مستوى المؤسسة إلى مستوى الدولة، مع كل ما أثاره هذا النقل من جدال في الأدبيات الاقتصادية)، ومع قبولنا لفكرة نقل مفهوم التنافسية إلى المستوى الاقتصادي الكلي (الدول تتنافس فيما بينها) تسجل إشكاليتنا أهميتها في دراسة هذه المفهوم الجديد وأبعاده من خلال التتبع التاريخي للمفاهيم التي سبقته، محاولين أيضا توضيح معناه قدر الإمكان، للوصول إلى تعريف شامل للقدرة التنافسية، لندرس فيما بعد مدى أهم مؤشراتها ومقاييسها.

Abstract:

With the Globalization phenomenon and increasing competition in the world, there is a growing interest to the concept of competitiveness from policy makers, leaders, businessmen, and Academic searchers. The term of competitiveness is technically a firm level concept. However, it is oftentimes extended to the national level, the idea of a country's 'international competitiveness' (export share of country, real effective exchange rate, unit labor cost, long run economic growth.).
In this paper we will attempt to define the competitiveness and the most important indicators of measurement at the macroeconomic level.

مقدمة:

من خلال الإطلاع على مختلف المقالات وأوراق العمل والتقارير وحتى الكتب والمجلات المتخصصة، نلاحظ أن الكل يتطرق لموضوع القدرة التنافسية من جهة معينة أو من نظرة معينة هي بالأحرى النظرة التي تعكس تخصصه، فالمختص في مقاييس النمو يرى أن القدرة التنافسية مرتبطة بالنمو والمختص في التنمية يرى أنها نموذج جديد للتنمية، كما يراها المختص في التجارة الدولية على أنها ترتبط تمام الارتباط بالميزان التجاري للدولة.

في حين يراها المتخصص في الاقتصاد الجزئي على أنها ترتبط بكفاءة المؤسسات على المستوى الوحدوي، وهنا يبرز دور المدير Manager والذي يربط القدرة التنافسية بمفاهيم حديثة مثل إدارة الجودة الشاملة MQT والمراهنة عليها لكسب حصص أكبر من السوق بدل استراتيجيات السعر والتكلفة.

أما بالنسبة لجانب القطاعات Mésoéconomie (يمكن هنا الاستناد أيضا إلى مفاهيم الاقتصاد الجغرافي أو الجغرافيا الاقتصادية) فإن المختصين يربطون القدرة التنافسية بالقطاعات المختلفة أوالسلاسل و الفروع الإنتاجية، وفي أحدث المقاربات يربطونها بما يسمى بالعناقيد Clusters وكل ما يرتبط بهذه المستويات من سياسات اقتصادية وصناعية.

وإذا ما انتقلنا إلى مستوى أعلى من التحليل الاقتصادي (الاقتصاد الكلي)، فإن المحللين الذين يدرسون القدرة التنافسية على المدى القصير(الجارية) والتي تتعلق أساسا بالسعر يربطونها بتكلفة أقل (تكلفة العمل و/أو رأس المال)، سعر صرف مناسب، معدل تضخم منخفض، معدل فائدة ملائم...إلخ. (جانب العرض).

أما من يدرس القدرة التنافسية على المدى الطويل فيربطها بمستوى معيشي أعلى للأفراد (مقاسا بالدخل الفردي).

وبين هذا وذاك ظهر من ربط القدرة التنافسية بالإنتاجية (M. PORTER).

و كلّ هذا التعدد و الامتداد الواسع لمفهوم القدرة التنافسية ليس بالأمر الغريب فقد تعرضت المفاهيم الحديثة دائما إلى مثل هذا الخلط والتعدد؛ خاصة إذا ارتبطت بأهم نواحي الحياة و موضوع مقالنا يعكس هذه الحقيقة. وعليه سنحاول استعراض أهم الأحداث والمفاهيم التي أسفرت عن وجود هذا المفهوم وخروجه بهذه الصورة للواقع، ساعين جهدنا لأن لا نقصي أي نظـــرة أو مقاربة معينة، محاولين أيضا الترجيح بين مختلف هذه النظرات وتبني أقربها إلى الواقع وأشملها، والذي بالضرورة يعزل مفهوم القدرة التنافسية عن بقية المفاهيم، ليجعله مفهوما مستقلا وواضحا قدر الإمكان، للوصول في الأخير إلى تعريف شامل للقدرة التنافسية، لندرس فيما بعد أهم مؤشراتها ومقاييسها. لتتمحور إشكالية مقالنا حول الأسئلة التالية:

كيف ظهر مفهوم التنافسية للوجود؟ و ماذا نقصد به على مستوى الدول؟ وما هي مؤشرات قياسه على هذا المستوى؟

1) بعض المقدمات والمفاهيم التي أسست لظهور مفهوم التنافسية:

سنحاول في البداية دراسة بعض المقدمات والأحداث التي أظهرت للوجود ما سمي فيما بعد بالتنافسية[1] كما سنتناول بعض الأمور التي ارتبطت بظهور هذا المفهوم في الفكر الاقتصادي [2]، بل وحتى ما يمكن أن يكون قد ساهم في بلورة هذا المفهوم وجعله بالصورة التي هو عليها الآن؛ وللوصول إلى هذا الغرض سوف نتطرق في هذا الجزء أولا إلى استعمال الدول للوسائل الاقتصادية المختلفة للوصول إلى رفاهية أفرادها (لأننا سنقوم بإسقاط المفهوم قيد الدراسة على المستوى الوطني أو مستوى الدولة)، عن طريق تبنيها لنماذج التنمية المختلفة؛ ثم نشير لظاهرة العولمة الاقتصادية (التي تعرضت لها الدول المتقدمة والنامية مع اختلاف في الشروط وبفارق زمني) وما جاءت به من انفتاح اقتصادي وتجاري.

1-1- الدول، التنمية، التجارة والتنافسية: [3]

لأنه ومن بين تعاريف التنافسية، الأكثر قبولا وتداولا بين الدارسين للموضوع هو سعي الدول لرفع المستوى المعيشي لأفرادها[4] ، ولأن الهدف الأساسي من دراسة علم الاقتصاد،[5] كما أن الهدف الأساسي من تكوين المجتمعات والدول هو تنظيم وتحسين مستوى المعيشة للأفراد،[6] فإن الدول ومنذ نشوئها وتطبيقها لمبادئ علم الاقتصاد و أساليبه في إطار سعيها لتحقيق الأهداف المنوطة بها، قامت بتبني العديد من السياسات و الأساليب (وإن كانت قد تغيرت بشكل جذري عدة مرات، فالأساليب و السياسات التي استعملت قبل الثورة الصناعية ليست هي نفسها التي استعملت بعدها، وهذه الأخيرة تختلف اختلافا كبيرا عن الأساليب والسياسات التي استخدمت بعد الحرب العالمية الثانية)، ولأن ما يهمنا من الدراسة هو مفهوم حديث نسبيا فسنحاول الدراسة منذ نهاية الحرب العالمية (كما أن الفترة التي تلتها شهدت استقلال عدد كبير من الدول النامية، وكذا تطبيق سياسات من بعض هذه الدول أثبتت نجاعتها فيما بعد).

سواء تعلق الأمر بالدول المتقدمة أو النامية، الكبرى أو الصغرى، دول الشمال أو الجنوب فإن هدفها الأخير هو واحد وهو تحقيق التنمية والنمو، وبالتالي تحسين مستوى معيشة أفرادها، لذلك فقد سعت الدول جميعها إلى تبني سياسات ونماذج تنمية مختلفة، وكذا اتجاهات سياسية و اقتصادية مختلفة، ففي حين انتهجت بعضها الرأسمالية انتهج البعض الآخر الاشتراكية[7]، وهذا وفق ظروف كل دولة ومعطياتها. لكن ما يهمنا هنا هو الاستراتيجيات الاقتصادية المتبعة، خاصة فيما يتعلق بالصناعة والسياسة الصناعية، وهنا نميز بين نوعين أساسيين من نماذج التنمية، الأول هو إستراتيجية الإحلال محل الواردات[8]، أما الثاني فهو إستراتيجية تشجيع الصادرات.[9]

ونحن هنا بصدد الحديث عن الدول النامية وانقسامها إلى مجموعتين، تبنت المجموعة الأولى سياسة إحلال الواردات[10]، في حين تبنت المجموعة الثانية سياسة تشجيع الصادرات،[11] وهذا دائما وفق الظروف السياسية والاقتصادية الخاصة بكل بلد (لأن الدول المتقدمة انتهجت سياسة التصنيع منذ مدة طويلة ولأن الدول النامية حديثة الاستقلال، وكانت ترى أن الصناعة هي أقصر الطرق لتحقيق النمو والتنمية.[12] ووفق هذا التقسيم فقد انتهجت الدول النامية التي تبنت النظام الرأسمالي سياسة تشجيع الصادرات، ومن بين هذه الدول ما صار يعرف فيما بعد

بالدول الحديثة المصنعة NPI وهي كوريا الجنوبية، تايوان، هونغ كونغ، سنغافورة. بينما انتهجت غالبية الدول الاشتراكية سياسة إحلال الواردات (أمريكا الجنوبية، إفريقيا، أوربا الشرقية).

وكانت أزمة الديون الدولية في الثمانينات بمثابة الاختبار النهائي حيث ميزّت فشل نماذج التنمية المبنية على إستراتيجية إحلال الواردات، وكذا السياسات الصناعية الموجهة والمدعومة باستدانة خارجية مفرطة. فقد أجبرت هذه الأزمة العديد من الدول النامية على إتباع تعليمات المنظمات الدولية في إطار الاتفاق الشهير "اتفاق واشنطن" Consensus de Washington،[13] هذا الإتفاق المتحدّر من النظرية الكلاسيكية للاقتصاد الدولي (فقد تنبأ Adam SMITH بانتصار قانون السوق منذ أكثر من 220 سنة)،[14] إذن فقد دخلت الدول النامية في عملية انفتاح، ملتزمة بذلك بشكل كبير، وإن لم يكتمل الأمر كليا؛ وقد استبدلت سياسة إحلال الواردات بسياسة تشجيع الصادرات[15]، كما يمكن ربط انفتاح الدول النامية بسياق ظاهرة أكبر هي العولمة، والتي تهدف إلى إعطاء الأسواق بعدا عالميا. [16]

لكن هذا لم يكن سوى جزء من الصورة وهو الجزء الخاص بالأحداث الاقتصادية الدولية، وفي الحقيقة هناك أجزاء أخرى عديدة بعضها سياسي والآخر يتعلق بمفهوم العولمة وسرعة انتقال المعلومات وتغير أساليب الإنتاج...إلخ.

1-2- العولمة كإطار للتنافسية:

ليست **العولمة** [17] ظاهرة جديدة تماما، فما ميز العشريتين الأخيرتين من القرن الماضي يمثل في الحقيقة تسريعا لعملية أقدم لعولمة الإنتاج والتبادلات، بدأت موجته الأولى من مع الثورة الصناعية في إطار الانخفاض الكبير لأسعار النقل، إذ في أقل من 100 سنة (مابين 1830-1913) تضاعفت التبادلات في العالم 20 مرة، مع ارتفاع ملاحظ للتدفقات بين كبريات دول أوربا ومستعمراتها، ومنذ 1880 أصبحت التجارة تمثل 33 % من الإنتاج العالمي، مقابل 3 % فقط سنة 1800. أما الموجة الثانية من العولمة فتعود لنهاية الحرب العالمية الثانية، حيث أسست الحكومات الغربية (عن طريق إنشاء منظمات وقوانين دولية) لنظام اقتصادي دولي قائم على الحرية والتعاون الدولي،[18] وقد أدى ذلك إلى انقسام الحقوق الجمركية على عشرة وتضاعف التجارة الدولية 17 مرة بينما تضاعف الدخل العالمي 4 مرات، كما تضاعف الدخل الفردي. [19]

أما بالنسبة لأغلب الدول النامية، فكما ذكرنا سابقا فقد فتحت أبوابها أمام العولمة الاقتصادية خاصة بسبب أزمة الديون العالمية وعدم قدرة هذه الدول على الوفاء بديونها، مما جعلها تخضع لتعليمات المنظمات الدولية، كصندوق النقد الدولي FMI وبرامجه للتعديل الهيكلي PAS، الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وما يتطلبه ذلك من فتح لأسواق الدول الأعضاء؛ هذا بالنسبة للجانب الاقتصادي.

أما الجانب السياسي والأيديولوجي فقد تمثل أساسا في انهيار الكتلة الاشتراكية ونهاية الحرب الباردة،[20] وبروز الولايات المتحدة الأمريكية كقوة وحيدة وقطب عالمي وحيد وهو ما عبر عنه Fukuyama في كتابه "نهاية التاريخ والرجل الأخير". وما يهمنا نحن من كل هذا هو الجانب الاقتصادي وعلاقته بالتنافسية، أي كيف ساهمت العولمة في إيجاد مفهوم التنافسية ؟ لذلك سوف نتناول المفهوم التالي للعولمة: " تتجلى سيرورة العولمة في ترابط الاقتصاديات

الدولية، وتتعلق هذه العولمة بأسواق السلع و الخدمات وكذا عوامل الإنتاج والتدفقات الضخمة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، إعادة تموضع،[21] اندماج[22] مؤسسات، اتفاقيات تعاون، تحالفات إستراتيجية، وقد أصبحت هذه التطورات ممكنة بواسطة: تحرير الدول لحركة رؤوس الأموال، نقص التقنين (التنظيم بواسطة القوانين)،[23] الخوصصة، انفتاح أسواق جديدة للتبادلات والاستثمارات. بالإضافة إلى الدور الذي لعبته تكنولوجيا المعلومات والاتصالات TIC.[24]

وفيما يخص **الانفتاح** [25] فهو أحد الأبعاد الأساسية للعولمة، ويعرّف على أنه: الدرجة التي يمكن للمتعامل الوطني أو الأجنبي أن يجري فيها تعاملاته دون تكاليف إضافية (مفروضة من طرف الحكومة قصد الحماية) بما في ذلك التأخيرات غير المؤكدة، وهي غير مفروضة على المواطنين المحليين؛ القيود الجمركية وغير الجمركية، متطلبات إرضاء المواطنين المحليين، متطلبات الأمن والصحة (مدة الفحص) أكثر مما هو مفروض على المنتوجات المحلية مما يرفع تكلفة الشراء من عند الأجانب (الاستيراد).

هذا بالنسبة للعولمة والانفتاح وما سبباه من إلغاء لحدود الدول وجعلها أمام حتمية التنافس والتنافسية؛ ولنحاول الآن الانتقال إلى مستو آخر للتحليل. فلعل أهم ما ميز العولمة الاقتصادية أيضا هو النشاط المتزايد للشركات المتعددة الجنسيات (عابرة الحدود)، إذ يعرّف Brown BOVERI المدير العام السابق لشركة ABB [26] العولمة بأنها: <<حرية مؤسسته بالاستثمار، الإنتاج و البيع أينما تريد وفي الوقت الذي تريد وبتحمّل أقل للقيود الاجتماعية والضرائب>>. [27] ولا يخفى دور الشركات متعددة الجنسيات في نقل طرق وأساليب الإنتاج من بلد لآخر، وذلك في سعيها الدائم لتعظيم أرباحها مما جعل الدول تتنافس لجلب استثمارات هذه الشركات لما لها من دور في توفير مناصب الشغل،[28] ونقل التكنولوجيا،[29] وتموقع هذه الشركات وإعادة تموقعها دائما في الأماكن حيث توجد الميزة النسبية سواء في العمل أو رأس المال أو غيرها؛ هذا بالإضافة إلى بروز نظرية إدارة الجودة الشاملة MQT،[30] وتطبيق الشركات متعددة الجنسيات لها، وانتقالها من شركة لأخرى ومن بلد لآخر عن طريق هذه الشركات التي صارت تتنقل بسهولة للأسباب التي ذكرناها سابقا حول تحرير الدول لاقتصادياتها، وقد كان تنقل هذه الشركات من بلد لآخر وفق صيغ مختلفة[31]، مما جعل أساليب الإنتاج والتوزيع وغيرها تتشابه في كل الدول وبالتالي جعلها على نفس الخط بالنسبة للمنافسة الدولية.

كل هذه العوامل وسرعة تنقلها جعلت العالم مسرحا لتنافس الدول[32] والمؤسسات في ظل غياب صيغ الحماية المعهودة (الكلاسيكية) من طرف الدول، وبالتالي ظهر الاهتمام وزاد بما يسمى بالتنافسية، والتي لم تعد حاجة مقتصرة على الشركات لكي تبقى وتنمو أو الأفراد ليحظوا بفرص العمل، بل باتت حاجة ملحة للدول التي ترغب في استدامة وزيادة مستوى معيشة أفرادها.[33]

2) التنافسية في الأدبيات الاقتصادية:

من الصعب تتبع الأصول التاريخية لظهور مفهوم اقتصادي معين، خاصة إذا كان يتمتع بالحداثة ولا يخضع لنظرية عامة متفق عليها لتفسيره مثل مفهوم التنافسية ؛ ولكن من خلال القراءة المتأنية للأدبيات الاقتصادية التي

تناولت هذا المفهوم تبين أن: ظهور مفهوم التنافسية الدولية والاهتمام به على المستوى القومي تصاحب مع تفجير قضية العجز الكبير في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة: 1981–1987 (خاصة مع اليابان) وزيادة المديونية الخارجية لها؛[34] لكن إذا كان ظهور هذا المصطلح في هذا الوقت فإن العديد من المصطلحات كان لها نفس المعنى معه، وذلك ما تذكره أهم المراجع في هذا المجال وكذا أهم من كتبوا حول هذا المصطلح، ولنحاول البدء بمجموعة من المراجع التي جاء ذكرها في أحد أهم مراجع التنافسية والذي هو: كتاب التنافسية السنوي الذي يصدره المعهد الدولي لتطوير الإدارة IMD[35]: حيث جاء وتحت عنوان "التاريخ الطويل للتنافسية" أن مفهوم التنافسية هو نتيجة تاريخ طويل من الفكر، والذي يساعدنا على تعريف مختلف مظاهر هذا المفهوم الحديث والمعقد. كما يمكننا أن نركز خاصة على: النظرية الكلاسيكية، النظرية النيوكلاسيكية، النظرية الكترية، نظرية التنمية، نظرية النمو و أخير نظرية التجارة الدولية والتي تم تناولها في عملين آخرين مهمين، [36] وقد تضمنت كل من النظريات السابقة مفهوم التنافسية بطريقة ضمنية أو صريحة و من بين الذين صنعوا مساهمات حاسمة نذكر:

– الكلاسيك: وينطلقون من الفرضيات التالية: يسمح تقسيم العمل بإيجاد فروق تكنولوجية بين البلدان وبالتالي فروق في الإنتاجية (وهو ما عاد إليه Porter بعد أكثر من قرنين من الزمن)، تقوم التجارة بين البلدان على أساس الميزة المطلقة Smith ثم الميزة النسبية Ricardo (استبدل Porter هذين المفهومين بمفهوم الميزة التنافسية)، داخل حدود الدول فإن عوامل الإنتاج (العمل) تنتقل بكل سهولة بين الصناعات.

– كما يعتمد الكلاسيك على العوامل التالية لدفع العجلة الاقتصادية للبلدان: الاستثمار في رأس المال(أي تحسن التكنولوجيا) من شأنه أن يعزز تقسيم العمل (التخصص) وبالتالي يحسن الإنتاجية، التجارة أو الانتقال من الاكتفاء الذاتي إلى التجارة الحرة يوفر محركا للنمو بواسطة المكاسب الساكنة للتجارة الدولية. [37]

– حدد الاقتصاديون الكلاسيكيون عوامل الإنتاج (المدخلات) الأربع: الأرض، رأس المال، الموارد الطبيعية والعمل.[38]

– الاقتصاديون الماركسيون، والذين سلّطوا الضوء على أهمية أثر المحيط الاجتماعي والسياسي على التنمية الاقتصادية، ومن هنا جاءت الفكرة الاشتراكية والتي تقتضي تغير المحيط السياسي قبل الاقتصادي. [39]

– Max Weber (1864–1920)، عالم الاجتماع الألماني، والذي أسس العلاقة بين القيم، المعتقدات الدينية، والنتائج الاقتصادية للأمم.[40]

– النيوكلاسيك: وينطلقون من الفرضيات التالية: الشفافية الكاملة للمعلومات (أي وجود نفس التكنولوجيا عبر القطر)، وجود الاقتصادية السلمية وكذا قابلية العوامل للتجزئة مما يقود إلى عالم من المنافسة التامة. تقوم التجارة على توفر عوامل الإنتاج من عمل ورأس المال (نموذج Heckscher-Ohlin)، تنتقل عوامل الإنتاج (العمل و رأس المال) داخل حدود الدول بكل سهولة بين الصناعات.

– كما يعتمد النيوكلاسيك على العوامل التالية لدفع العجلة الاقتصادية للبلدان: التجارة أو الانتقال من الاكتفاء الذاتي إلى التجارة الحرة يوفر محركا للنمو بواسطة المكاسب الساكنة للتجارة الدولية.

– كيتز (J,M, keynes): وينطلق من الفرضيات التالية: أثر السعر في توازن السوق بطيء مما قد يؤدي إلى توازن الكميات، الأسواق ليست بالضرورة في حالة توازن دائم بسبب الخلل في جانب الطلب أوالعرض، إمكانية قيام التجارة على أسعار مضللة، وجود تكامل بين رأس المال والعمل.

– كما يعتمد كيتز على العوامل التالية لدفع العجلة الاقتصادية للبلدان: كثافة رأس المال، الاستثمار، الإنفاق الحكومي، الاستثمار في القطاع العمومي، الإعانات أو تخفيض الضرائب على المؤسسات. (41)

– Joseph Schumpeter (1883–1950) و الذي شدد على دور المقاول كعامل في التنافسية، وبين أن النمو هو نتيجة لحالة عدم التوازن، التي تحفز الابتكار والتطور التكنولوجي.(42)

– أصحاب نظريات التنمية والنمو ومنهم: Robert Solow (1924–) والذي درس العوامل التي تدخل في النمو الاقتصادي في الولايات المتحدة بين 1948–1982 ليبين دور التعليم، التطور التكنولوجي، وتطور المهارة في النمو الاقتصادي.(43)

ويمكن تلخيص فرضيات نظرية التنمية الاقتصادية في بعض الحقائق التالية: مستويات الدخل لا تتقارب بالضرورة عبر الزمن، عرفت بعض البلدان تطور أكثر من غيرها، لعبت السياسات الاقتصادية دورا هاما في تحقيق هذا النجاح التنموي. أما عوامل دفع العجلة الاقتصادية للبلدان فهي: الانتقال من القطاع الزراعي إلى قطاعات ذات قيمة مضافة عالية، الانفتاح على التجارة دولية، الاستثمار الأجنبي المباشر، صناديق التنمية الدولية.

أما نظريات النمو فيمكن تلخيص فرضياتها فيما يلي: التقدم التكنولوجي ليس متغير خارجي بل متغير داخلي يعتمد على السياسات المتبعة سابقا، تراكم المعرفة يقود إلى زيادات عوائدها، بداية النظر إلى رأس المال البشري كعامل إنتاج مهم، الأسواق لا تقود إلى الوضعيات المثلى بالضرورة. أما عوامل دفع العجلة الاقتصادية للبلدان فهي: قيمة النفقات على البحث والتطوير، الابتكارات (براءات الاختراع)، مستوى التعليم، الإنفاق على رأس المال البشري (نفقات التعليم والتدريب)، انتشار وانتقال المعرفة.(44)

– Alfred P.Sloan (1875–1965) و Peter Drucker اللذان قام بتطوير مفهوم التسيير Management كعامل هام من المدخلات في التنافسية. (45)

– بعد الفراغ الذي تركته النظريات التقليدية في تفسير التجارة بين البلدان المتشابهة في البنى الإنتاجية (من حيث توفر عوامل الإنتاج وتشابه التكنولوجيا)، والتبادل التجاري داخل نفس الصناعة، جاءت النظرية الحديثة للتجارة لتحاول ملأ هذا الفراغ عبر العديد من النماذج (وقد تضمن كل نموذج إيحاءات ضمنية وصريحة لمفهوم التنافسية) هي: النماذج المبنية على الاقتصاديات السلّمية، النماذج القائمة على تمايز المنتوجات والمنافسة غير التامة (الاحتكارية krugman 1979). وتذهب النظرية الحديثة للتجارة الدولية إلى أن الاقتصاديات السلمية تشكل سبب للتخصص والتبادل التجاري علاوة على الميزة النسبية، بل قد تؤدي وحدها للتبادل التجاري حتى ولو كانت الميزة النسبية مهملة القيمة.

يمكن تلخيص فرضيات النظرية الحديثة للتجارة كما يلي: تعد التكنولوجيا عاملا إنتاجيا داخليا، إنتاج تكنولوجيا جديدة يعكس تناقص عائدات العمل ورأس المال، إنتاج التكنولوجيا الجديدة يخلق أثار خارجية، تتزايد وفورات الحجم مع استعمال التكنولوجيا، على رغم من انتقال التكنولوجيا (عبر الشركات والدول) فإن هناك انتقال غير كامل للتحكم بها وباستعمالاتها، المنافسة غير التامة (الاحتكارية).

أما عوامل دفع العجلة الاقتصادية للبلدان وفق هذه النظرية فهي: مجموعة من العوامل التي تؤثر في المزايا وهي: توفر يد عاملة ماهرة، البنى التحتية المناسبة والمتخصصة، شبكات الموردين...إلخ. (46)

– Nicholas Negroponte و مجموعة من الاقتصاديين المعاصرين والذين بينوا أهمية مفهوم "المعرفة" ودوره كأحدث عامل في التنافسية.(47)

– وأخيرا Michael Porter والذي حاول جمع كل الأفكار السابقة في نظام خاص بالتنافسية أسماه "ماسة (معيّن) Porter".(48)

وسنحاول التركيز على هذا الكتاب الأخير باعتباره جمع ومحص أفكار كل من سبقه: حيث يذهب PORTER إلى أن الازدهار والرفاهية الاقتصادية لا يورثان وإنما يصنعان وأن الازدهار لا يأتي من الثروات الطبيعية أو توفر اليد العاملة ، أو مستوى معدل الفائدة أو سعر الصرف وقيمة النقود، فعكس ما كان يقول الكلاسيكيون فإن تنافسية القطر ترتبط في نظره بقدرة الصناعة على الابتكار والتطوير (التقدّم)، والمؤسسات الوطنية تنتزع مزايا مقارنة من أفضل منافسيها العالمين بتجاوز القيود والصعاب، فتوفر منافسين محليين أقوياء ، ممونين على مستوى عال من النوعية ، وزبائن متشددين (متطلبين)، إضافة إلى توفر عوامل إنتاج خاصة ومتطورة تشكل رؤوس لنظام خاص يتيح للدول اكتساب مزايا تنافسية على المدى الطويل، على أن تساعد الحكومة والصدفة أو الحظ على ذلك، لتبقى اليقظة بعد ذلك عاملا مهما في الاحتفاظ بهذه الميزة التنافسية.

لكن هذا التفسير لم يلقى الترحيب من طرف الكل فهناك من اعترض على هذا المفهوم، إذ يقول Paul KRUGMAN في كتابه Pop Internationalism (49) وخاصة الجزء الذي جاء تحت عنوان "التنافسية الهوس الخطير" والتي كانت قد نشرت من قبل كمقالة مستقلة ،أن مفهوم التنافسية الدولية وتنافس الدول بنفس الطريقة التي تتنافس بها الشركات والمؤسسات في الأسواق الدولية إنما هو نوع من الخطابة البلاغية، بل واتهم خصومه ممن أسسوا لهذا المفهوم (نجاح بعض الدول في المنافسة الدولية لا يكون إلا على حساب البعض الآخر) بأن معلوماتهم عامية، وأنهم لا يدركون النظرية التجارية الدولية بالشكل الصحيح، بل وغيروا مفهومها وشوهوه ليجعلوه مناسبا لأقوالهم، مرجعا ذلك إلى كسلهم وبعدهم عن البحث عن المفاهيم الصحيحة، مشيرا أيضا إلى تقاعس الاقتصاديين الأكاديميين عن محاولة السعي للكتابة لأكبر عدد من الجمهور وإقناعهم بالنظرية الصحيحة.(50)

وقد احتّج Krugman على جعل الدول تتنافس مثل المؤسسات بسبب أن المؤسسة إذا حققت خسارة فإنها سوف تفلس وتنتهي حياتها، بينما لا يمكن إيجاد حد أو عتبة(51) إفلاس للدولة وخروجها من الدائرة الدولية.

كما انتقد Krugman كذلك جعل التنافسية حصيلة شاملة لكل النشاط الاقتصادي، وكذا من يجعلون التنافسية الدولية سببا لحالة الاقتصاد الأمريكي، معيدا تراجع الاقتصاد الأمريكي أمام نظيريه الياباني والأوربي في تلك الفترة لأسباب داخلية وليست خارجية.

وفي بحث آخر بعنوان "التنافسية وأسلافها، 500 سنة من الوجود" [52] ظهر بعد مقالة Krugman المشهورة انتقد صاحب المقال كل ما ذهب إليه خصمه، مشيرا إلى أن التنافسية هي نظرية جديدة تفسر عجز النظرية السابقة التي يتبناها Krugman وتؤكد عدم كمال الأسواق والمنافسة والمعلومات وأنه على المؤسسات أن تتأقلم مع هذا الوضع باستغلال كل ما يمكنها أن تصل إليه من معلومات واقتصاديات سلمية وغيرها لتنافس في وسط دولي لا مكان فيه لأسس النظريات التي يتحدث عنها خصمه، الذي يخاف في نظره من تحقق هذه النظرية، مما يهدم الأصول التي تقوم عليها نظريته و إلا ما الذي يجعله وهو الأكاديمي المرموق يهاجم هذا المفهوم بهذه الطريقة.

وبين هذا وذاك يزداد اهتمام الجميع بهذا المفهوم الذي صار محط اهتمام أغلب راسمي السياسات الاقتصادية في العالم، وظهرت الكثير من المنظمات على المستوى العالمي لصياغة تقارير عن التنافسية لمختلف الدول بطرق ومؤشرات مختلفة، بل صار في كل البلدان المتقدمة توجد هيئات ومجالس متخصصة في التنافسية تضم سياسيين واقتصاديين من أرقى المستويات.

3) ماذا نعني بالتنافسية:

لا يزال مفهوم التنافسية مفهوما غير دقيق، لا طالما خصص لتحليل تسيير المؤسسات وقد استعمل تدريجيا لوصف حالة بلد ما، دون إعطائه معنا دقيقا[53]، (ولا يتعلق الأمر هنا بنقص في النظريات التي تناولت بالشرح تنافسية دول دون أخرى، لكن هذه التفسيرات تبدوا غالبا متناقضة و لم تحظى أي نظريـــــة منها بالقبـــول الجماعـــي (M.Porter 1993)؛ فتعريف مصطلح التنافسية في حد ذاته ينطبق على مفهوم لا يزال غامضا والذي يمثل عقبة كبيرة في النظر إلى المسألة، فمجرد سعي الدول لمعرفة هل لديها مشكلة تنافسية أم لا يثبت جيدا أن الموضوع ليس مفهوما بشكل كامل.[54]

وهناك من الاقتصاديين من يرفضون استعمال هذا المفهوم لوصف اقتصاد ما (P. Krugman) مثلا الذي ندد باستعمال مفهوم "تنافسية" لوصف اقتصاد وطني، ليس فقط لمعناه الغامض ولكن بصفة أكبر للأيديولوجية التي يسوقها، فهي تجعلنا نفترض أن الدول تتنافس بنفس الصفة التي تتنافس بها المؤسسات، مما يخفي العبرة الأساسية من الميزة النسبية (كل الدول تكسب من التبادل الدولي)، لكن رغم تشابك الاقتصاديات فإن مفهوم تنافسية البلدان يحمل في طياته بعض الفوائد، فالبعض يرى أن المؤسسات هي عوامل التنافسية (M.Porter)، بينما يرى البعض الآخر أن التنافسية تحدد تموضع الاستثمار الأجنبي المباشرIDE؛ إذن فالتنافسية هي تحد كبير بالإضافة إلى ذلك فإن هناك توافقا يرتسم شيئا فشيئا يبرر استعمال هذا التعبير.[55]

3-1- مسح في التعاريف: [56]

نظراً لصعوبة تعريف التنافسية في حد ذاتها فإن الشائع هو تقسيم تعاريف التنافسية إلى فئات ثلاث: [57]

I- الفئة الأولى: وهي التي تأخذ في الاعتبار أوضاع التجارة الخارجية فقط؛ ووفق هذه الفئة فإن تنافسية الدولة يتم تناولها حسب النتائج التجارية (وقد تم تناولها من هذا الجانب على الأقل حتى Krugman) وبالتالي فإن دولة ما تكون تنافسية مقارنة بالدول الأخرى المنافسة لها إذا كانت قادرة على الحفاظ على حصصها في السوق أو ربح حصص إضافية منه، مما يستوجب تنويع الصادرات وغزو أسواق جديدة أين كانت غائبة أومهمشة، والدفاع عن مواقعها في الأسواق التقليدية لصادراتها،[58] هو ما يجعلنا نربط بين تنافسية الدولة وميزانها التجاري بحيث يصبح وجود فائض فيه يعبر عن قوة تنافسية الدولة، ووجود عجز فيه يعني تدهور تنافسية الدولة.[59]

II – الفئة الثانية: تعرف التنافسية وفق أوضاع التجارة الخارجية ومستويات المعيشة: تضيف هذه الفئة إلى توازن الميزان التجاري، القدرة على تحسين المستوى المعيشي، مما يجعلها أكثر قبولا من الفئة الأولى.

– تعرف التنافسية على أنها القدرة على إنتاج سلع وخدمات تجتاز اختبار المنافسة الدولية وبالتالي يحافظ المواطنون على مستوى معيشي متزايد ومستديم.[60]

– تعريف OCDE منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية: التنافسية هي القدرة التي وفقها يمكن لبلد ما وفي شروط سوق حرة وعادلة أن ينتج السلع والخدمات التي تلبي مقاييس السوق الدولية، في الوقت الذي تحافظ فيه على مستوى المداخيل الحقيقية للسكان وتزيده على المدى الطويل.[61]

لكن يبقى أن نشير إلى أن الانتقاد الذي يوجه إلى هذه الفئة هو ضعف نسبة الصادرات في الدخل القومي كما أشار إلى ذلك Krugman في حالة الاقتصاد الأمريكي.[62]

III – الفئة الثالثة: تعريف التنافسية استنادا إلى مستوى المعيشة فقط. و عليه فإن التنافسية هي "قدرة البلد على تحقيق مستويات معيشة متزايدة ومطردة من خلال تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي مقاسا بمعدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي".[63]

وهناك تعاريف أخرى للتنافسية جاء ذكرها في مصادر مختلفة منها:

يكون بلد ما تنافسي في الواقع إذا توصل إلى رفع رفاهية سكانه بصفة مستديمة وللوصول إلى ذلك لا يوجد خيار سوى السعي لرفع إنتاجية عوامل الإنتاج.[64]

ويعرّف Aldington [65] تنافسية أمة بقدرتها على توليد الموارد اللازمة لمواجهة الحاجات الوطنية.

– **تعريف المعهد الدولي لتطوير الإدارة IIMD** [66]: التنافسية هي فرع من علم الاقتصاد يتناول بالتحليل الأعمال والسياسات التي تكيّف وتصنع قدرة البلدان لخلق والحفاظ على بيئة تدعم خلق قيمة مضافة أكبر لمؤسساتها ورفاهية أكثر لسكانها.[67]

– **تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي WEF**: التنافسية هي قدرة قطر ما على الوصول إلى مستوى معيشي مرتفع ومستديم، مقاسا بالدخل الفردي.[68]

– تضم التنافسية عناصر الإنتاجية، الفعالية والربحية، وهي ليست غاية أو هدفا في حد ذاتها، بل وسيلة قوية لرفع مستوى المعيشة وتحسين الرفاهية الاجتماعية، وتعد كأداة للوصول إلى الهدف، عموما بالرفع من الإنتاجية والفعالية في إطار التخصص الدولي، وتتيح التنافسية أسسا للرفع من أجور الأفراد بطريقة غير تضخمية.(69)

– التنافسية هي قدرة قطر ما على خلق، إنتاج وتوزيع منتوجات و/أو خدمات إنتاجية في نفس الوقت الذي يزيد فيه من عائدات موارده.(70)

– تضم التنافسية كل من الفعالية (الوصول إلى الأهداف بأقل ما يمكن من التكاليف)، والنجاعة (الوصول إلى الأهداف الصحيحة). وهي ذلك الاختيار الحاسم للأهداف الصناعية. وتجمع التنافسية كلا من الغايات والوسائل نحو تحقيق هذه الأهداف.(71)

وكل تحليل للتنافسية الوطنية بالموازاة مع هذه التعاريف يجب أن يأخذ بالحسبان عدة عوامل والتي تحدد مستوى معيشة السكان كمعدل النمو، مستوى التشغيل، توزيع المداخيل. وبالتالي فالتنافسية هي مفهوم داخلي أساسا، ومحدداتها هي عوامل داخلية Endogène في الاقتصاد الوطني المدروس، لكن ومع الزمن فإن النمو سيكون نتيجة التفاعل بين ظواهر داخلية وقوى اقتصادية دولية. (72)

3-2- أنواع التنافسية، مقوماتها ومستوياتها:

توجد عدة **أنواع من التنافسية** منها:

I- تنافسية السعر: تعبر عن هيكل (بنية) الأسعار والتكاليف في اقتصاد ما مقارنة مع شركائه التجاريين، وهي بعيدة عن التأثير على مجموعة الخصائص التي تسمح ببيع المنتوج، وترتكز في جزء منها على سعر الصرف، كما تعتمد أيضا على التكاليف الداخلية كتكلفة الأجور.

II- التنافسية خارج السعر: (غير السعرية): تعني قدرة اقتصاد ما على جلب (تلبية) الطلب بفضل عوامل أخرى غير الأسعار، والتأقلم مع تطور الطلب (مما يترجم نوع التخصص)، وتعتمد أساسا على الاستثمار، مرونة تخصيص العوامل والابتكار، ويمكنها أن تغطي التنافسية التكنولوجية والتنافسية البنيوية.

II-1- التنافسية التكنولوجية: كانت مصدر اهتمام العديد من الباحثين من بينهم: Schumpeter، Marshall تكون بشكل منافسة بين المؤسسات والبلدان والتي عوض أن تعمل على الأسعار والتكاليف (كما هي الحال في تحليل الأسواق) فأنها تميل إلى المنتوجات ذاتها، تستند إلى البحث والابتكار، تراكم المعرفة والمهارات التكنولوجية، الكفاءة.

II-2- التنافسية البنيوية (الهيكلية): يمكن أن يعبر عنها بالقدرة الداخلية على الإنتاج والإتجار(التوزيع) بالمعنى الواسع، هذا المفهوم يسلط الضوء على كل العوامل "البنيوية" التي من شأنها أن تبطئ أو تحفز الإنتاج "عنق الزجاجة"، القدرة على التمويل، التأطير، هيكل السلسلة الإنتاجية...إلخ.

من جهة أخرى تعرف التنافسية بعامل الزمن:

- **التنافسية على المدى القصير:** في اللحظة (ز) t بالمقارنة مع نتائج المنافسين.
- **التنافسية على المدى الطويل:** سيرورة تحضير الشروط البنيوية لتحسين تنافسية البلد.

تتعلق التنافسية خارج السعر بالنظرة الزمنية للتنافسية، فلا يمكن الحفاظ عليها بالخفض المتوالي لتكلفة الأجور أو سلسلة من التخفيضات لسعر الصرف فقط، فعلى المدى الطويل تتطلب التنافسية تقدما متواصلا للإنتاجية، مما يوافق التشديد على أهمية العوامل البنيوية التي تؤثر على المدى الطويل على تنافسية اقتصاد ما؛ الاستثمار العمومي، الحماية التجارية، الاستثمار في رأس المال البشري...إلخ. (73)

كما توجد أنواع أخرى من التنافسية، كالتنافسية المنجزة والتنافسية الكامنة وكذا سيرورة التنافسية؛ وفي إدارة التنافسية يجب الموازنة بين الإنجاز الآني والكموني فإذا تم التركيز على أحدهما والتضحية بالآخر فقدنا الغرض الأساسي من البحث في التنافسية. (74)

أما عن **مقومات التنافسية** فقد جاء ذكرها في تقرير المعهد الدولية لتطوير الإدارة IMD،(75) وقد تم تقسيمها إلى أربعة مقومات أساسية، كل منها يحتوي مجموعة من العناصر:

1- **النتائج الاقتصادية:** وتضم: الربط بين ازدهار البلد و أداءه الاقتصادي الماضي، قوة المنافسة تزيد من الأداء الاقتصادي للبلد محليا و خارجيا، نجاح بلد ما في التجارة الدولية يعكس تنافسية المؤسسات المحلية (بشرط عدم وجود عوائق وقيود جمركية)، الانفتاح يزيد من الأداء الاقتصادي للبلد، الاستثمار الدولي يخصص الموارد الطبيعية بفعالية أكبر عالميا،(76) غالبا ما تقترن تنافسية الصادرات بنمو موجه محليا.

2- **فعالية الحكومات:** بحيث يجب أن يقلل تدخل الدولة في النشاطات الاقتصادية، إلا فيما يخص خلق الظروف المناسبة، كما أن الحكومة أن تكون مرنة فيما يخص تكييف سياساتها الاقتصادية مع المحيط الدولي، بالإضافة إلى توفير بنية اجتماعية تشجع العدالة و التساوي، وتضمن أمن السكان.

3- **فعالية قطاع الأعمال:** بحيث كلما زادت الفعالية والقدرة على التأقلم مع التغيرات في محيط تنافسي زادت تنافسية المؤسسات بالإضافة إلى دور التمويل الجيد في تسهيل النشاطات ذات القيمة المضافة وذلك بفضل التطور الجيد لقطاع مالي مندمج دوليا. بالإضافة إلى أن: الحفاظ على مستوى معيشي مرتفع يستلزم التكامل والاندماج في الاقتصاد الدولي، بتشجيع المقاولة خاصة في المراحل الأولى من النشاط الاقتصادي، وكذا تأهيل القوى العاملة لزيادة تنافسية القطر عن طريق زيادة الإنتاجية التي تعكس وتؤثر على القيمة المضافة.

4- **البنية التحتية:** لا يخفى دور البنية التحتية المتطورة بما فيها نظام أعمال فعّال في دعم النشاطات الاقتصادية، كما أن هذه البنية بما فيها أيضا تكنولوجيا المعلومات تزيد التنافسية، بالإضافة إلى أن الاستثمار في البحوث الأساسية والنشاطات الابتكارية يخلق معارف جديدة حاسمة للقطر في مرحلة النضج من مراحل التنمية الاقتصادية. كما تساعد الموارد البيداغوجية المناسبة والمتاحة على تنمية اقتصاد معرفي ملائم.

أما فيم يخص المستويات فيمكن التميز بين عدة **مستويات من التنافسية:** التنافسية على مستوى المؤسسة،(77) على مستوى القطـــاع، على مستوى الإقليـــم و التنافسية على مستوى البلـــــد.

كما يجب الأخذ بمفهوم النسبية أثناء الحديث عن التنافسية: وهو ما يفسر اهتمام المنتدى الاقتصادي العالمي WEF،(78) بجانب نمو التنافسية مقابل التنافسية الجارية، وتعني المقارنة النسبية أيضا القياس إلى وضعية افتراضية أومستهدفة وتكون معرّفة جيدا.

4) مؤشرات قياس التنافسية على المستوى الدولي:

إذا كنّا أدركنا أهمية التنافسية ودورها في زيادة ورفاهية الأفراد في بلد ما؛ فكيف يمكن قياسها؟ وما هي المؤشرات المستعملة في ذلك؟

إن كان إنشاء مؤشر اقتصادي- اجتماعي مركب أمرا صعبا، فإنه يمكن للاقتصاديين وضع سلسلة من المؤشرات والتي يمكن أن تعيد للذهن المربع السحري للنمو: تضخم منخفض، بطالة منخفضة، توازن خارجي، ونمو الناتج الداخلي الخام PIB، بل في الواقع حتى المربع السحري يمكن أن يترك مكانه لعدد من المؤشرات الأخرى. ويمكن للدخل الفردي مقاسا بالناتج الوطني الخام PNB لكل فرد [79] أو المؤشرات المشابهة له أن تعبر عن تقدم الدولة أو توجهها نحو ذلك (التنمية الاقتصادية)، لكن بالنسبة للتنافسية فإن PNB لا يميز بين استنزاف الموارد غير المتجددة كالبترول، ولا المداخيل الناتجة عن استغلال الأصول المتراكمة من طرف الأجيال السابقة، ولا المداخيل من القيمة المضافة الحقيقية مثل الاختراعات، التكنولوجيا، وعمليات التحويل... لكنه يبقى أحسن تقريب إحصائي للتعبير عن توليد الثروة. و بما أن تنافسية بلد ما لا تختزل إلى PNB أو الإنتاجية لأن المؤسسات تواجه الأبعاد السياسية والتكنولوجية والتعليمية للبلدان المنافسة، فإنه وبتزويد المؤسسات بمناخ أكثر ملائمة ومؤسسات دولة وسياسات فعالة تستطيع الدول أن تتنافس فيما بينها.[80]

ونظرا لطبيعة اشكاليتنا سنركز على تنافسية الدول دون الفصل بينها وبين تنافسية القطاعات باعتبارها جزء لا يتجزأ منها، دون التطرق لتنافسية المؤسسات فلديها مقومات أخرى ويمكن أن تطرح في إطار مغاير لما نريد التركيز عليه في هذا المقال.

4-1- المؤشرات المركبة:[81]

في بداية حديثنا عن تنافسية الدول وبعد أن تتبعنا هذا المفهوم في الأدبيات النظرية يمكن أيضا تتبعه في الأدبيات التجريبية حيث يمكن الإشارة إلى أن هناك جهات عديدة صارت تعد تقارير[82] عن التنافسية في العالم أو بعض أقاليمه، أو تعدّ مؤشرات واسعة عن التنافسية في الدول النامية ويبرز بعضها جوانب من المناخ الاقتصادي وجاذبية البلد في نظر المستثمرين أو المتعاملين الأجانب عن طريق مؤشرات مركبة، وحيث تعدّ كل جهة تقريرا بمؤشراتها الخاصة وترتيبها الخاص:

4-1-1- مؤشر المعهد الدولي لتطوير فن التسيير IIMD: يعد هذا المعهد، ومقره سويسرا تقريرا سنويا عن التنافسية في العالم تحت اسم World Competitiveness Yearbook WCY يتضمن تصنيفا للدول Rating حسب قدرتها التنافسية، وترتيب لهذه الدول Ranking وفقا لإجمالي عدد المؤشرات، وقد قام المعهد بجمع هذه المؤشرات منذ 2002 في 4 عوامل هي: الأداء الاقتصادي، فعالية الحكومة، فعالية قطاع الأعمال، البنية التحتية؛ ويضم كل عامل من هذه العوامل عناصره الخاصة به.[83]

4-1-2- مؤشر المنتدى الاقتصادي العالميWEF:[84] ويصدر تقرير التنافسية العالمية Global Competitiveness Report، والذي ينشره كل سنة وفيه الترتيب العالمي للتنافسية، على أساس مقاييس كمية ونوعية، ويشمل عينة واسعة من الدول المصنعة والنامية. تغيرت منهجيته منذ سنة 2006 بحيث صار يصنف أسس التنافسية إلى 12 ركيزة أساسية

مقسمة إلى 3 مجموعات هي: **المتطلبات الأساسية** وتضم 4 ركائز: مؤسسات الدولة (القوانين)، البنية التحتية، استقرار البيئة الاقتصادية الكلية، الصحة والتعليم الابتدائي. **دعائم الفعالية** وتضم 6 ركائز: التعليم العالي والتكوين، فعالية سوق السلع، فعالية سوق العمال، تطور السوق المالي، الاستعداد التكنولوجي، سعة السوق.

عوامل الابتكار والتطور وتضم ركيزتين: تطور بيئة الأعمال والابتكار.[85]

4-1-3- مؤشرات التنافسية من البنك العالمي BM: يعد البنك العالمي بيانات عن مؤشرات التنافسية للعديد من الدول، لكنه لا يصدر تقريرا لها. كما أن البنك العالمي لا يقدم ترتيبا دوليا لمؤشر تنافسية مركب، ولكنه يقدم تحت اسم "مؤشرات التنافسية " مجموعة من المؤشرات والمتغيرات.[86]

4-2- المؤشرات القطاعية:

4-2-1- مؤشر تنافسية السلع المصنّعة MECI [87] قام بتطويره كل من Wignaraja and Taylor (2003) ويضم هذا المؤشر 3 عناصر هي: قيمة الصادرات المصنعة للفرد (للسنة الماضية)، متوسط النمو السنوي للصادرات المصنعة (آخر 10 سنوات)، صادرات السلع المصنعة كثيفة التكنولوجيا كنسبة من مجموع صادرات السلع في السنة الأخيرة. ويعطى بالعلاقة التالية:

$$MECI_i = 0.3\,[\log(F_{1j}) - \log(Min_1)]/[\log(Max_1) - \log(Min_1)] + 0.3\,[\log(F_{2j}) - \log(Min_2)]/[\log(Max_2) - \log(Min_2)] + 0.4\,[\log(F_{3j}) - \log(Min_3)]/[\log(Max_3) - \log(Min_3)]$$

حيث: MECIi: مؤشر البلد i، Fij: القيمة الملاحظة للعامل i للبلد j،

Mini: الحد الأدنى لقيم العينة من أجل العامل i (i = 1, 2, 3)،

Maxi: الحد الأقصى لقيم العينة من أجل العامل i (i = 1, 2, 3)

4-2-2- التكلفة الوحدوية لليد العاملة: تتحسن القدرة التنافسية كلما كانت هذه التكلفة أقل أو تساوي التكلفة لدى المنافسين الأجانب). ويرمز لها بـــ: CUMO وتعطى كما يلي:

$$CUMO = Wijt \times Rjt / (Q/L)ijt \ldots\ldots\ldots (1)$$

حيث: $Wijt$: تمثل معدل أجر الساعة في قطاع النشاط i للبلد j في الفترة t.

Rjt: تمثل معدل سعر الصرف للدولار الأمريكي لعملة البلد j في الفترة t.

$(Q/L)ijt$: تمثل معدل الإنتاج الساعي في قطاع النشاط i للبلد j في الفترة t.

ويصبح من الممكن التعبير عن التكلفة الوحدوية النسبية لليد العاملة للبلد j مع البلد k بالمعادلة 2 [88]

$$CUMOijkt = CUMOijt / CUMOikt \ldots\ldots\ldots\ldots (2)$$

4-2-3- مؤشر الميزة النسبية الظاهرة RCA:[89]: الأول تاريخيا [90] و أحد أكثر المؤشرات استعمالا لقياس القدرة التنافسية ويحسب كما يلي:

$$RCA_{ik} = \frac{X_{ik} / X_{iT}}{X_{wk} / X_{wT}}$$

X: قيمة الصادرات. **i**: مؤشر البلد. **k**: مؤشر السلعة. **T**: مؤشر يفيد إجمالي القيمة. **w**: مؤشر نسبة إلى العالم.

عندما تكون RCA أكبر من 1 فإن البلد يملك ميزة نسبية ظاهرة في المنتوج المدروس.

4-2-4- الإنتاجية الكلية للعوامل PGF: وهي تقيس الفعالية التي تحول بها مجموعة عوامل الإنتاج (المدخلات) إلى منتوجات (المخرجات) وتعطى بالصيغة التالية:[91]

$$\Delta A/A=\Delta Y/Y-\alpha\Delta K/K-(1-\alpha)*\Delta L/L$$

حيث: A: الإنتاجية الكلية للعوامل. ΔA : التغير في الإنتاجية الكلية للعوامل. Y: المخرجات. ΔY: التغير في المخرجات. K: قيمة رأس المال. ΔK: التغير في قيمة رأس المال. L: قيمة العمل. ΔL: التغير في قيمة العمل. α: حصة رأس المال من المخرجات. (1-α): حصة العمل من المخرجات.

حصة رأس المال من المخرجات+حصة العمل من المخرجات=1، بفرض وجود المنافسة التامة، وثبات عائد الاقتصاديات السلمية.

4-2-5- مؤشر تكلفة الموارد المحلية (الوطنية) DRC: ويبين هذا المؤشر ما إذا كان استعمال الموارد المحلية يتم بكفاءة أو العكس، فإذا تعدى المؤشر 1 فإن الموارد المحلية لا تستخدم بكفاءة. ويعطى المؤشر بالعلاقة التالية:

$$DRC_j = (PV_j - DIV_j - FIV_j) / P_j (1 - FIV_j / PV_j)$$

حيث: DRCj: تكلفة الموارد المحلية للسلعةj. PVj : قيمة إنتاج وحدة واحدة من السلعةj. DIVj: قيمة المدخلات المحلية في وحدة واحدة من السلعةj. FIVj: قيمة المدخلات الأجنبية في وحدة واحدة من السلعةj . Pj: سعر استيراد وحدة واحدة من السلعةj بالعملة المحلية.

4-2-6- مؤشر التجارة البينية:TEI: يستعمل لقياس تركز أو تشتت التبادلات التجارية (صادرات أو واردات)، ويعطى بالعلاقة التالية:

$$I_{xi} = \sum a_{ij} \ln(1/a_{ij}) \quad \text{مع} \quad 0 < a_{ij} < 1 \quad \text{و} \quad \Sigma\, a_{ij} = 1$$

$$I_{mi} = \sum b_{ij} \ln(1/b_{ij}) \quad \text{مع} \quad 0 < b_{ij} < 1 \quad \text{و} \quad \Sigma\, b_{ij} = 1$$

حيث: **Ixi** : مؤشر الصادرات البينية . **Imi** : مؤشر الواردات البينية. : **aij**: حصة صادرات البلد i نحو البلد **j**.

bij: : حصة واردات البلد **i** من البلد **j**.

4-3- مؤشرات الصادرات والواردات:

4-3-1- نسبة الصادرات: وتقاس نسبة صادرات البلد إلى مجموع الصادرات العالمية أو صادرات OCDE، وكلما كانت النسبة أكبر بينت وجود ميزة تنافسية أقوى. ورغم بساطة هذا المؤشر إلاّ أنه يشكل نقطة بداية لتحليل الوضعية التنافسية.

4-3-2- نسبة نفاذ (اختراق) الواردات: وتقارن هذه النسبة بين الواردات والطلب المحلي لسلعة ما، وكلما اقترب من الصفر دلّ على عدم اعتماد القطر على هذه السلعة، ويعطي المؤشر فكرة عن بنية وتركيب السوق، ويحسب بالعلاقة:

$$IPR_j = M_j / D_j \quad \text{حيث} \quad D_j = Y_j + M_j - X_j$$

حيث: IPRj: نسبة نفاذ واردات السلعة j Xj: صادرات السلعة j. Yj: مجموع ما تم إنتاجه من السلعة j.

Mj: مجموع واردات السلعة j. Dj: مجموع الطلب المحلي على السلعة j.

4-3-3- رصيد الميزان التجاري: تقاس تنافسية البلد عموما ونتائجه التجارية خصوصا برصيد ميزانه التجاري، بحيث تزيد تنافسية البلد عندما يحقق فائضا في الميزان التجاري وتنخفض عندما يحقق عجزا، لأن الزيادة عادة ما تترجم زيادة في الرفاهية بينما يعكس العجز نقص في مستوى الرفاهية و يعطى بالعلاقة:

$$STB = (X - M)/(X + M)$$

4-3-4- درجة التعرض للمنافسة الخارجية: ويقيس هذا المؤشر درجة الانفتاح على التجارة الدولية و يعطى بالعلاقة التالية: $X/Y + (1- X/Y) * M/D$

4-3-5- نسبة التركّز: وتبيّن لنا إذا ما كان الإنتاج المحلي يغطي الطلب المحلي، كلما زاد قيمة المؤشر زادت درجة التركز، و تعطى بالعلاقة التالية: $C R = Y/D$

4-3-6- تركيب الصادرات وحصة السوق: إن تركّز الصادرات في منتوجات ذات قيمة مضافة مرتفعة أو تنتمي إلى قطاعات ذات تقنية عالية تدل عادة على تنافسية البلد، لأنها تتميز بأجور مرتفعة لعمالها، كما تعكس زيادة في الإنتاجية الكلية للعوامل؛ كما أنه من المهم اكتساب حصة أكبر من السوق في سوق صاعدة وديناميكية تتميز بقيمة مضافة عالية.

خلاصـــــــة:

كاستجابة لمتغيرات عديدة حدثت في العالم منذ الحرب العالمية الثانية أسست لقيام نظام عالمي جديد، سمي فيما بعد **العولمة** وما جاءت به هذه الظاهرة من تغيير سريع في التكنولوجيا، وتوسع وانتشار كبير لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتقلص المسافات والتكاليف الاقتصادية، والتحرر الكبير للأسواق و الإنتاج، والانفتاح الذي عرفته الكثير من الدول والتي لا طالما ظلت مغلقة في وجه التغيرات (سواء كانت مخيرة أومسيرة) ظهرت تخوفات كبيرة، خاصة على المستوى الاقتصادي، فالدول اليوم على حد السواء (المتطورة والنامية) في حلبة منافسة واحدة، والكل يسعى لهدف اقتصادي واحد هو هدف الدول منذ نشوئها، وهو تحقيق الازدهار الاقتصادي والرفاهية لأفراده (ابن خلدون)، وقد ظهر منذ منتصف الثمانينات مصطلح جديد لمفاهيم قديمة هو مصطلح التنافسية (Reinert 95) والذي كان يخصص للدراسة على مستوى المؤسسات ثم انتقل للدراسة على مستوى الاقتصاد الكلي (الدول)، ورغم معارضة البعض لنقل هذا المصطلح بهذا الشكل (Krugman 94)، إلا أنه يكاد يتفق الجميع على أن التنافسية على مستوى الدول هي سعي هذه الأخيرة لرفع مستوى معيشة (دخل) أفرادها على المدى الطويل، بكل الطرق و السياسات المتاحة؛ كما يكاد الجميع يتفق أيضا على أهمية الإنتاجية ودور المؤسسات (Porter) للرّفع من تنافسية الدول، وكذا دور الدول في تحقيق أفضل بيئات الأعمال لتحسين تنافسية مؤسساتها، أو جلب مؤسسات أجنبية والذي يعد من بين المؤشرات على تنافسية الدول كذلك؛ هذا بالإضافة إلى النتائج التجارية والتي ترتبط أساسا بالتخصص والتقسيم الدولي للعمل ومدى تماشيه مع ديناميكية الأسواق (CEPII 98).

لذلك فقد ظهرت العديد من التقارير التي تقيس تنافسية الدول، أهمها تقرير WEF وتقرير IMD والتي صارت تهم كل صانعي القرار على المستوى الاقتصادي الدولي رغم ما لقيته من اعتراضات وانتقادات (.Lall S 2001)، إلا أنها تبقى تحظى بمكانة و أهمية على الأقل بالنسبة لمعايرة الاقتصاديات الدولية مع بعضها Benchmarking والسعي لتحقيق التنمية الاقتصادية بالاستعانة بالترتيب الذي تقدمه هذه التقارير (وكذا توصياتها)(Kovaeie 2005)، وكذا الاستعانة بتجارب الدول الأحسن ترتيبا مع مراعاة خصوصية كل دولة.

الهـــوامـــش:

1- تسمى باللغة الفرنسية: Compétitivité ، وباللغة الإنجليزية: Competitiveness

2- نظرا لتشعب الموضوع وتوسعه فأنه من الصعب أن نحيط ببعض أو كل المفاهيم التي سوف نتطرق لها، لكن تجدر الإشارة إلى المقدمات والأسس التي ساعدت على خلق هذا المفهوم (التنافسية)، ومحاولة تحديد وقت ظهور هذه المفاهيم، لذلك سوف نبذل قصارى جهدنا ولو بالإشارة النسبية لها، ويمكن لمن يريد الإطلاع على هذه النقاط بأكثر تفاصيل اللجوء إلى قائمة المراجع، كما أن أغلب هذه المفاهيم تتراوح بين التسيير Management والاقتصاد بمختلف مستوياته (Micro, Méso, Macro) ولا تخفى صعوبة عزلها (المفاهيم) وجعلها خاصة بمجال معين ، نظرا لسرعة انتقالها وتبنيها في الميادين المختلفة (خاصة إذا علمنا التقارب الكبير بين الاقتصاد بمختلف مستوياته وعلوم التسيير)

3 - سوف نتطرق إلى الدور الذي تلعبه الدولة في التنافسية نظرا لدور الدولة في الاقتصاد وهدفها الاقتصادي من خلال نماذج التنمية التي تتبناها ، وكذا عمليـــة التخطيط الاستراتيجي عن طريق السياسات الاقتصادية والصناعية وغيرها.

4 - سنعود لشرح هذا التعريف وغيره بأكثر دقة فيما يتقدم.

5– يعرّف علم الاقتصاد عموما على أنه العلم الذي يدرس التوفيق بين الموارد المتناقصة والحاجات المتزايدة.

6– ابن خلدون، المقدمة ، تحقيق درويش الجويدي، المطبعة العصرية، بيروت، 2005، ص. 353-354، كما يمكـــن الإطـــلاع علـــى (1762) Jean Jacques Rousseau , The Social Contract

7– نتكلم عن الاتجاهات السياسية لاحقا في العنوان الموالي وهذا ضمن سياق الحديث عن العولمة.

8– Substitution aux importation تترجم إلى الإحلال محل الواردات أو إحلال الواردات بينما Promotion d'exportation تترجم إلى تشجيع الصادرات ويشار إليها في بعض المراجع بالتوجه نحو الصادرات Orientation vers l'exportation

9- ارتبطت (و إن كان ذلك نسبيا) إستراتيجية إحلال الواردات سياسيا بالنموذج الاشتراكي، في حين ارتبطت إســـتراتيجية تـــشجيع الـــصادرات بـــالنموذج الرأسمالي؛ كما ارتبطت الأولى بالحماية والثانية بالانفتاح وإن كان ذلك بشكل نسبي أيضا.

10– أ لإحاطة أكثر بالمفهومين أنظر: حمد الكواز، السياسات الصناعية، مجلة جسر التنمية، العدد 4، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، ص 6.

11- حتى و إن كانت هاتان السياستان غير متوافقتان فقد تتواجدان معا.

12– يظهر ذلك في أعمال كل من Nurkse, Rosenstein-Rodan, Hirschman, Rostow,Lewis لأكثر تفصيل ارجع إلى: سدي علي، الميزة التنافسية وتنافسية الدول- دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة عبد الحميد بن باديس- مستغانم – الجزائر 2005/2006.

13 - CONTE B., Le Consensus de Washington (conte.u-bordeaux4.fr/Enseig/ Lic-ecod/docs_pdf/Webconswash.pdf)

14 - MARNIESSE S. et FILIPIAK E., Compétitivité et mise à niveau des entreprises, Approches théoriques et déclinaisons opérationnelles, Agence Française de Développement, 2003, P 21.

15– لمعرفة أعمق لأسباب فشل سياسة إحلال الواردات يمكن العودة إلى: أحمد الكواز، مرجع سبق ذكره، ص. 6-8.

16 –BOUDHIAF M. et SIROEN J-M., Ouverture économique et développement réalité et ambiguïtés d'une relation, in Ouverture et développement économique, collection approfondissement de la connaissance économique, Economica, Paris, 2001, P 5.

17– هناك عدة تعاريف و أبعاد للعولمة حيث تعرف عموما على أنها: إنشاء قرية عالمية global village وذلك بواسطة سرعة الاتصالات التي تكسر كل حواجز المسافات وتختصر الزمن (MACLUHAN M., عن مجلة Forum of English مجلد33 العدد 4 لشهر أكتوبر 1995 (USA)).

كما تعرّف على أنها التدفق الحر للسلع والخدمات ورؤوس الأموال دون قيود بالإضافة إلى انتقال المعلومات التي لا تعترف بحدود الزمان والمكان.

18 - MARNIESSE S. et FILIPIAK E., Compétitivité et mise à niveau des entreprises, op.cit., P. 13.

19 - FONTAGNE L. et MIMOUNI M., Globalisation, performances commerciales et développement, in REFLETS ET PERSPECTIVES DE LA VIE ECONOMIQUE 2002-No2, P. 2.

20– محي محمد مسعد، ظاهرة العولمة الأوهام والحقائق، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية،ط1، 1999 ، مصر، ص. 45 .

21 – Délocalisation.

22 – Fusion.

23 - Déréglementation.

24 - MARNIESSE S. et FILIPIAK E., Compétitivité et mise à niveau des entreprises, op.cit., P.14.

25– للإطلاع أكثر يمكن الرجوع إلى:

- SACHS J., WARNER A., Economic Reform and the Process of Global Integration, in Workings Papers on Economic Activity, 1995.

- GUERIN J.L., Quel cadre pour l'ouverture ? La lettre de CEPII, n°181 juillet, août 1999.

26 – ABB شركة متعددة الجنسيات من أصل سويسري متخصصة في الإلكترونيك بأكثر من 1300 فرع ، و يمكن تعريف الشركات المتعددة الجنسيات بأنها شركات تشكلت وفق اتفاقيات دولية لها صفة قانونية تسمح لها بعبور الحدود الدولية والاستثمار في عدد كبير من الدول، وتتميز هذه الشركات بأن لها عدد كبير من الوحدات الإنتاجية أو الشركات التابعة لها في العديد من بلدان العالم بحيث يكون 25 % من أصولها أو رقم أعمالها أو نتائجها أو عدد عمالها خارج الدولة الأم، ولا تختلف سياستها الداخلية عن الخارجية في إطار تحقيق أهدافها، وتتميز أيضا بمركزية القرار لدى المؤسسة الأم، أما فيما يخص دفعها للضرائب فإنه يراقب وفق اتفاقية تشكيلها (التعريف مأخوذ من:

BENFREHA N., Les multinationales et la mondialisation (enjeux et perspective pour l'Algérie), P.25.

27 -AINOUCHE M., Relations Etat- entreprise en économie du marché mondialisée, intervention dans des journées d'étude « Université, Entreprise, Collectivité locale » organisé par l'Université de Bejaia le : 10/11-05-2005.

28– للإحاطة أكثر بموضوع دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التشغيل:

R. E. Baldwin, Les Effets des échanges et de l'investissement direct international sur l'emploi et les salaires relatifs, Revue économique de l'OCDE, no 23, hiver 1994.

29– للإحاطة أكثر بموضوع دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا يمكن العودة إلى:

PERRIN S. et SACHWALD F., Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales, Agence Française de Développement, 2003.

30– إن المفهوم المعاصر للجودة أضحى مسؤولية الجميع ابتداء من العامل البسيط إلى أعوان التنفيذ وأعوان التحكم والإدارة العليا، وكل أقسام المؤسسة والعناصر الداخلية والخارجية المشكلة لبيئة ومحيط المؤسسة، إذ تبدأ مسؤولية الجودة عندما يحدد التسويق متطلبات العمل من الجودة وتستمر حتى يتلقى الزبون المنتج بارتياح. وللإطلاع أكثر يمكن الرجوع إلى:- عاشور مزريق، محمد غربي: تسيير وضمان جودة منتجات المؤسسات الصناعية الجزائرية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد:02، ماي 2005 جامعة الشلف. الجزائر. ص .235-274.

31– تتنوع هذه الصيغ من: منح الرخص للإنتاج، رخص التوزيع، إنشاء الفروع الجديدة أو شراء شركات محلية، المشاركة في رأسمال الشركات المحلية، الاندماج مع شركات محلية، الاستحواذ عل شركات محلية...إلخ

32– سنعود لهذه النقطة وما أثارته من خلاف في العنوان الموالي.

33– محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، مجلة جسر التنمية، العدد 24 ، المعهد العربي للتخطيط، الكويت،2003، ص. 03.

34– طارق النوير، دور الحكومة الداعم للتنافسية "حالة مصر"، ورقة عمل رقم :AP1/WPS0302، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص .4.

35– The World Competitiveness Year Book 2005 of IMD, p.617.

36 – Ronald L. Martin, A Study on the Factors of Regional Competitiveness, Draft Final Report for The European Commission Directorate-General Regional Policy, UNIVERSITY OF CAMBRIDGE.

-E. S. REINERT, Competitiveness and its Predecessors - a 500-year Cross-National Perspective. Paper prepared for the Business History Conference, Williamsburg, Virginia, March 11-13, 1994.

37 - Ronald L. Martin, A Study on the Factors of Regional Competitiveness, op.cit., p.10

38 - يمكن الإطلاع على كتاب Adam Smith (1723-1790) " بحث في أسباب ثروة الأمم" *"An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations",1776* ، كما يمكن العودة إلى كتاب:" مبادئ الاقتصاد السياسي والضريبة " 1817 "*Principles of Political Economy and Taxation*". لـ David Ricardo (1772-1823) الذي بين فيه قانون الميزة النسبية والذي سطر فيه كيف يجب على الأقطار أن تتنافس.

39- يمكن العودة إلى (*Karl Marx 1818-1883*) "رأس المال : نقد الاقتصاد السياسي"*Capital: A Critique of Political Economy 1867"*.

40 – يمكن الرجوع إلى كتابه: "المبادئ البروتستانتية وروح الرأسمالية" 1905 "*Ethic of Protestantism and the Spirit of Capitalism"*.

41- Ronald L. Martin, A Study on the Factors of Regional Competitiveness, op.cit., pp.11-13.

42 - وذلك في كتابه "الرأسمالية، الاشتراكية و الديمقراطية" 1942 " Capitalism, Socialism and Democracy"

43 – أنظر كتابه "التغير التكنولوجي ودالة الإنتاج الكلية" 1957 "Technical Change and the Aggregate Production Function".

44 - Ronald L. Martin, A Study on the Factors of Regional Competitiveness, op.cit., p.p. 14-15.

45 – يمكن العودة إلى كتاب *Alfred P.Sloan* "سنواتي في *"My Years at General Motors" 1963"GM* ، وكتاب *Peter Drucker* "زمن الانقطاع" 1969"*The Age of Discontinuity*" "

46 - Ronald L. Martin, A Study on the Factors of Regional Competitiveness, op,cit., p.p.15-16.

47- Nicholas Negroponte, "Being Digital", 1995.

48 – الميزة التنافسية للأمم .The Competitive Advantage of Nations, 1990.

كما أن هناك من يربط هذه النظرية ونظرية العناقيد بميدان أوسع هو الاقتصاد الجغرافي.

49 – و الذي ترجم إلى اللغة الفرنسية بعنوان:La Mondialisation n'est pas coupable: vertus et limites de libre-échange ويقصد بكلمة POP المعنى العامي، أي أنه يشير إلى نظرية خصومه على أنها نظرية شعبية بعيدة عن المقاييس الأكاديمية.

50– و قد ذكر العديد ممن كتبوا وكتاباتهم و لمعرفة أدق يمكن العودة إلى هامش الصفحة 18 من كتاب:

La Mondialisation n'est pas coupable: vertus et limites de libre-échange Casbah édition,1999.

51 –Bottom Line

52 – E. S. REINERT, Competitiveness and its Predecessors - a 500-year Cross-National Perspective. Paper prepared for the Business History Conference, Williamsburg, Virginia, March 11-13, 1994.

53 - MARNIESSE S. et FILIPIAK E., Compétitivité et mise à niveau des entreprises, op.cit., P .43.

54 -PORTER M.,L'Avantage Concurrentiel des Nations, inter Edition, Paris,1993 p.3.

55 - MARNIESSE S. et FILIPIAK E., Compétitivité et mise à niveau des entreprises, op.cit., P 44

56– بما أن موضوعنا يتعلق أساسا بتنافسية الدول فسنقتصر التعاريف عليها مع الإشارة إلى المراجع التي يمكن اللجوء إليها لمن يريد التوسع في التعريف أكثر.

57– طارق النوير، مرجع سبق ذكره، ص. 4.

58 –CNUCED, Diversification des exportation, accès aux marchés et compétitivité,2002.

59– إلا أن هناك انتقادات عديدة وأمثلة مضادة وجهت لهذه الفئة من التعاريف حيث أن الفائض في الميزان التجاري قد يشير في بعض الأحيان إلى تدهور تنافسية الدولة كحالة بوليفيا في الفترة مابين 1980 و1986، حيث حققت فائض في ميزانها التجاري نتيجة زيادة صادراتها عن وارداتها بـــ 60% ولكن خلال نفس الفترة انخفض متوسط دخل الفرد ب 26 %، الأمر الذي لا يمكننا معه القول بأن اقتصاد بوليفيا تميز خلال هذه الفترة بالتنافسية؛ وعلى العكس فإن وجود عجز في الميزان التجاري يعني علامة قوة للاقتصاد، فمن الممكن بلوغ مستويات معيشة مرتفعة من خلال وجود عجز تجاري متنامي كحالة الولايات المتحدة الأمريكية في الثمانينات، أو ربما يكون الميزان التجاري متوازنا في الوقت الذي تنخفض فيه مستويات المعيشة للدولة كحالة المملكة المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية أو الولايات المتحدة الأمريكية في التسعينات. لنستخلص في الأخير أنه لا يمكن تعميم هذا التعريف بشكل عام.

60 - The First Report to the President and Congress, 1992. US Competitiveness Policy Council.

61 - PROKOPENKO J., Mondialisation, compétitivité et stratégies de productivité, Document de travail de la série Développement et Gestion des Entreprises.

62 – KRUGMAN P. la Mondialisation n'est pas coupable: vertus et limites de libre-échange, Casbah édition, 1999, p .22

63 - طارق النوير، مرجع سابق ،ص. 6.

64 -Rapport de CEPII, Compétitivité des nations, op.cit., p .3.

65– محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره. ص.5.

66– سيأتي الحديث عن المعهد وعن التقرير الذي يعده سنويا فيما يتقدم.

67 - IMD's World Competitiveness YearBook, 2003.

68 - World Economic Forum, Global Competitiveness Report, 1996, p. 19.

69 -Competitiveness Advisory Group, (Ciampi Group). Enhancing European Competitiveness". First report to the President of the Commission, the Prime Ministers and the Heads of State, June 1995.

70 - SCOTT B. R. and LODGE G. C., "US Competitiveness in the World Economy", 1985, p. 3.

71 - BUCKLEY, P. J. et al, "Measures of International Competitiveness: A Critical Survey", Journal of Marketing Management, 1988.

72 - MUCCHIELLI J-L., La compétitivité : définitions ; indicateurs et déterminants, 2002 p.2.

73 - MARNIESSE S. et FILIPIAK E., Compétitivité et mise à niveau des entreprises, op.cit., P. 47.

74– محمد عدنان وديع، مرجع سابق ص. 8.

75 - Principles of World Competitiveness, IMD World Competitiveness Year Book , 2005, p 616.

76 – و ذلك دائما بشروط (المنافسة الدولية التامة)، وهو ما قد يعاكس الطرح الذي جاءت به نظرية التنافسية أصلا وللتوسع يمكن العودة إلى:

REINERT E. S., Competitiveness and its Predecessors - a 500-year Cross-National Perspective. op.cit.

77– نحن بصدد تحضير مقال آخر عن تنافسية المؤسسات الجزائرية أين سنتطرق للجانب النظري من تنافسية المؤسسة بشكل أكبر.

78– سيأتي الحديث عنه وعن التقرير الذي يعده سنويا فيما يتقدم.

79 - MUCCHIELLI J-L., La compétitivité : définitions ; indicateurs et déterminants, op.cit., p.4

80– محمد عدنان وديع، مرجع سابق. ص.9.

81- - يمكن إضافة مجموعة من مؤشرات تنافسية متخصصة مساعدة: تعد عدة جهات دولية تقارير ومؤشرا ت قد تكون ذات صلة بالتنافسية من بينها: مؤشر الحرية الاقتصادية لدول العالم، مؤشر مجتمع المعلومات، هذا إضافة إلى مجموعة تقارير أخرى عن المخاطر مثل تقرير: COFACE وتقارير أخرى بحسب البلد موضوع الدراسة.

82– و قد وجهت العديد من الانتقادات لهذه التقارير حول طريقة ومنهجية إعداد مؤشراتها وكذا محاباتها لرجال الأعمال، لعل أهمها وجه من طرف:

- LALL S., Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report, World Development, vol 29,N° 9 (2001)
- GREGOIR S. et MAUREL F., Les indices de compétitivité des pays : interprétations et limites, INSEE, 2002.

83– محمد عدنان وديع ، المرجع السابق ص . 22–23 و طارق النوير، مرجع سابق ، ص. 6–7.

84- مقره أيضا سويسرا، وقد كان قبل عام 1996 مشاركا للـــ IIMD في إعداد تقريره السنوي عن التنافسية العالمية. و صار يصدر تقريره بالتعاون مع CID مركز التنمية الدولية التابع لجامعة Harvard الأمريكية.

85 - World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010.p.08.

86 - كما أطلق البنك العالمي أكبر قاعدة بيانات خاصة بكل المؤشرات الاقتصادية سنة 2010 على الموقع: **donnees.banquemondiale**.org

87 -G. Arzu INAL, A STUDY INTO COMPETITIVENESS INDICATORS, rekabet forumu REF turkey, 200. p. 11.
وقد وافق هذا المؤشر مؤشر WEF أكثر من مؤشر IMD في عينة شملت 80 بلدا.

88- للإطلاع بتفصيل أكثر يرجى الرجوع إلى: محمد عدنان وديع، مرجع سابق. ص.15.

89 - حسان خضر ، مؤشرات أداء التجارة الخارجية، المعهد العربي للتخطيط، أفريل2005.

90 – Balassa, Bela ,Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage,1965.

91 - G. Arzu INAL, A STUDY INTO COMPETITIVENESS, op.cit., p.p18.25.

إشكالية تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- حالة المؤسسة الجزائرية -

أحمـــد طويل
أستاذ التعليم العالي بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة أبو بكر بلقايد – تلمسان

عماد داتو سعيد
أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة جيلالي اليابس- سيدي بلعباس

ملخص:

المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي المجال الواسع للاستثمار الخاص الذي يطمح إليه مختلف رجال المال والأعمال في مختلف الاقتصاديات.

هذا النوع من المؤسسات يصبح إذن المحرك الأساسي للتنمية والنمو الاقتصادي.ومن هذا المنطلق سوف نتناول بالخصوص إشكالية تطور المؤسسة الجزائرية وضرورة اندماجها في برنامج التنمية الوطني.

النتائج المحصل عليها من خلال دراسة المؤشرات الاقتصادية المناسبة قدمت بحثا يشير بأن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تعرف عوائق حقيقية التي تتطلب تغيير جذري للإستراتيجية الاقتصادية الوطنية.

Résumé:

La **PME** est le champ élargi de l'investissement privé auquel aspire les différents opérateurs dans les diverses économies. Ce type d'entreprise devient ainsi le moteur essentiel de développement et de la croissance économique C'est dans ce sens que nous allons aborder la problématique du développement de l'entreprise algérienne. les résultas au travers de l'élaboration d'indicateurs économiques appropriés que la recherche a présenté, révèlent que la **PME** connaît des contraintes certaines nécessitant un modelage de toute la stratégie économique nationale.

مقدمـــة:

إن التطوّرات الرّاهنة في الاقتصاد العالمي تشير إلى تزايد ظاهرة الاعتماد الاقتصادي المتبادل، لمسنا فيها تطوّر المؤسسات الاقتصادية وهذا بفضل التوسّع في التدفقات البشرية التجارية والمالية الدولية، وكذا التقدم الغير عادي في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات «**NTIC**» مما عزّز من دور تلك المؤسسات باعتبارها محور تقدّم ورخاء الدول. وإنّ المتتبّع لتركيبة هذه المؤسسات نجد أن غالبيتها هي مؤسسات صغيرة ومتوسطة (**PME**)، ولعلّ هذا ليس غريبا مادامت هذه المؤسسات تتوّفر على ميزات جدّ هامة في إمكانية استمرارها وتطوّرها .

إنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أفضل الوسائل للإنعاش الاقتصادي نظرا لسهولة تكيّفها ومرونتها التي تجعلها قادرة على الجمع بين التنمية الاقتصادية وتوفير مناصب الشغل وجلب الثروة، فهي إلى جانب المؤسسات الكبيرة بإمكانها رفع تحديات التنافسية والتنمية وغزو الأسواق الخارجية.

إنّ الدّور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جعل الكثير من الدول تأخذ بها وتجعلها من أولويات برامجها وإستراتيجياتها التنموية لا سيما منها دول شرق أوروبا وجنوب شرق آسيا، وعلى غرارها كرّست الجزائر هذا الاتجاه في ظلّ تحولاتها الكبرى نحو اقتصاد السوق. غير أنّه لا زال هذا القطاع هشّا ومعرّضا للعديد من الضغوطات التي لا تزال تعرقل تنميته، ممّا يقلّل من فعّاليته والدور التنموي المنوط به في ضوء خصوصيات الاقتصاد الجزائري .

وإن التعمّق والتدقيق بالنظر والبحث في الكثير من المشكلات الاقتصادية والاجتماعية التي تواجه الدول النامية بصفة عامة وتواجه المجتمع الجزائري في الريف والحضر بصفة خاصة في هذه الفترة الحاسمة من تاريخنا الاقتصادي والسياسي والاجتماعي والتي تستهدف فيها الجزائر الوصول إلى تحقيق صورة أفضل لمجتمع جديد متناميا ومتطورا من خلال التأكيد على سياسة التحرّر الاقتصادي والاجتماعي والذي يمكن أن يؤدي إلى التوجّه للعمل السليم نحو سياسة إصلاح مساير الإقتصاد والقوى فإن كل التوجهات الجديدة أصبح من شأنها أن تعمل مع عوامل أخرى على توجيه النظر وبواقعية وباهتمام بالغ مكانة السلبيات الخطيرة التي تواجه الإقتصاد الجزائري، وحتى وقت قريب مرّت البلاد بظروف اقتصادية واجتماعية تمثلت في تفاقم مشكلة البطالة وإنخفاظ مستوى معيشة الأفراد وتدهور ميزان المدفوعات، والتي ترتب عليها زيادة الإختلالات الهيكلية على المستويين الاقتصادي والاجتماعي وهي إختلالات مترابطة ومتشابكة أدت إلى تباطؤ النّمو على مستوى قطاعات الإقتصاد.

فقد ترتّب على تفاقم هذه المشكلة تراكم مخزون الطاقة البشرية مع اعتبار أنّ تفاقم العمالة ليس خطر على المؤسسة حيث أعتبر من طرف بعض الخبراء لصندوق النقد الدولي"**FMI**" أنّه راجع لتراكم الطاقة البشرية داخل المؤسسة، لذلك فإن حسن توظيف هذه الطاقات البشرية الإضافية يعد أمرا بالغ الأهمية وهذا لا يتوفر إلاّ بمزيد من الاستثمار في ميادين خصبة و الاهتمام بالإنتاجية.

ففي هذا الإطار تقدمت هده المداخلة كمحاولة لتسليط الضوء على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في شكل دراسة تطبيقية متعلقة بفروع نشاط هدا القطاع.

2- أدبيات الدراسة:

إن مسألة نمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مسألة أساسية لضمان الاستمرارية والبقاء ودلك باعتبار هدا النوع من المؤسسات المحرك الأساسي لتحقيق التنمية والنمو الاقتصادي، كذلك النمو السريع يمكن أن يغير مجرى حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

فيمكننا قراءة تطور الأعمال حول نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ثلاثة مراحل ودلك بداية من أواخر 1940 حيث نجد الأبحاث حول هده المؤسسات تعالج هدا التساؤل وتحاول فهم كيف أن النمو قرار لا يتخذ من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة Kaplan (1948)، Penrose (1959). ثم بعد دلك من أواخر 1950 إلى غاية نهاية سنوات 1970 نجد بعض الباحثين يحاولون التعرف على الخصائص التي تنفرد بها هده المؤسسات في مسارها عندما تستهل في النمو Moore (1959)،Sternmetz (1969)، Greiner (1972)، Parks (1977)، Tyebjee ، Bruno و McIntyre (1983). أما مند أواخر 1970 اهتمت البحوث بالأخص حول تطور ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتركيز على استراتيجيات التنويع Watts، Cope و Hulme (1998)، Quian (2002)، Lu و Beamish (2004)، Lichtenthaler (2005)، Rosa ،Iacobuca (2005).

وفيما يلي سوف نقوم بسرد أهم ما شهدته هذه المراحل:

نجد Kaplan (1948)، في كتابه: "Small Business : Its Place and Problems" يعكس خصوصيات وافتراض غير الربحية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويذكر بأن الأرباح القليلة في هده المؤسسات لا تعني أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست فعالة. فحسب الباحث، مالك المؤسسات الصغيرة يستطيع اتخاذ قرار الحفاظ على الحجم الصغير لمؤسسته لأنه يسمح له الحصول على مزيد من المراقبة في جميع النشاطات والعمليات التي تقوم بها المنظمة.

Edith Penrose (1959) قامت بدراسة نمو المؤسسات من خلال فحص سلوك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلى حسب الباحثة فمعظم المؤسسات لا تزال صغيرة فهي بالتالي تدعم ما جاءت به أعمال Kaplan (1948) بأنه يوجد بعض من مالكي المؤسسات الدين لا يريدون ترك مؤسساتهم تتطور وتنمو، وذلك بغرض عدم فقدان السيطرة في المراقبة أو لأنهم ليس لديهم طموحات (على الرغم من أنهم يظهروا مهارات إدارية عالية).

فعلى حسب Penrose (1959)، يجب على المؤسسات الصغيرة أن تواجه المؤسسات الكبيرة في الأسواق التي تهم هده الأخيرة، وبإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اختيار الاتجاه الذي تريده لنموها، وذلك لغرض أن تصبح الأفضل في المجال، Penrose (1959) تدعم فكرة بأن تطور هده المؤسسات مرتبط بثلاثة عوامل هي:

- سلطة مالكي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- خصائص المنظمة (مثل التخطيط والتعاون بين مختلف القطاعات).
- الشروط التي يفرضها السوق.

إن نسق ونهج نمو وتطور المؤسسات تغير مند أواخر 1950 بحيث نجد أعمال Moore (1959) الذي اقترح نموذجا يفسر فيه نمو المؤسسات الصغيرة ، فعلى حسب أبحاثه نجد أن المؤسسة تبدأ أطوارها في النمو بمرحلة أين تكون قوية الارتباط بأفكار ونوايا مالكيها ، ثم عقلانية إستراتيجية المؤسسة بحيث انفرد متخصصون في هدا المجال وأصبحت عملية التسيير أكثر مهنية وأقل صلة بمالكي المؤسسات.

و في المرحلة الثالثة والأخيرة، تطورت المؤسسة وأصبحت منظمة وذات بيروقراطية، فبدأت تظهر تخصصات في مجالات متعددة نجد من بينها التسويق والإنتاج.. واتجهت نحو نماذج عقلانية وبيروقراطية للمؤسسات الكبيرة.

بعد ذلك، قام العديد من الباحثين بالعمل حول نماذج نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث نجد Steinmetz (1969) الذي وضع نموذجا يعتمد أساسا على اختبارات المراقبة ، و Greiner (1972) الذي اقترح تصنيفا للتطورات التي تشهدها المؤسسة خلال نموها والقائمة على فكرة أن معالجة أزمة في مرحلة من مراحل النمو هي تغيير البداية لمرحلة أخرى من التطور.

في سنة 1965 نجد أعمال Starbuck (1965) الذي يرجع له الفضل لما أشار له بأن تغيير حجم المؤسسة متعلق بالتغيرات في السلوك الإستراتيجي لها بحيث جعل إعادة النظر في الأدبيات حتى سنة 1960 معتمدا على ضرورة النمو في حجم المنظمة، وقام بمعالجة النماذج التي تفسر نمو المؤسسات ، التغيرات الهيكلية الضرورية في المؤسسات التي تكبر والعلاقة بين النمو والتكيف مع محيطها.

إن Strabuck (1965) قام بالربط بين الطابع الرسمي، المرونة والتغيرات في السلوك والتفكير الإستراتيجي لغرض نمو المؤسسة.

أما مند أواخر سنوات 1970، أصبح التنويع من بين الإستراتيجيات المنصوح الاعتماد عليها بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ترغب في التطور والنمو Tyebjee، McIntyre و Runo(1983)، Quian (2002)، Watts ، Cope وHulme (1998)، Lichtenthaler (2005)، Iacobucciet و Rosa (2005).

ومع دلك الباحثون المهتمون بالتنويع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقدرون بأن اعتماد هده الإستراتيجية تعتبر عملية شاقة Parks (1977)، Tyebjee ، Bruno و McIntyre (1983)، Lynn و Reinsch .jr (1990)، Watts ، Cope و Hulme (1998)، Quian (2002)، Iacobucciet و Rosa (2005)، فعلى حسب Parks (1977) تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون من خلال تجاوز العوائق الإحدى عشر (11) أين يأخذ التنويع المرتبة الثامنة.

كذلك نجد أعمال أخرى قدمت ولا تزال تعتمد عليها الدراسات الحديثة في ظل محيط جديد وما يميزه من معطيات جديدة فرضتها مفاهيم جديدة أهمها العولمة، ومظاهرها أين تأخذ عملية التشخيص الداخلي للمؤسسة

وعملية التشخيص الخارجي للمحيط نماذج مهمة لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة M .E Porter (1980)، Learned E.P، Christensen C.R ، Andrews K.R و Guth W.D (1969).

3- تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

اعتمدت الدراسة الإحصائية على معطيات الفترة إبتداءا من سنة 2001 وذلك لصدور القانون التوجيهي وقانون الاستثمار لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تعتبر هذه السنة كأساس لملاحظة التطور.

3-1/ توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نوعية المؤسسة:

لملاحظة تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام والخاص، وكذا عدد الأجراء المشتغلين في كلا القطاعين ندرج الجدول الآتي:

جدول رقم 1: تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2001-2007)

السنوات / نوع المؤسسة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
عامـــــــــة:	788	788	788	788	874	739	666
خاصـــــــة:	179893	189552	207949	225449	245842	269806	293946

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماد على إحصائيات مقدمة من طرف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

من خلال الجدول نلاحظ أنه: بالنسبة لتطور عدد المؤسسات، فالقطاع العام لم يعرف أي تطور خلال الفترة 2001-2004 بينما القطاع الخاص عرف زيادات متتالية خلال الفترة 2001-2007 وذالك راجع لإنجاز بعض المشاريع الاستثمارية وبالتالي خلق مؤسسات جديدة مع تطبيق سياسة الخوصصة وتصفية بعض مؤسسات القطاع العام.

3-2/ تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط:

يرتكز نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سبع (07) قطاعات رئيسية، حيث تشمل حجم 75% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذه الفروع هي البناء والأشغال العمومية، التجارة، النقل والمواصلات، خدمات العائدات، صناعة المنتجات، الفندقة والإطعام.

جدول رقم 2: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط: (2001-2007)

السنوات / فروع النشاط	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
البناء والأشغال العمومية	42319	57255	65799	72869	80716	90702	100250
التجارة	26424	31568	34681	37954	42183	46461	50764
النقل والمواصلات	15647	17388	18771	20294	22119	24252	26487
الخدمات	13985	15132	15927	16933	18148	19438	20829
الصناعة	11594	12354	13058	13673	14417	15270	16109
الفندقة والإطعام	11517	12410	13230	14103	15099	15630	17178
الزراعة	2119	2241	2268	2354	2947	3186	3401

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماد على إحصائيات مقدمة من طرف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نستنتج من خلال الجدول أن نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عرف تطورا متتالي بالنسبة لقطاعات النشاط خلال الفترة الممتدة من 2001-2007، غير أنه بالرغم من هذه الزيادة في عدد المؤسسات إلا أن بعض القطاعات (الخدمات، النقل، الصناعة، الفندقة، الزراعة) لا تزال متأخرة ويرجع هذا إلى عدم اهتمام الدولة بجل الفروع.

3-3/ تطور المشاريع الاستثمارية حسب قطاعات النشاط:

يمكن ملاحظة تطور قيمة المشاريع الاستثمارية وعدد الأجراء المصرّح بها من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDIحسب فروع النشاط خلال الفترة 2001-2007 وذلك من خلال الجدولين الآتيين:

جدول رقم 3: توزيع قيمة المشاريع الاستثمارية حسب القطاعات (2001-2007) الوحدة 10^6 دج

السنوات / فروع النشاط	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
البناء والأشغال العمومية	47203	44275	40553	40739	44263	95057	192203
التجارة	29798	31975	32147	33088	37514	39554	39789
النقل والمواصلات	67122	65391	574382	160589	234091	110318	154333
الخدمات	21889	15329	14978	12862	13194	69782	154327
الصناعة	121065	120347	122102	125946	167093	366882	398483
الفندقة والإطعام	4798	4987	5103	4490	4530	36491	21749
الزراعة	6347	6237	6223	5903	5973	19012	8577
المجمـــــوع	291875	282304	789265	377714	506658	718084	960884

المصدر:من إعداد الباحثين اعتماد على إحصائيات مقدمة من طرف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

3-4/ تطور عدد الأجراء استنادا إلى المشاريع الاستثمارية حسب فروع النشاط:

الجدول الموالي يبين تطور عدد الأجراء حسب فروع النشاط استنادا إلى المشاريع الاستثمارية

الجدول رقم 4: تطور عدد الأجراء حسب المشاريع الاستثمارية خلال الفترة (2001-2007)

السنوات / فروع النشاط	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
البناء والأشغال العمومية	16643	14978	12478	12564	14943	21636	37150
التجارة	9768	11897	12133	12956	15500	13200	14700
النقل والمواصلات	7897	7638	34198	11346	13250	36382	42230
الخدمات	12978	8798	8129	6472	7050	23224	24633
الصناعة	12853	12763	14132	18084	23458	30883	46424
الفندقة والإطعام	1063	1098	1122	1044	1059	5021	3965
الزراعة	2712	2637	2623	2465	2545	3766	2621
المجمـــــــوع	63914	59809	84815	64931	74658	130320	169102

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماد على إحصائيات مقدمة من طرف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

من خلال الجدولين رقم 3 و4 واستنادا إلى الجدول رقم 2 يُستخلص أن هناك تناسب طردي، يعني أن الزيادة في عدد المؤسسات مرتبط بالزيادة في قيمة المشاريع الاستثمارية التي تصرفها الدولة على كل قطاع، وبالتالي يرافقها زيادة في عدد الأجراء والعكس صحيح.

3-5/ مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة:

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور في خلق وتحقيق القيمة المضافة، من أجل ضمان ديمومة وظائفها، فهي لا تكتفي بإقامة علاقة مع الهيئات التي تقتني منها الخدمات، بل تخلق أيضاً شبكة مبادلات مع هيئات مختلفة.

الجدول رقم 5: تطور القيمة المضافة خلال الفترة (2001-2007) الوحدة: 10^6دج

السنوات / فروع النشاط	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
البناء والأشغال العمومية	320.5	369.93	401	458.67	505.42	610.07	617.2
التجارة	476.2	509.28	552.17	607.05	668.13	717.96	726.13
النقل والمواصلات	337.22	364.33	412.43	503.874	597.78	765.23	771.35
الخدمات	36.88	40.60	44.15	50.69	57.23	62.36	66.98
الصناعة	107.55	112.79	115.38	119.24	129.11	137.55	143.44
الفندقة والإطعام	50.01	55.36	59.35	62.64	69.62	74.85	79.32
الزراعة	412.11	417.22	510.03	578.88	579.72	639.63	641.55
المجمـــــــوع	1742.73	1872.10	2096.97	2383.72	2607.01	3007.65	3045.97

المصدر: الديوان الوطني للإحصائياتONS

نلاحظ من خلال الجدول رقم 5 ما يلي:

- تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة خلال فترة الدراسة من القيمة 1742.73 دج إلى 3045.97 دج بالنسبة لكل الفروع.
- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترتكز أساسا على قطاع التجارة، الزراعة، البناء والأشغال العمومية، النقل والمواصلات.

4/ واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

من خلال ما سبق نلاحظ: زيادة عدد المؤسسات حسب مختلف القطاعات، إنجاز مشاريع استثمارية كبرى، ارتفاع حجم العمالة، تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة.

هذا غير كاف للحكم على نمو هذه المؤسسات لذلك يبقى دائما التساؤل مطروح حول الفعالية، المردودية والإنتاجية.

4-1 معيار القيمة المضافة:

تمثل القيمة المضافة الثروة الحقيقية التي أضافتها المؤسسة مهما كان نوعها بفعل عمليات استغلالها، فهي تترجم ما أضافته المؤسسة ضمن نشاطها، وتعكس الفعالية التي تم بها دمج عناصر الإنتاج من رأس مال ويد عاملة وغيرهـــا، فهي تقيس الوزن الاقتصادي للمؤسسة وتشكل أحسن معيار لقياس حجمها ونموها وتكامل هياكلـــها الإنتاجيـــة ، وذلك بالاعتماد على مجموعة من النسب هي:

1. إنتاجية العمل المتوسطة.
2. إنتاجية العمل الحديّة.
3. مردودية الاستثمار.
4. المردود الحدي للاستثمار.
5. الاستثمار الفردي.
6. تراكم رأس المال.

4-2- التحليل بواسطة النسب:

التحليل الآتي يبين مقارنة بين القطاعات الرئيسية التي يرتكز عليها نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

في الدراسة الآتية نعتمد على الفرضية التالية:

مهما أنّه يعتبر ظهور آثار الاستثمار إلاّ بعد سنين غير أنّه حسب النظرية المعمول بها التي تعتبر توازنات فورية، I=S والمردود = التكلفة، سوف نقارن سنويا هده المؤشرات. I : الاستثمار / S: الادخار

الجدول رقم 6: إنتاجية العمل المتوسطة والإنتاجية الحدية للعمل (2001-2007) /L: عدد العمال/الوحدة: VA 10^6دج.

السنوات	2001	الفارق	2002	الفارق	2003	الفارق	2004	الفارق	2005	الفارق	2006	الفارق	2007	الفارق	التراكم الحدي
الإنتاجية / فروع النشاط	VA/L	ΔVA/ΔL	VA/L	ΔVA/ΔL	VA/L	ΔVA/ΔL	VA/L	ΔVA/ΔL	VA/L	ΔVA/ΔL	VA/L	ΔVA/ΔL	VA/L	ΔVA/ΔL	V2007-V2001 / L2007- L2001
البناء والأشغال العمومية	0.019		0.03	-0.05	0.032	-0.002	0.04	0.67	0.033	0.02	0.028	0.02	0.02	0.00	0.05
التجارة	0.05		0.043	0.02	0.05	0.02	0.05	0.07	0.043	0.024	0.054	-0.02	0.05	0.005	0.05
النقل والمواصلات	0.04		0.05	-0.1	0.012	0.002	0.044	-0.004	0.05	0.05	0.021	0.007	0.02	0.001	0.01
الخدمات	0.003		0.005	-0.001	0.005	-0.005	0.008	-0.004	0.008	0.011	0.002	0.00	0.003	0.003	0.002
الصناعة	0.009		0.009	-0.062	0.008	0.002	0.007	0.001	0.005	0.002	0.004	0.00	0.003	0.00	0.001
الفندقة والإطعام	0.05		0.05	0.15	0.05	0.17	0.06	-0.04	0.065	0.465	0.014	0.00	0.02	-0.004	0.01
الزراعة	0.160		-0.07	0.200	-6.620	0.240	-.044	-0.44	0.227	0.011	0.169	0.05	0.25	-0.002	-2.52
المجموع ΣVA/ΣL	0.027		0.031	-0.038	0.024	0.008	0.036	-0.014	0.035	0.022	0.023	0.01	0.02	0.001	0.01

المصدر:من إعداد الباحثين اعتمادا على الجدولين 4 و 5

من خلال الجدول رقم 6 نلاحظ ما يلي:

- في سنة 2002 و2004 استخدام عامل إضافي ساهم في هبوط القيمة المضافة بمقدار 0.038 و 0.014 دج على التوالي.
- أما فيما يخص التراكم الحدي، فتوظيف عامل إضافي خلال الفترة 2001-2007 ساهم في ارتفاع القيمة المضافة بـــ: 0.01 دج بالنسبة لكل القطاعات.
- قطاع الزراعة شهد انخفاض في مساهمة العامل الإضافي خلال الفترة 2001-2007 ب 2.52 دج.
- سنة 2005، استخدام عامل إضافي أدى إلى ارتفاع القيمة المضافة بالنسبة لكل فروع النشاط ولكن بقيم مختلفة.
- بالنسبة لكل القطاعات، مساهمة العامل في القيمة المضافة غالبا ما ترتفع ثم تنخفض وأحيانا تبقى ثابتة وهي تختلف من قطاع إلى آخر.

الجدول رقم 7: مردودية الاستثمار والمردود الحدي للاستثمار (2007-2001) I :مليون دج الوحدة: VA 10^6 دج

السنوات	2001	2002	الفارق	2003	الفارق	2004	الفارق	2005	الفارق	2006	الفارق	2007	الفارق	التراكم الحدي
الإنتاجية / فروع النشاط	VA/I	VA/I	ΔVA/ΔI	VA/I	ΔVA/ΔI	VA/I	ΔVA/ΔI	VA/I	ΔVA/ΔI	VA/I	ΔVA/ΔI	VA/I	ΔVA/ΔI	V2007-V2001 / I2007- I2001
البناء والأشغال العمومية	0.007	0.008	-0.026	0.01	-0.001	0.01	0.31	0.01	0.013	0.01	0.002	0.003	0.00	-002
التجارة	0.016	0.016	-0.015	0.017	0.25	0.02	0.06	0.02	0.014	0.02	0.03	0.02	0.04	0.03
النقل والمواصلات	0.005	0.005	-0.015	0.0007	0.00	0.003	0.0002	0.002	0.001	0.01	-0.001	0.004	0.00	0.005
الخدمات	0.002	0.003	-0.001	0.003	0.01	0.004	0.003	0.004	0.02	0.001	0.00	0.00	0.00	0.00
الصناعة	0.001	0.001	-0.008	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
الفندقة والإطعام	0.010	0.011	-0.030	0.011	0.034	0.014	0.005	0.02	0.2	0.002	0.00	0.00	-0.003	0.001
الزراعة	0.065	0.066	-0.04	-0.08	-6.62	0.09	-0.21	0.1	0.01	0.03	0.01	0.01	-0.002	0.1
المجموع ΣVA/ΣI	0.005	0.006	-0.01	0.003	0.0004	0.006	-0.001	0.005	0.002	0.004	0.002	0.003	0.002	0.002

المصدر:من إعداد الباحثين اعتمادا على الجدولين 3 و 5.

من خلال الجدول رقم 7 نستنتج أن الدينار المستثمر لم يعوض نفسه في جل القطاعات خلال كل السنوات وأيضا خلال الفترة 2001-2007 ولكن بالرغم من دلك نلاحظ:

- أن الدينار المستثمر يساهم في القيمة المضافة بقيم موجبة تختلف من سنة إلى أخرى ومن قطاع إلى آخر، حيث وصلت أعلى قيمة له في سنة 2005 ب 0.1 دج بالنسبة لقطاع الزراعة.
- الدينار الإضافي المستثمر خلال الفترة 2001-2002 يساهم في هبوط القيمة المضافة بالنسبة لجل القطاعات.
- قطاع الزراعة عرف تدهور في المساهمة في القيمة المضافة وصلت إلى غاية 6.62 دج في سنة 2003.

أما فيما يخص الفترة 2001-2007 فنلاحظ أن قطاع البناء والأشغال العمومية عرف خسارة، تدهور في المساهمة قدرت ب 0.02 دج.

الجدول رقم 8: تطور الاستثمار الفردي (2007-2001) الوحدة: **10** ^{6}**دج**

السنوات	2001	2002	الفارق	2003	الفارق	2004	الفارق	2005	الفارق	2006	الفارق	2007	الفارق
الاستثمار الفردي / فروع النشاط	I/L	I/L	ΔI/ΔL	I/L	ΔI/ΔL	I/L	ΔI/ΔL	I/L	ΔI/ΔL	I/L	ΔI/ΔL	I/L	ΔI/ΔL
البناء والأشغال العمومية	2.84	2.96	1.76	3.25	1.49	3.24	2.16	2.96	1.48	4.4	7.59	5.17	6.26
التجارة	3.05	2.69	1.02	2.65	0.73	2.55	1.14	2.42	1.74	3	-0.89	2.70	0.16
النقل والمواصلات	8.5	8.56	6.68	16.8	19.16	14.15	18.11	23.2	38.6	3.03	-4.7	3.65	7.49
الخدمات	1.69	1.74	1.57	1.84	0.52	1.99	1.28	1.87	0.57	3	3.5	6.26	60
الصناعة	9.42	9.43	7.98	8.64	1.28	6.96	0.97	7.12	7.66	11.88	26.9	8.58	2.03
الفندقة والإطعام	4.51	4.54	5.4	4.55	4.83	4.3	7.86	4.27	2.66	7.21	8.07	5.48	14
الزراعة	2.34	2.36	1.47	2.37	1	2.39	2.02	1.59	0.88	5.04	10.6	3.27	9.11
ΣI/ΣL ، ΣΔI/ΣΔL	4.66	4.82	2.35	9.38	20.27	5.9	20.72	6.78	13.26	5.51	3.8	5.68	6.26

المصدر: من إعداد الباحثان اعتمادا على الجدولين 3 و4.

من خلال نتائج الجدول نلاحظ أن متوسط نصيب العامل من الاستثمار وتوزيع الاستثمار الإضافي على كل عامل إضافي يختلف من قطاع إلى آخر ومن سنة إلى أخرى.

- نصيب العامل من الاستثمار يرتفع في قطاع النقل والمواصلات بقيمة قصوى بلغت 23.2 دج سنة 2005.
- نصيب العامل من الاستثمار ينخفض في قطاع الزراعة بقيمة بلغت 1.59 دج سنة 2005.
- نصيب العامل الإضافي من الاستثمار الإضافي يرتفع أيضا في قطاع الخدمات بقيمة بلغت 60 دج سنة 2007، يليه قطاع النقل والمواصلات بقيمة بلغت 38.6 دج سنة 2005.
- نصيب العامل الإضافي من الاستثمار الإضافي ينخفض أيضا في قطاع النقل والمواصلات بقيمة بلغت -4.7 دج سنة 2006، يليه قطاع التجارة بقيمة بلغت 0.16 سنة 2007.

الجدول رقم 9:المقارنة السنوية بين الاستثمار الفردي و المردود الفردي (2001-2007) الوحدة: 10^6دج

السنوات	2002		2003		2004		2005		2006		2007	
النسب / فروع النشاط	$\frac{\Delta I}{\Delta L}$	$\frac{\Delta VA}{\Delta L}$	$\frac{\Delta I}{\Delta L}$	$\frac{\Delta VA}{\Delta L}$	$\frac{\Delta I}{\Delta L}$	$\frac{\Delta VA}{\Delta L}$	$\frac{\Delta I}{\Delta L}$	$\frac{\Delta VA}{\Delta L}$	$\frac{\Delta I}{\Delta L}$	$\frac{\Delta VA}{\Delta L}$	$\frac{\Delta I}{\Delta L}$	$\frac{\Delta VA}{\Delta L}$
البناء والأشغال العمومية	1.76	-0.05	1.49	-0.002	2.16	0.67	1.48	0.02	7.59	0.02	6.26	0.001
التجارة	1.02	0.02	0.73	0.18	1.14	0.07	1.74	0.024	-0.89	-0.02	0.16	0.005
النقل والمواصلات	6.68	-0.1	19.16	0.002	18.11	-0.004	38.6	0.075	-4.7	0.007	7.49	0.001
الخدمات	1.57	-0.001	0.52	-0.005	1.28	-0.004	0.57	0.011	3.5	0.001	60	0.003
الصناعة	7.98	-0.062	1.28	0.002	0.97	0.001	7.66	0.002	26.9	0.001	2.03	0.001
الفندقة والإطعام	5.4	0.15	4.83	0.17	7.86	-0.04	2.66	0.465	8.07	0.001	14	-0.004
الزراعة	1.47	-0.07	1	-6.62	2.02	-0.44	0.88	0.011	10.6	0.05	9.11	-0.002
$\frac{\Sigma I}{\Sigma L}$ ، $\frac{\Sigma \Delta I}{\Sigma \Delta L}$	2.35	0.03	20.27	0.001	20.72	-0.014	13.26	0.022	3.8	0.01	6.26	0.001

المصدر: من إعداد الباحثان اعتمادا على الجدول رقم :3، 4، 5

كما هو معلوم كلما ارتفع الاستثمار الفردي كلما ارتفع المردود الفردي.

فمن خلال نتائج الجدول أعلاه نستنتج ما يلي:

- لا يوجد تناسب طردي بين الاستثمار الفردي و المردود الفردي.
- الاستثمار الفردي والمردود الفردي يختلف من سنة إلى أخرى ومن قطاع إلى آخر.
- الاستثمار الإضافي الموزع على كل عامل إضافي بلغ أقصاه سنة 2004 بقيمة 20.72 دج، في حين المردود الفردي بلغ أقصاه في سنة 2002 بقيمة قدرت ب 0.03 دج بالنسبة لكل القطاعات.
- قطاع البناء والأشغال العمومية: في سنة 2006 الاستثمار الفردي بلغ أعلى قيمة له بـــ 7.59 دج في حين المردود الفردي بلغ أعلى قيمة له في سنة 2004 بـــ 0.67 دج.
- قطاع التجارة: في سنة 2005 الاستثمار الفردي بلغ أعلى قيمة له قدرت بـــ 1.74 دج في حين المردود الفردي بلغ أعلى قيمة له في سنة 2002 بـــ0.18 دج.

- قطاع النقل والمواصلات: في سنة 2005 الاستثمار الفردي بلغ أعلى قيمة له قدرت بـــ 38.6 دج في حين المردود الفردي بلغ أعلى قيمة له في سنة 2005 بـــ0.075 دج.
- قطاع الخدمات: : في سنة 2007 الاستثمار الفردي بلغ أعلى قيمة له قدرت بـــ 60 دج في حين المردود الفردي بلغ أعلى قيمة له في سنة 2005 بـــ0.011 دج.
- قطاع الصناعة: في سنة 2006 الاستثمار الفردي بلغ أعلى قيمة له قدرت بـــ 26.9 دج في حين المردود الفردي بلغ أعلى قيمة له في سنة 2003 بـــ0.002 دج.
- قطاع الفندقة والإطعام: في سنة 2007 الاستثمار الفردي بلغ أعلى قيمة له قدرت بـــ 14 دج في حين المردود الفردي بلغ أعلى قيمة له في سنة 2005 بـــ0.465 دج.
- قطاع الزراعة: في سنة 2006 الاستثمار الفردي بلغ أعلى قيمة له قدرت بـــ 10.6 دج في حين المردود الفردي بلغ أعلى قيمة له في سنة 2006 بـــ0.05 دج.

من خلال هده النتائج نستنتج أنه بالرغم من زيادة العامل من قدرات تقنية وتكنولوجية إلا أن المردود لا يزال ضعيف بحيث استثمار إضافي واحد لا يعوض نفسه في كل القطاعات.

الجدول رقم 10: مقارنة تراكم رأس المال للعامل مع المردود (2002-2007) الوحدة: 10^6دج

السنوات	2002		2003		2004		2005		2006		2007	
النسب / فروع النشاط	$\frac{K}{L}$	$\frac{VA}{L}$	$\frac{K}{L}$	$\frac{VA}{L}$	$\frac{K}{L}$	$\frac{VA}{L}$	$\frac{K}{L}$	$\frac{VA}{L}$	$\frac{K}{L}$	$\frac{VA}{L}$	$\frac{K}{L}$	$\frac{VA}{L}$
البناء والأشغال العمومية	6.10	0.03	10.58	0.032	1.37	0.04	14.52	0.033	14.42	0.028	13.57	0.02
التجارة	5.19	0.043	7.74	0.05	9.80	0.05	10.61	0.043	15.46	0.054	16.58	0.05
النقل والمواصلات	17.34	0.05	20.67	0.012	76.45	0.044	83.13	0.05	33.31	0.021	32.35	0.02
الخدمات	4.23	0.005	6.42	0.005	10.05	0.008	11.10	0.008	3	0.002	9.44	0.003
الصناعة	18.9	0.009	25.72	0.008	2.71	0.007	27.98	0.005	33.13	0.004	30.62	0.003
الفندقة والإطعام	8.91	0.05	13.27	0.05	18.56	0.06	22.57	0.065	12.03	0.014	20.7	0.02
الزراعة	4.77	-0.07	7.17	-6.620	10.02	0.044-	12.05	0.227	13.19	0.169	22.23	0.25
$\frac{\Sigma I}{\Sigma L}$ ، $\frac{\Sigma \Delta I}{\Sigma \Delta L}$	9.6	0.031	16.08	0.024	26.81	0.036	30.11	0.035	22.76	0.023	23.22	0.02

المصدر:من إعداد الباحثان اعتمادا على الجدول رقم :3، 4، 5

إن رأس المال والعمل هما العاملان التي تعتمد عليهما دالة الإنتاج كوب دوقلاس Cobb-Douglas

$Y=f(K,L)$

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

$Y/L= f(K/L, 1)$

$VA/L = f\ (K/L, 1)$.....*

من خلال العلاقة * نلاحظ أنه كلما اقتربت K/L من VA/L كلما كانت وضعية المؤسسة جيدة والعكس صحيح. وكما هو معلوم كلما ارتفع رأس المال كلما ارتفع المردود.

من خلال الجدول رقم 10 نستنتج أن ارتفاع رأس المال لا يوافقه ارتفاع في إنتاجية العمل بالنسبة لكل القطاعات.

وللتوضيح أكثر نسقط الشرح على أحد القطاعات:

مثلا نلاحظ من خلال نتائج قطاع النقل والمواصلات:

في سنة: 2002: K/L = 17.34 دج ⟵ VA/L=0.05 دج

2003: K/L = 20.67دج ⟵ VA/L=0.012 دج

2004: K/L = 76.45دج ⟵ VA/L=0.044 دج

2005: K/L = 83.13 دج ⟵ VA/L=0.05 دج

كذلك نلاحظ بأن قطاع الزراعة خلال الفترة 2002-2004 عرف تدهور في المساهمة بقيم (-0.07)، (-6.62)، (-0.4) ، إذن من خلال هدا نستنتج أنه : بالرغم من زيادة العامل من قدرات تقنية وتكنولوجية متراكمة خلال كل سنة إلا أن الإنتاجية لم تتحسن والمردود بالتالي لا يزال ضعيفا.

خلاصـــة:

إن التحولات الكبيرة في العلاقات الاقتصادية الدولية والإقليمية وتداعياتها على الأوضاع الاقتصادية المحلية تستدعي ضرورة تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتقليل من الانعكاسات السلبية للتغيرات الاقتصادية وتعظيم الإيجابيات التي تضمن توازن المصالح الاقتصادية في ظل الآليات الجديدة التي تفرضها هده التغيرات واختيار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد كقفزة نوعية تحسب للاقتصاد الجزائري، نظرا لكل ما حققته هده الأخيرة من انجازات في كل من أمريكا، ألمانيا ، فرنسا ، جنوب شرق آسيا...الخ. إدن في إطار تكييف الإقتصاد الوطني مع التغيرات التي يشهدها الإقتصاد العالمي، ومتطلبات الانتقال إلى اقتصاد السوق، فتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضمان دوامها مرتبطة بمهمة الدولة، التي تبقى أساسية لمرافقة المبادرة الخاصّة، ولعب الدور المسهّل في إنشاء وتكاثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوفير فرص العمل.

فمن خلال دراستنا للمعطيات الإحصائية المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، القائمة على النسب والمعتمدة أساسا على إنتاجية العمل ومردودية الاستثمار، هذه النسب التي تبقى أداة أساسية للتحليل الاقتصادي، نستنتج أنّ جلّ الفروع لم تعرف نمو و تطور مستمر، هدا ما يشير ويثبت أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية عالقة في أزمة تتخللها عدة عوائق حقيقية، لدا يبقى على عاتق الدولة الإسراع في تنفيذ ومتابعة الإجراءات التي حددها القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتضمن استمراريتها.

المراجع المعتمدة:

1- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية.

2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارANDI

3- الديوان الوطني للإحصائيات ONS

4- Bernard collasse, la rentabilité de l'entreprise (analyse, prévision et contrôle), DUNOD entreprise, 1982, 3e édition.

5-Greiner, Larry (1972) Evolution and Revolutions as Organizations Grow. Harvard Business Review 50 (July-Aug) pp: 37-46

6- Iacobucci, Donato et Rosa, P. (2005) Growth, Diversification, and Business Group Formation in Entrepreneurial Firms. Small Business Economics 25 (1) pp: 65-82

7- Kaplan, A. D. H. (1948) Small Business: its place and problems - New York: McGraw- Hill

8- Learnd E.P, Christensen C.R, Andrews K.R, Guth W.D.(1969), Business Policy: Texts and cases, R. Irwin Publishing

9- Lichtenthaler, Eckhard (2005) Corporate diversification: identifying new businesses systematically in the diversified firm. Technovation (7 - July) pp: 697-709

10- Lu, Jane W. et Beamish, P. W. (2004) International Diversification and Firm Performance: The S-Curve Hypothesis. Academy of Management Journal 47 (4) pp: 598-609

11- Lynn, Monty L. et ReinschJr, N. L. (1990) Diversification Patterns Among Small Business. Journal of Small Business Management 28 (4 - Oct) pp: 60-70

12- Moore, D. L. (1959) Managerial Strategies In: Warner, W. L. and Martin, N. H. (eds) Industrial Management - New York: Haper

13- Parks, George M. (1977) How to Climb a Growth Curve, Eleven Hurdles for the Entrepreneur-manager (parts I et II). Journal of Small Business Management 15 (1 et 2) pp: 25-29, pp. 41-45

14- Penrose, Edith (1959) The Theory of the Growth of the Firm - Oxford: Basil Blakwell

15- Pierre conso et Farouk HEMICI, gestion financière de l'entreprise, DUNOD, Paris 2002, 10e edition.

16- Porter, Michael (1980) Competitive Strategy, New York: Free Press

17- Qian, Gongming (2002) Multinationality, product diversification, and profitability of emerging US small-and medium-sized enterprises. Journal of Business Venturing 17 (6- Oct)

18- RLAVAUD, comment mener une analyse financière, DUNOD entreprise, 1974, 2em édition .

19- Starbuck, William (1965) Organizational Growth and Development In: March, James (Ed) Handbook of Organization - Chicago, Rand Nyle

20- Steinmetz, Lawrence 1969) Critical Stages of Small Business Growth Business Horizons (February) pp: 29-36

21- Tyebjee, Tysoon T.: Bruno, A. V. et Mclntyre, S. (1983) Growing Ventures can Anticipate Marketing Stages. Harvard Business Review (Jan/Feb) pp: 62-66

22- VERNIMMEN(P), finance de l'entreprise , analyse et gestion, Edition DALLOZ, Paris,1991, p 173.

23- Watts, Gerald: Cope, J. et Hulme, M. (1998) Ansoff s Matrix, Pain and Gain : Growth strategies and adaptive learning among small food producers. International Journal of Entrepreneurial Behaviour et Research 4 (2) pp: 101-111.

المناولة كإستراتيجية لإحداث التشابك والتكامل الصناعي في الدول العربية

سليمان بلعور

أستاذ محاضر بمعهد العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

المركز الجامعي بغرداية

ملخص:

تعتبر المناولة الصناعية أحد أشكال الشراكة، ومن الضروري إحداث التشابك الصناعي من خلال المناولة الصناعية نظرا لضعف أداء القطاع الصناعي العربي. إن تحقيق التشابك الصناعي يكون من خلال بناء وتغذية شبكة علاقات متواصلة للتبادل والتعاون بين المغذي والمشاريع الصناعية الكبرى، ومن ثم تحقيق مبدأ التخصص في وظائف المؤسسات العربية الإنتاجية والخدماتية.

Abstract:

The industrial sub-contracting is one of the partnership forms. It is necessary to occur an industrial interlocking through industrial sub-contracting this is partly because of the retreat of the Arab industrial sector performance. Achievement of the industrial interlocking through the building and the animation of a continual relationship network of exchange and cooperation between nourishing and the big industrial projects. Then to establish specialization principle of the performance of functions in the Arabic productivity and services institutions .

مقدمـــــة:

لا يزال القطاع الصناعي في الدول العربية يعاني عددا من المشاكل، ترجع إلى التحديات الخارجية، وبدرجة أكبر إلى فشل البناء الإستراتيجي على المستوى الجزئي داخل هذه الدول، والذي يظهر من خلال غياب النوعية في المنتوج العربي، جمود النشاط الإبداعي، ضعف الأداء وغياب الكفاءة الفنية والإدارية.

مع تنامي الصيحات الداعية للاندماج في فلك الاقتصاد العالمي والتفاعل مع مؤسساته التجارية والمالية، وفي ظـــل تلك المشاكل، حري بنا أن نشير إلى أن التشابك والتكامل بين القطاعات وخصوصا القطاع الصناعي في البلـــدان العربية بات أمرا حتميا، للتغلب على المشاكل وتعزيز القدرة على مواجهة التحديـــات الخارجية. من هنا تبرز أهمية المناولة الصناعية كإستراتيجية لإحداث هذا التشابك والتكامل، وتبادل الإمكانات والتخفيف من حدة الـــصعوبات التي تواجه المؤسسات الصناعية.

ومهما كان شكل المناولة فإن لها أثارا إيجابية على مستوى المؤسسة، إضافـــة إلى أنها تمكن من بناء وتفعيـــل شبكة من علاقات التبادل المستمرة بين المشروعات الصناعية الكبيرة والمغذية، بما يكفل خلـــق منظومـــة موســـعة للتكامل الصناعي بـــــين المصانع المحلية وبين الكيانات الدولية العربية، وإحداث تنمية صناعية .

من خلال ما تقدم سنحاول في هذه المقالة معالجة الإشكالية التالية:

كيف تساهم إستراتيجية المناولة الصناعية في إحداث التشابك والتكامل في القطاع الصناعي العربي؟.

أولاً: مفهوم الشراكة ودوافعها

1- مفهوم الشراكة

تعتبر الشراكة في المجال الاقتصادي مفهوما واسعا يجرى تعميمه واستخدامه على نطاق واسع، و لم يظهر هذا المفهوم سوى خلال السنوات الأخيرة بسبب تزايد شدة المنافسة بين المؤسسات، ومن بين تعاريف الشراكة ما يلي:

- هي تقارب بين عدة مؤسسات مستقلة قانونيا، لأجل التعاون في مشروع معين، أو نـــشاط خـــاص بتكثيـــف وتنسيق المجهودات وتبادل الكفاءات والوسائل والمصادر الأساسية. (1)

- هي اتفاقية تعاون طويلة أو متوسطة المدى بين مؤســـستين أو أكثـــر مـــستقلة قانونيـــا، متنافـــسة أو غـــير متنافسة(احتمال تنافسها في المستقبل)، والتي تنوي جلب أرباح مشتركة من خلال مشروع مشترك. (2)

يمكننا استنتاج تعريف شامل لمعنى الشراكة حيث هي علاقة قائمة على أساس التقارب والتعاون المشترك، مـــن أجل تحقيق المصالح والأهداف المشتركة للمؤسسات المتشاركة، حيث يقدم كل طرف أفضل ما لديه لإنجاح هذه العلاقة مع الحفاظ على استقلاليته القانونية.

2 – الدوافع المؤدية للشراكة

- ظهور وتنامي العولمة، والتي شملت المجالات المالية والتسويقية والإنتاجية والتكنولوجية، كما شملت أسواق الـــسلع والخدمات والعمالة؛ (3)

– تعاظم تكلفة التكنولوجيا وتعقدها، وبالتالي ارتفعت معها تكاليف البحث والتطوير؛

– تناقص نسبي لفرص الاندماج والشراء أو الابتلاع، إن الإخفاقات الكبيرة والمتعددة التي حدثت لعمليات الاندماج والشراء أصبحت دافعا لتطور الشراكة الاستراتيجية كبديل جديد يسمح بتجنب التصادم الثقافي والتنظيمي الذي يسببه الاندماج، كما أن الشراكة تنحصر في مجال تعاون محدد، مما يسهم في تحسين أداء ذلك النشاط وتطويره. (4)

بالإضافة إلى ما سبق، هناك دوافع أخرى أدت إلى اللجوء إلى هذا الخيار الاستراتيجي، أولها مواجهة التحديات والمخاطر والأزمات، وثانيها ضمان توفير الاحتياجات من المهارات والموارد والخبرة اللازمة لاختراق الأسواق الجديدة، وثالثها تحقيق رافعة تمويلية جديدة وبتكلفة محدودة(5)، كما تحقق الشراكة قدرا كبيرا من فرص التحول للعالمية، بأسلوب متدرج ومخطط.

ثانياً: أهداف الشراكة

1– تحويل أو اقتناء حرفة جديدة: إن الحرفة هي القدرة الكلية لمؤسسة ما على توسيع مستمر لتلبية احتياجات زبائنها والاستجابة للتطورات التي تحدث في المحيط، هذه القدرة تحتوي على ترتيبات متجانسة لمجموعة من المهارات.

2– تحويل أو اقتناء مهارة محددة: تنتج المهارة بالاحتكاك بين الأفراد والأساليب والآلات، لذا فلتحويل المهارات من خلال الشراكة ينبغي تحويل المناهج والطرق التقنية المرافقة لتلك المهارات، كما تتطلب هده العملية تسطير برنامج لتكوين الأفراد وتدريبهم على هذه الطرق، إضافة إلى تخصيص وسائل مادية لتسهيل تلك العملية.

3– تحويل أو اقتناء تخصص صناعي أو تجاري أو مالي: كل التخصصات القابلة للتحويل ترتبط بإحدى مكونات المهارة سواء كانت كفاءات بشرية أو طريقة عمل خاصة أو أجهزة إنتاج، دون أن ننسى العنصر المالي.

4– سهولة الدخول إلى السوق الدولية: وذلك من خلال اختيار شريك استراتيجي يسهل عملية الدخول إلى السوق الدولية، ويساعد في تقليل تأثير القيود والمحددات التي تعيق تحقيق هذا الهدف كتكاليف العمليات التشغيلية والإدارية التي يتطلبها الدخول للأسواق الدولية. (6)

5– المشاركة في المخاطر: يستخدم أسلوب الشراكة لتقليل مخاطر المنافسة أو على الأقل السيطرة النسبية والمحدودة على الآثار السلبية أو التهديدات المرتبطة بهذه المخاطر.

6– التعلم والانتقال التكنولوجي: اهتم أصحاب نظرة " التعلم التنظيمي " بمسألة التعلم في المشاريع المشتركة، وحسب رأيهم تعتبر المؤسسة المشتركة أحسن وسيلة للحصول على المعارف الضمنية، وقد يتحول هيكل المؤسسة المشتركة إلى وعاء لاستقبال التأثيرات المتبادلة من الطرفين عن طريق الاحتكاك المباشر بين كل من الباعث والمستقبل، ونشير إلى أن هذا النوع من المعارف يوصف بأنه صعب الانتقال عن طريق الوسائل الرسمية الكلاسيكية (كالتكوين،البحث والتطوير...الخ) (7)، لذا اعتبرت هذه الاستراتيجية أحسن وسيلة لنقل هذه المعارف وهذا ما يعرف "بالتعلم".

7- التقليل من حدة المنافسة: تسمح اتفاقيات الشراكة بتوسيع انتقال المعارف التكنولوجية والتجارية وغيرها، وبالتالي تضمن نوع من الثقة المتبادلة، مما يرفع من كفاءة وفعالية هذه العلاقة التي تقود الكثير من المؤسسات إلى تحسين تنافسيتها في السوق. (8)

كما أنه لا يقتصر الأمر على تحديد وحصر المؤسسات المتنافسة المتواجدة في السوق الواحد، ومن تم العمل على تخفيض حدة المنافسة بينها، بل يمكن لهذه المؤسسات أن تجلب طاقات وإمكانات جديدة من خلال علاقات الشراكة لتضيفها لنشاطاتها الرئيسية، مما يسمح لها بخلق فرص إستثمارات إضافية في قطاعات ومجالات مكملة للنشاط الرئيسي. (9)

ثالثاً: أشكال الشراكة حسب العلاقة بين المؤسسات

قام كل من **Garrette** و **Dussauge** بتقسيم أشكال الشراكة حسب طبيعة العلاقة بين المؤسسات إلى قسمين رئيسين، يحتوي القسم الأول على الشراكة التي تحدث بين المؤسسات غير المتنافسة أو التي لا تنشط في نفس القطاع، أما القسم الثاني فيضم أنواع الشراكة التي تكون بين المؤسسات المتنافسة.

1- شراكة المؤسسات غير المتنافسة

أ- المشاريع المشتركة الدولية Les joint ventures de multinationalisation

تجمع المؤسسات المشتركة الدولية مؤسسات ذات أصول من بلدان مختلفة، فأحد الشركاء يبحث عن تسويق منتوجه في سوق جديدة وهو الطرف الأجنبي، أما الطرف الآخر فله المعرفة الكافية بالسوق الوطنية المستهدفة وهو الطرف المحلي،وبذلك تفتح المشاريع المشتركة الدولية سوقا جديدة لمنتوجات الشريك الأجنبي.

تتميز المشروعات المشتركة بمزايا يمكننا حصرها في النقاط التالية: (10)

- تؤدي إلى سيطرة أكبر على الإنتاج و التسويق؛
- توفر معلومات أكثر دقة مرتدة من السوق المستهدفة؛
- تساهم في اكتساب الخبرة.

ب- الشراكة العمودية Le partenariat verticale

الشراكة العمودية تجمع بين مؤسسات تعمل في قطاعين متكاملين، والمؤسسات المتشاركة هي في كل الحالات مورد أو زبون يقيمان علاقة من نوع زبون / مورد. لقد نشأت تلك العلاقة نتيجة للمفهوم " **make or buy** " أي توفير المواد الأولية ومختلف التوريدات التي تدخل في عملية الإنتاج، والتي إما أن تنتجها المؤسسة نفسها أو تشتريها من موردها وهذا حسب معايير ومؤشرات إستراتيجية واقتصادية. (11)

ج- الاتفاقيات ما بين القطاعات

يتميز هذا النوع من الاتفاقيات بعدم تماثل الفروع الإنتاجية للمؤسسات المتشاركة، إضافة إلى كون هذه الأخيرة تنشط في قطاعات مختلفة وهذا ما يجعل من التنافس بينها عملية مستبعدة، ويعتبر الدافع الحقيقي لإنشاء هذه العلاقة

هو توسيع النشاطات وذلك بتسهيل دخول كل طرف في مجال نشاط الطرف الآخر، وهنا تطرح إشكالية مدى قدرة التعلم التي يفترض أن يتصف بها الشريك الداخل للقطاع الجديد هذا من جهة، وقدرة الشريك الأصلي في القطاع على التحويل السريع للتكنولوجيا التي جاء بها الشريك الداخل من جهة أخرى.

وهذا الأخير يحاول دوما إلغاء تلك الفوارق الموجودة على مستوى المؤهلات في حين يبحث الشريك الأصلي على الاحتفاظ بتلك الفوارق لإبقاء علاقات الارتباط قائمة. (12)

2- شراكة المؤسسات المتنافسة

أ- الشراكة المتكاملة Le partenariat complémentaire

يجمع هذا الشكل من الشراكة بين مؤسسات تساهم في المشروع محل التعاون بأصول ومؤهلات من طبيعة مختلفة، ويتمثل الهدف الأساسي من الشراكة المتكاملة في استغلال شبكة توزيعية لمؤسسة من طرف مؤسسة أخرى. (13)

ب- شراكة التكامل المشترك Le partenariat co-intégration

يكون هذا الشكل من الشراكة بين مؤسستين أو أكثر يتفقان على بيع أو تطوير أو التعاون في إنتاج منتوج معين حجمه الحرج (**La Tailles critique**) عند إحدى المؤسسات يفوق نشاطها العادي ،و بالتالي تلجأ إلى شراكة الاندماج المتبادل من أجل إنتاج نفس المنتوج، بينما كل مؤسسة لها الحرية في اختيار طريقة التوزيع المناسبة، وهكذا تبقى المنافسة بين الحلفاء جد قوية فيما يخص المنتوجات القابلة للإحلال. (14)

ج- شراكة شبه التركيز Le partenariat Pseudo-concentration

يكون هذا الشكل خصوصا في الصناعات التكنولوجيات العالية و ذات الأهمية الكبيرة، وتجرى بإمضاء صفقات شبه داخلية « **Semi-internalisées**» بين الشركاء، ويتجسد هذا الشكل من خلال إنشاء ما يسمى باتحادات المصانع « **Le consortium** » التي تشكل كيانا مشتركا ووسيلة للدخول في السوق. (15)

تجمع هذه العلاقة التعاونية بين مؤسسات تنتج وتبيع منتوجا مشتركا إضافة إلى أن الأصول والمؤهلات التي يجلبها كل شريك متماثلة، ويختلف هذا الشكل عن الشكل السابق في أن مخرجات الشراكة هي منتجات مشتركة وهو ما يؤدي إلى إلغاء المنافسة أو إضعافها.

3- تصنيفات الشراكة حسب قطاعات النشاط

أ- الشراكة الصناعية: تعقد في الميدان الصناعي عدة اتفاقيات غالبا ما تأخذ شكل عقود مخططات العمل (**Contrats-Cadres**)، ولكن هذا البروتوكول ليس الوحيد في السوق، وقد ذكر **G.Richardson** أن جوهر هذه الاتفاقيات التعاونية يتمثل في قبول درجة معينة من الالتزامات من جهة، وعطاء ضمانات حول التصرفات المستقبلية من جهة أخرى، وأضاف كل من **G.Paché** و **V.des.Garets** أن الهدف من هذه العقود هو الوصول إلى مستوى مقبول من الأداء وتحديد طبيعة وأشكال تنفيذ العمليات. (16)

يمكننا حصر الدوافع الأساسية لهذا الشكل من الاتفاقيات في النقاط التالية:[17]

- عوامل تقنية (تطور التكنولوجيا ،الإبداع)؛
- عوامل إقتصادية (آثار الحجم ،تكاليف البحث والتطوير ...)؛
- عوامل تجارية (تظافر وتداخل الاحتياجات وتفضيلات المستهلكين ،تقوية شبكات التوزيع ...الخ)؛
- عوامل سياسية (التحفيزات الحكومية والإقليمية،الاتفاقيات السياسية ...).

وهناك عدة أوجه لاتفاقيات الشراكة في المجال الصناعي أهمها:

- إتفاقات التخصص والصنع Le contrat de Façonnage
- اتفاقات المناولة الباطنية Les accord de sous-traitance
- عقد شراء بالمبادلة (المقابل) L'achat en retour/ bay baek

ب- الشراكة التجارية

تؤدي الشراكة في الميدان التجاري دورا ديناميكيا في مجال نشاطات بيع وشراء المنتوجات داخل الأسواق المحلية أو الدولية، وتتمثل هذه الصيغة في التعاون المشترك بين مؤسستين أو أكثر تعاني المؤسسة الأصل من ضعف في تسيير نشاطها التجاري، وبالتالي تلجأ للشراكة لترويج جزء من منتجاتها في السوق المحلية أو الخارجية وفتح شبكات جديدة للتوزيع، وهو ما ينعكس على رقم أعمال تلك المؤسسة بصفة إيجابية، وهناك أشكال عديدة للشراكة التجارية نذكر منها:

- التعاون الأفقي للتموين؛
- إنشاء شركة مشتركة؛
- منح الامتياز La Franshise.

ج- الشراكة في ميدان البحث والتطوير

تشتمل البحوث التطويرية على ثلاثة أنواع من المشروعات: البحوث الرئيسية والبحوث الأساسية إضافة إلى البحوث التطبيقية، وتخصص العديد من الحكومات والشركات مبالغ طائلة للإنفاق على تلك المشروعات، وهو ما يعتبر الداعي الأساسي للاشتراك الفني في هذا المجال، وتظهر هذه الشراكة الفنية في البحث والتطوير من خلال الإشتراك في ميزانيات البحوث وتبادل الخبرات والتعاون على تخفيض المخاطر.

وقد برز هذا الشكل من الشراكة بدرجة عالية في القطاعات التالية: [18]

- شركات الادوية العالمية؛
- البحث والتطوير بين الجامعات ومراكز الأبحاث والشركات الكبرى؛
- في مجال إنتاج الأسلحة والسلع الاستراتيجية؛
- في ميدان إنتاج الكمبيوتر وتكنولوجيا المعلومات؛

– الشراكة في تمويل بحوث تطوير المنتجات البترولية والبتروكيماوية.

د– الشراكة المالية

يظهر هذا الشكل من خلال مساهمة شركة ما في رأسمال شركة أخرى أو أكثر، هذه الصيغة تتيح للمؤسسة المساهمة في رأس مال المؤسسة الأخرى، تأمين قطع غيار أو مكونات تحتاجها،كما أن لها الحق في توجيه إدارة وسياسات المؤسسة التي تمت المساهمة في رأسمالها، وهذا ما يخدم مصالح المؤسسة المستثمرة في تطوير منتجاتها وتكنولوجياتها وجهودها التسويقية. (19)

رابعا– المناولة الصناعية شكل من أشكال الشراكة

1– تعريف المناولة وأنواعها

أ– تعريف المناولة

أعطت الجمعية الفرنسية لتوحيد المواصفات للمناولة الصناعية التعريف التالي: (20)

المناولة الصناعية هي عبارة عن عملية أو أكثر للدراسة والتجهيز أو إنتاج، أو تقديم خدمات أو الصيانة لمنتوج معين، بحيث تكون المؤسسة الأولى صاحبة الأمر تطلب من مؤسسة أخرى إنجاز عمل معين حسب المقاييس والمواصفات هذا الأخير وتسمى قابضة الأمر.

كما يطلق مفهوم المناولة على جميع عمليات الإنتاج أو الخدمات الصناعية التي تنجز وفق معايير وخصائص فنية محددة من طرف المقاولات الزبونة المسماة بالآمرة بالأعمال، وتسمى المقاولات التي تنجز هذه الأعمال بالمناولة. وفي هذه الحالة المعايير التقنية تكون ملك للمقاولات الزبونة، وأما الملكية الصناعية فهي للآمر بالأعمال، ومن ثم فهو مسؤول عن أي خلل في التصور في حين يتحمل المناول أي خلل في الإنتاج. (21)

ب– أنواع المناولة:

تتنوع المناولة الصناعية إلى ما يلي: (22)

* **مناولة القدرة:** في هذا النوع صاحب الأمر يجد نفسه أمام تزايد طلبات مناسباتية أو دائمة لكنه لا يرغب في تلبية هذه الطلبات بسبب ضعف القدرة الإنتاجية أو ضعف التجهيزات وفي هذه الحالة يواجه مسألتين:

– إما القيام بالعملية بمفرده وفي هذه الحالة يواجه عدة متطلبات مالية، تقنية، والمحافظة على الآجال.

– الاعتماد على آخرين ينبغي البحث على مناولين مؤهلين ماليا واقتصاديا، فصاحب الأمر يتوفر على جميع المعطيات التقنية للمنتوج ويمنح المعطيات التقنية إلى المناول الذي يتوفر على قدرة إنتاجية غير مستغلة تسمح لهذا الأخير بصناعة منتوج يتوفر على جميع المواصفات التي يمليها صاحب الطلب.

* **المناولة الصناعية المتخصصة:** هنا المناول مختص في ميدان من الميادين لأنه يتوفر على كفاءات مميزة أو خاصة، عمل على تطويرها ومنحته خبرة كبيرة أو معرفة يجري البحث عنها، وهذا سواء يمتلك تجهيزات مختصة يستطيع بواسطتها

القيام بمعالجة أو إنتاج أعمالا خاصة. صاحب الأمر أو الطالب يبحث عن المناول بسبب هذا التخصص والمناول إذا أراد المحافظة على مكانته في السوق ينبغي عليه السهر على تنفيذ الطلبية طبقا لمستوى سمعته ومكانته في السوق.

* **مناولة إعـــادة التوظيف:** هذا النوع ينتسب إلى مناولة القدرة بحيث نجد منتج في بلد ذو كلفة إنتاجية عالية يقوم بتحويل تصنيع منتوج معين أو عنصر من عناصر الإنتاج إلى بلد تكون فيه تكلفة الإنتاج منخفضة وهذا لعدم ارتفاع تكلفة اليد العاملة.

وهنا يجد المناول نفسه تحت الرقابة التامة لصاحب الأمر الذي في غالب الأحيان يقوم بتوريده بالمواد الأوليـــة، ويحدد خصائص المنتوج، في هذه الحالة يصبح المناول ملحق بصاحب الأمر.

* **المناولة الصناعية للخدمات:** إن المحيط أو البيئة التي توجد فيها المؤسسة تحتم عليها الاستجابة لمـــتغيرات متعـــددة ومتنوعة في مجالات تشريعات العمل، التجارة، التسيير المالي والمحاسبة، الإعلام الآلي، البيئـــة، النقـــل، التأمينـــات، الجمارك، التغليف، الجباية... الخ. والمؤسسة لا تستطيع أن تقوم بمثل هذه التخصصات بمفردها وتضطر إلى اللجوء إلى مكاتب خبرة أو مؤسسات مختصة.

وحتى تتم الاستجابة لهذه الطلبات التي تزداد يوما بعد يوم، فالمناولين ينتظمون ويقترحون خـــدمات تكـــون شاملة، فالتطور التكنولوجي اليوم يحتم على الصناعيين منح المناولة في عدة مجالات كانت من قبل تقوم بها المؤســـسة بمفردها.

* **المناولة الصناعية المناسباتية:** وتكون في إطار عقد صفقة أو حالة خاصة بطلب في مناسبة معينة، صاحب الأمـــر يطلب من مناول لأسباب خاصة إنجاز عمل معين أو أنتاج خاص.

* **المناولة من الباطن مع المورد:** وتماثل هذه الحالة حالة التخصص في كونها نوعا من التكامل الرأسي، إلا أن المقاول الفرعي يسيطر تماما على عملية التصميم والتطوير وطرق الإنتاج ويتفق مع الشركة الأم على تصنيع أحد أجزاء المنتج النهائي وفقا للتعاقد ونصوصه.

* **التزويد الخارجي:** وهو قيام الشركة الأم بشراء السلع الوسيطة أو الخدمات المساعدة للعملية الإنتاجية بدلا مـــن إنتاجها داخليا، وفي هذه الحالة تقوم إحدى الوحدات – والتي عادة ما تكون صغيرة أو متوسطة الحجم- بإنتاج تلك المكونات أو تقديم تلك الخدمات لصالح الشركة الأم.

2- أسباب اللجوء إلى المناولة الصناعية: (23)

- تحقيق الاستقرار في سوق السلع، وخصوصا في حالة إنتاج السلع التي يتسم الطلب عليها بعدم الانتظام؛
- الاستفادة من المرونة العالية المتاحة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في مجال التوظيف ومستوى الأجور في تنفيـــذ بعض مراحل العملية الإنتاجية التي تتطلب عمالة كثيفة غير مدربة؛
- تجنب أعباء الاستثمارات الرأسمالية وما يترتب على ذلك من تفادي الاقتراض والأعباء المترتبة على خدمة الدين؛
- تقليل نسبة المخاطر وتقلبات السوق؛

– تقليل الكلفة التشغيلية من حيث العمالة الإضافية، المواد الخام، المعدات اللازمة للتصنيع؛

– تقليل التكاليف الثابتة؛

– تطور التقنيات التي دفعت المؤسسات إلى الخشية و التخوف من مشاكل تتطلب إمكانيات فكرية وتقنية ومالية والتي أصبح من الصعب امتلاكها.

– بالنظر إلى التقدم والتطور السريع للتكنولوجيا فالمؤسسات الصناعية لم يعد بمقدورها القيام بمجهودات جبارة لتكون في المستوى المطلوب، وأصبح من الضروري اللجوء إلى الإنتاج المتخصص الذي يتطلب اللجوء إلى المناولة لإنتاج جميع الأجهزة الصناعية والتي لا تدخل في مجال اختصاصاتهم؛

– أصبح من المعقول ومن الأنسب اقتصاديا اللجوء إلى المساعدة الخارجية عوض القيام بكل الأعمال الإنتاجية بالإمكانيات الخاصة وذلك عندما لا تكون المعدات ولا اليد العاملة متكيفة مع بعض المنتوجات الأخرى الخاضعة للمنافسة الشديدة؛

– يجب على كل مؤسسة أن تكرس إمكانياتها المالية والتقنية والبشرية في مجال واحد عوض أن تبعثر جهودها في مجالات أخرى يسيطر عليها غيرها من المؤسسات و التي تعتبر مهنتهم و اختصاصهم.

خامساً: واقع الصناعة في الدول العربية

يعاني القطاع الصناعي في الدول العربية حالة من الارتباط بالأسواق الدولية والخضوع لشروطها السياسية والاقتصادية وأيضا لتقلباتها، وذلك نتيجة الاعتماد في توفير مستلزمات الإنتاج على الخارج، ونتيجة التحكم الزمني من الدول الموردة في عمليات إمداد تلك المستلزمات للقطاعات الإنتاجية. (24)

ولقد تحسن أداء القطاع الصناعي سنة 2005 ليبلغ إجمالي الناتج المحلي لقطاع الصناعة حوالي 517.8مليار دولار بمعدل نمو قدره 36%، مقارنة مع 380.8 مليار دولار في العام السابق(25)، ولكن يعزى هذا التحسن إلى استمرار الزيادة في الطلب العالمي على النفط، الأمر الذي أدى إلى زيادة ناتج الصناعة الإستخراجية وإجمالي الناتج الصناعي للدول العربية، مما يدل على أن القطاع الصناعي في الدول العربية يعتمد على الصناعات الإستراتيجية، والتي تساهم بدرجة كبيرة في الناتج المحلي الإجمالي، حيث وصلت نسبة مساهمتها إلى 32.9% عام 2004 وارتفعت إلى 38.8% سنة 2005، وتتفاوت حصة الصناعات الاستخراجية في الناتج المحلي الإجمالي من دولة لأخرى، وتزيد هذه النسبة في الدول المصدرة للنفط لتصل إلى 81.7% في العراق مثلا، وتتفاوت أيضا هذه النسبة من دولة عربية لآخر، وتسجل أعلى النسب في السعودية والمغرب وتونس والأردن(26)، أما ناتج الصناعات التحويلية فيبقى ضئيلا، إذ لم تتجاوز نسبة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي 9.8% عام 2005.

تتسم الصناعات العربية باعتمادها على الصناعات الإستراتيجية، وتراجع نصيب الصناعات التحويلية رغم أهميتها، إضافة إلى ذلك يتميز القطاع الصناعي للدول العربية بالخصائص التالية: (27)

– صغر حجم المنشآت الصناعية بسبب ضآلة رؤوس الأموال المستثمرة؛

– صغر حجم الأسواق العربية، حيث تعاني الدول العربية من ضعف التسويق المحلي نظرا لانخفاض المستوى المعيشي للسكان وارتفاع قيمة السلع المحلية؛

– تنافس الصناعة العربية فيما بينها؛

– عدم وجود اتصالات تجارية عربية في المجال الصناعي، وغياب التنسيق الصناعي فيما بين الدول العربية؛

– تمركز المنشآت الصناعية في المدن، نظرا لتوافر الشروط الضرورية لقيامها؛

– فقدان الترابط بين المراحل الإنتاجية، حيث تتسم الصناعة العربية بالتطور في المرحلة الأولى ممثلة في الصناعة الإستراتيجية، مقابل ضعف الصناعة الوسيطة واقتصار مشاريع الصناعات التحويلية على إنتاج السلع الاستهلاكية؛

– تركز معظم النشاط الصناعي العربي في صناعات بدائل الواردات، وبالتالي فالإنتاج يكون مخصص للسوق المحلي وليس للتصدير، وهذه الصناعات ترتبط بالمواد الأولية المتوفرة كالنفط والحديد والقطن أو تخدم أغراض الاستهلاك النهائي كالاسمنت ومواد البناء والأسمدة؛

– عدم توافر العمالة الصناعية الماهرة؛ نظرا لحداثة عهد معظم الدول العربية بالاهتمام بقطاع الصناعة ولعدم الاهتمام ببرامج التدريب والتعليم الفني؛

– عدم توافر البنية التحتية الصناعية؛ إذ أن المناطق الصناعية قليلة وغير مجهزة بما يلبي الخدمات الصناعية.

سادساً: أهمية التكامل والتشابك الصناعي في المنطقة العربية: وتتمثل فيما يلي: (28)

– يعزز كثيرا القدرات التنافسية للمؤسسات عن طريق المكاسب والمزايا المستمدة من التعاون والتفاعل، وزيادة التخصص والابتكار وتحسين فرص الوصول إلى معلومات عن التكنولوجيا والأسواق وتحسين القدرة على التفاوض؛

– يؤدي إلى التغلب على الحواجز الجغرافية، ويتيح الدخول إلى السلسلة العالمية للقيمة المضافة؛

– كما يحفز الربط الشبكي على المستوى الإقليمي استمرار تبادل الخبرات والتجارب، ويعزز نشر أفضل الممارسات علاوة على تشجيع الشراكة بين القطاعين الخاص والعام؛

– يتيح تكوين شبكات بين المؤسسات تهيئة الظروف المواتية لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر والتعاون المرحلي، مما يفرض توفير جميع الخدمات والإمدادات الضرورية؛

– يخلق فرصا جديدة للعمل وعلاقات عملية وثيقة بين الطرف الأجنبي والشريك المحلي في مجالات الإدارة والتكنولوجيا والإنتاج، وتؤدي هذه الصلة إلى تعزيز القدرات التكنولوجية المحلية والمهارات الإدارية والنهوض بالتكنولوجيا وتحسين أداء المشاريع؛

– تحقيق الوصول إلى أسواق ومصادر جديدة لتمويل الصناعات المحلية.

سابعاً: المزايا التي يحققها التكامل والتشابك الصناعي: (29)

- حماية الموارد النادرة من سيطرة الأطراف الخارجية عليها؛
- تحسين مستمر لمستوى التقانة المستخدمة؛

- تطوير القدرات التساومية للمؤسسات في إطار عربي وعالمي؛
- استثمار المهارات العربية وتعزيزها وتعميق الثقة بالاعتماد على الذات؛
- رفع دخل المؤسسات من خلال رفع العوائد التي تحققها عملية التكامل بأنواعه؛
- رفع كفاءة المؤسسات بخصوص استخدام رأس المال العربي وتعبئة المدخرات المختلفة؛
- إمكانية حضانة صغار المستثمرين وتعبئتهم وتوجيههم في إطار احتياجات برامج التنمية العربية؛
- إمكانية رعاية صغار المستثمرين وحمايتهم من التراجع نتيجة التأثيرات التي تحدثها تيارات العولمة.

وبذلك فان التكامل والتشابك الصناعي يحفز الأطراف الإنتاجية على تحقيق وفورات متبادلة للعمليات الإنتاجية الحالية والمستقبلية من خلال تبادل الإمدادات الإنتاجية بين الوحدات والمشاريع وبما يؤدي إلى انخفاض ملموس في التكاليف الإنتاجية وتكاليف النقل والاتصال، كما يتم التحول من خلال التكامل من التعامل مع الخارج إلى التعامل مع الأقطار في البيئة العربية، ومع تطور الإنتاج ستتحقق الوفورات وتتحسن النوعية.

ثامناً: واقع المناولة الصناعية (التعاقد الصناعي) في المنطقة العربية: (30)

1- بداية التجربة العربية في المناولة الصناعية

أصبح الوعي بأهمية دور المناولة في تحقيق التنمية الصناعية، في تزايد كبير لدى الجهات المعنية في الدول العربية. وقد انطلقت التجربة العربية في مجال المناولة الصناعية مع مطلع التسعينيات بالتعاون بين عدد من الأقطار العربية ومنظمة اليونيدو باعتبارها الوكالة المنفذة لبرنامج الإنماء للأمم المتحدة الذي يتولى جانب التمويل، واتسمت هذه التجربة بالنماذج الثلاثة التالية:

أ- النموذج الأول: اتسم هذا النموذج بإنشاء مراكز للمناولة والشراكة في كل من : تونس والجزائر والمغرب، وقد تمكنت هذه المراكز من الاستمرار في أداء عملها بعد توقف الدعم المالي المقدم لها من برنامج الإنماء للأمم المتحدة بواسطة اليونيدو خلال مرحلتي، التأسيس والتشغيل. ويرجع الفضل في ذلك، إلى وعي ودعم الجهات المسؤولة في هذه الدول وكفاءة وإرادة الأطر الوطنية العاملة فيها.

ب- النموذج الثاني: تميز هذا النموذج بإنشاء مراكز للمناولة والشراكة في كل من: السعودية والأردن ومصر، التي تجمد نشاط هذه المراكز فيها بعد توقف الدعم المالي المقدم لها من الهيئة سالفة الذكر.

ج- النموذج الثالث: يتمثل النموذج الثالث في قيام بعض الأقطار العربية، مثل دولة الإمارات العربية المتحدة وسلطنة عمان وسوريا بتنفيذ برامج توعية وتعريف بالمناولة الصناعية، لإيجاد الاهتمام اللازم حول هذا الأسلوب في الأوساط الصناعية فيها بالتعاون مع المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين.

2- حجم المناولة الصناعية في المنطقة العربية

في الواقع يعاني قطاع المناولة الصناعية في المنطقة العربية من نقص ملحوظ في مجال الإحصاء بالنسبة لعدد المنشآت الصناعية المناولة، والقيمة المضافة، وعدد العاملين ومعدلات نمو هذا القطاع، وغيرها من البيانات التي يمكن

الاعتماد عليها في عملية تقييم نشاط المناولة في الدولة العربية. ورغم ذلك فقد حظي هذا الموضوع باهتمام من لدن بعض البلدان العربية.

ورغم ذلك ينبغي على البلدان العربية الراغبة في تحقيق تنمية صناعية مندمجة في حلقاتها الرئيسية إعطاء اهتمام أكبر لموضوع المناولة الصناعية فيها، وإجراء الإحصاءات اللازمة له باستمرار، للوقوف على حجمه في هيكل النشاط الصناعي فيها، مما يساعد في وضع السياسات المناسبة لتنميته.

3- معوقات ترقية المناولة الصناعية في المنطقة العربية

معوقات ترقية المناولة الصناعية في المنطقة العربية كثيرة ولعل أهمها:

- ضعف الوعي العام بأهمية المناولة الصناعية وآلياتها ودورها.
- عدم وضوح مفهوم المناولة الصناعية في الأوساط الصناعية صاحبة القرار.
- عدم وجود قوانين منظمة للمناولة الصناعية في الأقطار العربية.
- عدم وجود إحصاءات دقيقة لحجم المناولة في الهيكل الصناعي العربي.
- صعوبة الحصول على بيانات دقيقة حول الأنشطة القابلة للتخريج لدى المؤسسات الكبيرة واعتماد أسلوب دمج مراحل العملية الإنتاجية.
- نقص في الموارد المتاحة لدى الأجهزة العاملة في قطاع المناولة.

تاسعاً: أهمية المناولة في تحقيق التشابك الصناعي في المنطقة العربية

تتجلى أهمية المناولة في تحقيق التشابك الصناعي في المنطقة العربية وذلك من خلال:

- بناء وتفعيل شبكة من علاقات التبادل والتعاون المستمرة بين المشروعات الصناعية الكبيرة والمغذية، بما يكفل خلق منظومة موسعة للتكامل الصناعي بين المصانع المحلية بعضها البعض وبين الكيانات الدولية العربية؛
- ترسيخ مبدأ التخصص في أداء الوظائف بالمؤسسات الإنتاجية العربية والخدمية بما يعظم المكاسب المتبادلة لشبكة المؤسسات أو المصانع أو الكيانات المتعاقدة داخل النظام العربي الموحد؛
- تعتبر المناولة خطوة هامة وأساسية نحو التحول إلى الإنتاج المشترك وإنشاء المشاريع المشتركة التي تعتبر نواة للمدخل الإنتاجي للتكامل العربي؛
- تطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة وتحقيق التكامل بينها وبين الصناعات الكبيرة على جميع المستويات؛
- دعم المؤسسات الصناعية العربية القائمة في المجال التقني والمالي والبشري حتى تقوى على المنافسة وتتأهل للتوسع في المشاريع في المنطقة العربية؛
- تساهم المناولة في تطوير مفهوم الاعتماد المتبادل من خلال تسهيل حركة التبادل السلعي ورأس المال من موقع لآخر تحسينا لفرص الاستثمار وليس سدا لنقص هيكلي، كما تسهل انتقال الأفراد من موقع لآخر ومن عمل لآخر على نحو يماثل ما يتحقق داخل حدود الاقتصاد الواحد؛

- تدعم المناولة إعادة هيكلة القاعدة الاقتصادية العربية بتنويع القاعدة الإنتاجية عن طريق تبني إستراتيجية الإنتاج من اجل التصدير، والتي تتطلب إقامة المشروعات الاستثمارية المشتركة، وإقامة صناعات عربية متخصصة ومتكاملة تطابق أساليب الإنتاج والتكلفة على أسس علمية، وفي هذا الشأن يفضل تحديد المجالات التي لا يوجد بشأنها خلاف بين الدول العربية وتكثيف النشاط المشترك المرتبط بها، حيث يكون لهذه المجالات مردود إيجابي واضح على جميع الأطراف المشاركة؛
- تشجع المناولة على الاستثمار في ربط وتكامل الشبكات التي تستند إليها وانتقال عوامل الإنتاج ونفقات رؤوس الأموال، ويشمل ذلك النقل عبر الجو والأرض والسكك الحديدية والطاقة وأنابيب النفط والغاز وشبكات تكنولوجيا المعلومات، والتي تعتبر ضرورية للتكامل.

وعموما تعتبر المناولة في المنطقة العربية بين المستثمرين العرب إحدى الآليات الرئيسية في المدخل الإنتاجي للتكامل نظرا لكونها تعزز التشابك الاقتصادي على صعيد قومي بالاستناد إلى مبدأ المنافع المتبادلة، في الوقت الذي تعزز فيه قاعدة التكامل. وليس هناك من شك في أن صيغة المناولة يمكن اعتبارها من الصيغ الناجعة لدفع عملية التنمية العربية وتحقيق التكامل عن طريق خلق المصالح المشتركة والمنافع المتبادلة والمتكافئة، ونظرا لكونها تحمل المزايا التالية:

* أنها وسيلة لتحقيق التكامل الجزئي، ولا تمس إلا جزءا من الاقتصاد القومي؛
* أنها صيغة مرنة تحقق مصالح كل الأطراف المعنية بها.

خلاصـــــة:

لا تزال الصناعة في الدول العربية تعاني عددا من المشاكل المزمنة منها: انخفاض مستويات البحث والتطوير؛ نقص عدد شركات التصنيع الكبيرة التي لديها قاعدة داخلية في المنطقة؛ نقص التمويل اللازم للتكنولوجيا وللشركات الموجهة للتصدير؛ انخفاض القيمة المضافة؛ هيمنة عدد محدود من الصناعات على قطاع التصنيع، الافتقار إلى الترابط والتشابك بين المشاريع التصنيعية.

في ظل القضايا الجديدة التي تمس الصناعة العربية كالانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، وإمضاء اتفاقات الشراكة الإقليمية، وانتشار التجمعات والتكتلات..، بات حتما على الدول العربية التوجه نحو إستراتيجية التقارب والتجمع في كل المجالات والقطاعات، بدءا بالقطاع الصناعي المحرك للتنمية.

تبرز أهمية التكامل والتشابك الصناعي من خلال: تعزيز القدرات التنافسية للمؤسسات عن طريق المكاسب والمزايا المستمدة من التعاون والتفاعل؛ وزيادة التخصص؛ تحفيز الربط الشبكي على المستوى الإقليمي؛ تبادل الخبرات والتجارب؛ وتعزيز نشر أفضل الممارسات علاوة على تشجيع الشراكة بين القطاعين الخاص والعام... وباعتبار المناولة من الاستراتيجيات الناجعة في تحقيق التشابك الصناعي، فقد تزايد الوعي بأهمية دور المناولة في تحقيق التنمية الصناعية لدى الجهات المعنية في الدول العربية، وقد انطلقت التجربة العربية في مجال المناولة الصناعية، مع مطلع التسعينيات

بالتعاون بين عدد من الأقطار العربية ومنظمة اليونيدو باعتبارها الوكالة المنفذة لبرنامج الإنماء للأمم المتحدة الذي يتولى جانب التمويل.

لكن المتتبع لواقع المناولة في الدول العربية يلحظ نقصا وضعفا بسبب: عدم وضوح مفهوم المناولة الصناعية في الأوساط الصناعية صاحبة القرار؛ عدم وجود قوانين منظمة للمناولة الصناعية في الأقطار العربية؛ عدم وجود إحصاءات دقيقة لحجم المناولة في الهيكل الصناعي العربي؛ صعوبة الحصول على بيانات دقيقة حول الأنشطة القابلة للتخريج لدى المؤسسات الكبيرة واعتماد أسلوب دمج مراحل العملية الإنتاجية؛ نقص في الموارد المتاحة لدى الأجهزة العاملة في قطاع المناولة.

ولتحسين واقع المناولة في الدول العربية وجعلها آلية لتحقيق التكامل والتشابك الصناعي، ومن ثم تحقيق التكامل الاقتصادي الشامل لابد من:

– توفير نظام متكامل لسياسات التعاقد بين المشروعات الصناعية العربية خاصة في مجال الصناعات المغذية؛

– إقرار مبدأ المناولة الصناعية بين الدول العربية وتوحيد المفهوم العام لها، علي أن يساند هذه الدعوة توفير حزم الحوافز الاستثمارية؛

– الاتجاه نحو إقامة تكتل صناعي حقيقي بين الدول العربية في المجالات المساندة للنمو الصناعي علي المستوي القومي؛

– التنسيق بين الدول العربية لتحديد خريطة صناعية علي المستوي القومي؛

– تشجيع الشراكة الصناعية ونقل التكنولوجيا وتكوين شبكات المقاولات، وزيادة الاهتمام بهذا الأسلوب في الأوساط الصناعية العربية لإحداث الاندماج بين المنشآت الصناعية وتوسيع وتطوير القاعدة الصناعية؛

– ضرورة قيام الشركات الكبيرة العربية بدور فعال في تنمية المناولة الصناعية الوطنية والحد من الاعتماد على المناولة الخارجية خدمة لمصالحها وقدراتها التنافسية بصفة خاصة والمساهمة في التنمية الصناعية والاقتصادية والاجتماعية بصفة عامة؛

– التوسع في إقامة الأجهزة اللازمة للمناولة الصناعية في المنطقة العربية وإصدار التشريعات المطلوبة.

الهوامش:

1. B.Garrette et P.Dussauge ,Les strategies d'alliance (Paris :Ed d'Organisation ,1995), P271
2. Boualem Aliouat ,Les Stratégies de coopération Industrielle (Paris :Ed Economica,1996), P14.
3. أحمد سيد مصطفى، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي (القاهرة: دار الكتب، 2000)، ص 58.
4. B.Garrette et P.Dussauge,Op Cit, P62
5. فريد النجار، التحالفات الإستراتيجية (مصر: إيتراك للنشر والتوزيع، 1999)، ص 30.
6. علي حسين علي و آخرون، الإدارة الحديثة لمنظمات الأعمال (عمان: دار الحامد للنشر والتوزيع، 1999)، ص 473.
7. سمير بن دريسو ،الشراكة الأجنبية كخيار استراتيجي للمؤسسة الجزائرية (رسالة ماجستير ،جامعة الجزائر ،2001، ص48.
8. B.Aliouat,.Op-Cit,p26.8
9. معين أمين السيد، مفهوم الشراكة، آلياتها، أنماطها، ملف الملتقى الاقتصادي الثامن، نادي الدراسات الاقتصادية بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر (9-10ماي 1999).
10. عمرو خير الدين ،التسويق الدولي (دار وبلد النشر غير مذكورين ،1996)، ص61.
11. B.Garrette et P.Dussaug, Op-Cit, PP.93-94.
12. Carole Donada , Fournisseurs: pour déjouer les piéges du partenariat, Revue Français de gestion N° 114 (Juin-Juillet-Aout,1997.),P95
13. B.Garrette et P.Dussauge,Op-Cit, P.110.
14. B.Aliouat,Op.Cit, P.148.
15. Ibid, P148.
16. Georges,Fassio, Partenariat industriels,Revue Gestion 2000 (Mars-Avril 2000), P121.
17. B.Aliouat,Op.Cit, P.15.
18. فريد النجار، مرجع سابق، ص74 .
19. أحمد سيد مصطفى، مرجع سابق، ص60.
20. محمد الهادي بوركاب "دور المناولة في تعزيز القدرة التنافسية الصناعية"، المؤتمر العربي الأول للمناولة الصناعية 15/12 سبتمبر 2006، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر.
21. نور الدين بويعقوب "المناولة الصناعية-التجربة المغربية-"، المؤتمر العربي الأول للمناولة الصناعية 15/12 سبتمبر 2006.
22. نفس المرجع السابق.
23. نفس المرجع السابق.
24. محمد جمال مظلوم، تحديات العالم العربي في ظل النظام العالمي الجديد (بيروت: مركز الدراسات العربي- الأوروبي، 1997)، ص89.
25. التقرير الاقتصادي العربي الموحد، قطاع الصناعة، 2006، ص61.
26. نفس المرجع السابق، ص62.
27. عبد الوهاب رميدي، واقع الدول العربية في ظل التكتلات الاقتصادية الراهنة (رسالة ماجستير)، جامعة الجزائر، 2001، ص 58.
28. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا التابعة للأمم المتحدة "استعراض الاستراتيجيات والسياسات الصناعية "، مؤسسة فريدريش ايبرت، ص25.
29. طارق شريف يونس، " العلاقة المنطقية بين استراتيجيات التكامل والأداء الاقتصادي للمنشآت الصغيرة في الوطن العربي" ، المؤتمر العلمي الأول حول اقتصاديات الاعمال في ظل عالم متغير 22-2003/07/24، جامعة العلوم التطبيقية، عمان.
30. عبد الرحمان بن جدو" واقع ومستقبل المناولة الصناعية في المنطقة العربية"، المؤتمر العربي الأول للمناولة الصناعية 15/12 سبتمبر 2006.

دور المشاريع الكبرى في التنمية الاقتصادية

- الطريق السيّار نموذجاً –

رشيد بن الديب
أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة الجزائر 3

حميد باشوش
أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة الجزائر 3

ملخص:

لقد تميزت العشرية الأخيرة في الجزائر بالانطلاق في عدد معتبر من المشاريع الكبرى التي تخص الإسكان والطرق والسكك الحديدية والسدود والموانئ وغيرها من المنشآت الأساسية ومشاريع قطاع الفلاحة والتنمية الريفية، وهذا ضمن سلسلة البرامج التنموية التي تعرفها الجزائر منذ سنة 2000 في إطار إستراتيجية التوسع في الإنفاق الحكومي لتجاوز مخلفات عشرية التسعينات وعواقبها على التنمية الإقتصادية والاجتماعية، ومواكبة متطلبات الاندماج الإقتصادي إقليميا ودوليا.

ويعتبر مشروع الطريق السيار من أهم هذه المشاريع، وينتظر أن يكون له تأثيرات كبيرة على الإقتصاد الوطني، حيث يساهم بدور متنامي في تطوير مختلف القطاعات الإقتصادية كالتجارة والنقل والسياحة.

Résumé:

L'Algérie a entamé d'un nombre important de grands projets dans la dernière décennie, qui appartiennent à des logements, routes, voies ferrées, barrages, ports et autres projets du secteur agricole et développement rural, et ce dans une série de programmes de développement depuis l'an 2000 dans le cadre d'une expansion stratégique des dépenses publiques pour surmonter les vestiges des années précédentes et leurs conséquences sur le développement économique et social, et répondent aux exigences de l'intégration économique régionale et internationale.

Le plus important de ces projets est Le projet d'autoroute est-ouest, et on s'attend à avoir un impact important sur l'économie nationale, contribuant ainsi à un rôle croissant dans le développement de divers secteurs économiques comme le commerce le transport, et le tourisme.

مقدمـــة:

تعتبر التنمية الاقتصادية في الجزائر الانشغال الرئيسي لمختلف الحكومات المتعاقبة خاصة منذ بداية التسعينات، حيث كان لانهيار أسعار البترول مع نهاية الثمانينات آثار سلبية كبيرة على الاقتصاد الجزائري سرعان ما نتج عنها هزات عنيفة زعزعت البنيان الاجتماعي والاستقرار السياسي في البلاد، لذلك راهنت السلطات العمومية على التنمية الاقتصادية كقاطرة أولى لتجاوز الاضطرابات الاجتماعية والأمنية ولخلق مصداقية للهيئات الرسمية في ظل مؤشرات كانت تنذر بانهيار مؤسسات الدولة، واستمر الرهان على التنمية الاقتصادية بالنسبة للسلطات العمومية للعشرية 2000-2010 وحتى للفترة الحالية 2010-2014.

وتم طرح هذه المشاريع الكبرى ضمن سلسلة الاستثمارات العمومية التي تقوم بها الدولة منذ سنة 2000 في إطار برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي للفترة 2001-2004 والبرنامج التكميلي لدعم النمو للفترة 2005-2009 المرفق بالبرنامجين التكميليين لتنمية مناطق الجنوب والهضاب العليا 2006-2009، كما يتم مواصلة العديد من هذه المشاريع في إطار المخطط التنموي الخماسي 2010-2014 الذي تضمن أيضا مجموعة من المشاريع الجديدة.

وقد تم التخطيط لأهم هذه المشاريع الكبرى في منتصف التسعينات إلاّ أنها بقيـــت حبيـــسة الأدراج بـــسبب الوضعية المالية الصعبة التي كانت تمر بها الجزائر، غير أن تحسن المداخيل النفطية ابتداء من سنة 2000 سهل تمويـــل الكثير من هذه المشاريع، والتي يُعوّل عليها كثيرا من أجل لعب الدور الكبير في إحداث تنميـــة اقتـــصادية شـــاملة ومستدامة وتنشيط مختلف القطاعات الاقتصادية في إطار دفعة قوية للاقتصاد الوطني.

أولاً: ماهية المشاريع التنموية الكبرى

سمح ارتفاع العائدات النفطية بدءا من سنة 2000 بإطلاق مجموعة من المشاريع التنموية الكبرى في إطار برنامج دعم الإنعاش الإقتصادي للفترة 2001-2004 والبرنامج التكميلي لدعم النمو الخاص بالفترة 2005-2009، والذين بلغت تكلفتهما أكثر من 200 مليار دولار[1]، كما تم رصد حوالي 286 مليار دولار للبرنامج التنموي الخماسي 2010-2014 الذي تضمن استكمال مشاريع سابقة واستحداث مشاريع أخرى.[2]

[1] بيان اجتماع مجلس الوزراء المنعقد يوم 24 ماي 2010.

[2] ملف "البرنامج الخماسي للتنمية 2010-2014"، موقع الأنترنيت الرسمي لرئاسة الجمهورية.

حيث استهدفت المشاريع الخاصة ببرنامج دعم الإنعاش الإقتصادي:[1]

1. تأهيل المنشآت القاعدية.
2. دعم الفلاحة والتنمية الريفية.
3. إنجاز آلاف الوحدات السكنية.

وبعدها أطلقت السلطات العمومية مجموعة أخرى من المشاريع التنموية الكبرى في إطار البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي للفترة 2005-2009 المرفق بالبرنامجين التكميليين لتنمية مناطق الجنوب والهضاب العليا 2006-2009، وقد استهدفت هذه البرامج التكميلية[2]:

1. استخدام عائدات المحروقات لتحقيق التنمية المستدامة.
2. تعزيز النمو وتوسيع فرص العمل خاصة خارج قطاع المحروقات.
3. مواصلة تطوير المنشآت القاعدية والاستجابة للحاجيات الاقتصادية والاجتماعية.

كما يتواصل تعزيز الأهداف السابقة مع المشاريع الكبرى التي يتضمنها البرنامج الخماسي التنموي الحالي المتعلق بالفترة 2010-2014.

وفي هذا الإطار يمكن القول أنّ كل البرامج التنموية التي تم إطلاقها في السنوات الماضية قد ارتكزت على مجموعة من المشاريع الكبرى، تتميز إضافة إلى أنها ذات تكلفة كبيرة بأنها تهدف إلى [3]:

أ. المساهمة المعتبرة في دعم النمو.
ب. المساهمة المعتبرة في خلق مناصب شغل.
ت. تحقيق تنمية شاملة ومتوازنة إقليميا.
ث. تحفيز الاستثمارات في مختلف القطاعات الاقتصادية بشكل كبير.

تركزت هذه المشاريع الكبرى في مجالات البنية التحتية والهياكل الأساسية وقطاع الإسكان وقطاع الفلاحة والتنمية الريفية[4]، وتضمنت بناء منشآت قاعدية جديدة وتطوير الهياكل الأساسية الموجودة، كما استهدفت دعم القطاع الفلاحي وتنمية المناطق الريفية من أجل خلق توازن جهوي على مستوى النشاطات الاقتصادية يسمح بعودة واستقرار سكان الأرياف الذين نزحوا بشكل جماعي إلى المدن بسبب الاضطرابات الأمنية وضياع ممتلكاتهم في

[1] تقرير الجزائر حول تنفيذ برنامج الحكامة، الآلية الإفريقية للتقييم من قبل النظراء، نوفمبر 2008.

[2] Rapport national sur les objectifs du Millénaire pour le développement, le gouvernement Algérien avec l'assistance du Système des Nation-Unies, Algérie, juillet 2005, p78.

[3] تقرير الجزائر حول تنفيذ برنامج الحكامة، الآلية الإفريقية للتقييم من قبل النظراء، نوفمبر 2008.

[4] Rapport N°36270-DZ, Volume2 (Annexes et Suppléments Statistiques), «République Algérienne à la recherche d'un investissement public de qualité», La Banque mondiale, 15 Septembre 2007, p01-11.

عشرية التسعينات، إضافة إلى بناء مئات الآلاف من الوحدات السكنية للتقليص من حدّة أزمة السكن، وفي هذا الإطار انطلقت السلطات العمومية في انجاز مشروع الطريق السيّار شرق-غرب ومشاريع تحديث وتوسيع شبكة الطرق، ومشاريع السدود الضخمة ومحطات تحلية مياه البحر، ومشاريع السكك الحديدية ومشروع الميترو، ومشاريع تطوير الموانئ البحرية والمطارات، وغيرها من المشاريع في مختلف المناطق.

ثانياً: الأسس النظرية للمشاريع الكبرى

أ. الأساس في النظرية الكيترية:

يعتبر بعض الاقتصاديين أن الإنفاق العمومي على المشاريع الكبرى في مختلف البرامج التنموية خلال الفترة 2000-2010 تطبيقا مستندا من الناحية النظرية على توجيهات المدرسة الكيترية[1].

حيث تدعو النظرية الكيترية إلى استهداف رفع الطلب الكلي وبالتالي تحريك العرض الكلي وتحفيز التشغيل عن طريق زيادة النفقات العمومية الاستثمارية[2].

ونجد أن السلطات العمومية في الجزائر قد لجأت إلى أداة من أدوات السياسات الإقتصادية وهي سياسة الإنفاق العام، وذلك بالتركيز على دعم المشاريع القاعدية والداعمة للأنشطة الإنتاجية والخدماتية، حيث أن الدولة عندما تقوم بتنفيذ هذه المشاريع تكون قد ساهمت بطريق مباشر في شراء السلع والخدمات وبالتالي رفع مستوى الطلب الفعلي، فإنجاز الطرق والسكك الحديدية وبناء المساكن والموانئ والمدارس يشكل آلية فعالة لتوسيع الأسواق، في مرحلة أولى ترفع هذه المشاريع النفقات العمومية الاستثمارية ويتبع ذلك زيادة نفقات الاستهلاك ومن ثم رفع مستوى الناتج الإجمالي والتشغيل، وسيعرف الدخل والتشغيل آلية كبيرة للتضاعف وبالتالي عائدات الدولة نفسها ستتزايد[3].

وتشير النظرية الكيترية إلى أنه في حالة التوسع في الإنفاق الحكومي وبافتراض ثبات متوسط تكاليف الانتاج نظرا لوجود بطالة كبيرة، فإن منشآت الأعمال تزيد من عرض منتوجاتها وتشغل عمالة أكثر، وبالتالي تكون هناك زيادة في الناتج والتوظف بسبب زيادة الإنفاق الحكومي [4].

و لقد نادى "كيتز" بضرورة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي بهدف الوصول إلى حالة التشغيل الكامل والمحافظة على نوع من الاستقرار الاقتصادي، حيث افترض أن التوازن لا يمكن أن يحدث تلقائياً خاصة أثناء عجز

---

[1] بشير مصيطفى، الخطة الخمسية الجديدة: هل يكون المال العام في خدمة الشأن العام؟، مقال نُشر بجريدة الشروق اليومي، 2010/05/26.

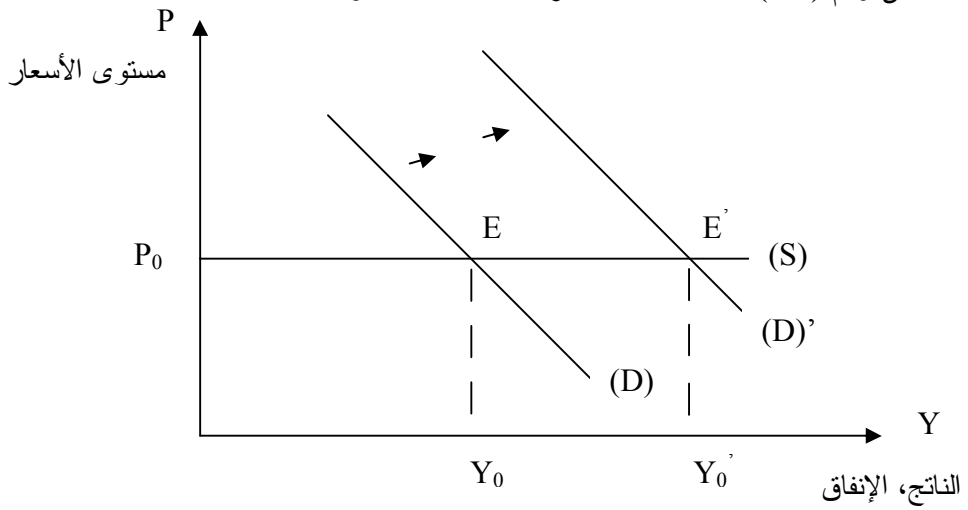
[2] لبيب شقير، تاريخ الفكر الإقتصادي، مطابع نهضة مصر، القاهرة، 1988، ص163.

[3] عبد اللطيف بن أشنهو، مدخل إلى الاقتصاد السياسي، ديوان المطبوعات الجامعية، 2007، ص441.

[4] سامي خليل، الاقتصاد الكلي المفاهيم والنظريات الأساسية، مطابع الأهرام، القاهرة،1994، ص626.

الهيكل الإقتصادي عن معالجة الاختلالات الموجودة، وإنما لابد من ضرورة تدخل الدولة باستخدام السياسة الملائمة للوصول إلى الوضع التوازني المنشود [1].

ويوضح الشكل رقم (01) السياسة المالية التوسعية حسب النظرية الكيترية:



المصدر: سامي خليل، الاقتصاد الكلي المفاهيم والنظريات الأساسية، مطابع الأهرام، القاهرة، 1994، ص627.

من خلال الشكل رقم (01):

يفترض "كيتز" أن منحنى العرض الكلي (S) يتخذ الشكل الأفقي نظرا لوجود البطالة، حيث تستطيع منشآت الأعمال الحصول على احتياجاتها من اليد العاملة عند الأجر السائد، أي أنه يفترض ثبات متوسط تكاليف الإنتاج، وبالتالي تكون هذه المنشآت على استعداد لعرض منتوجاتها عند المستوى العام للأسعار السائد.

نلاحظ أن زيادة الإنفاق الحكومي تؤدي إلى انتقال منحنى الطلب الكلي إلى أعلى باتجاه اليمين أي من المنحنى (D) إلى المنحنى (D')، وانتقال نقطة التوازن من النقطة (E) إلى النقطة (E')، حيث يزداد الناتج وينتقل من القيمة (Y_0) إلى القيمة (Y_0').

وبما أن منشآت الأعمال على استعداد لعرض أي كميات من الناتج عند نفس مستوى الأسعار(P_0) فلن تتأثر الأسعار، والتأثير الوحيد الذي سيحصل نتيجة زيادة الإنفاق الحكومي هو زيادة الناتج والتوظف.

[1] مسعود دراوسي، السياسة المالية ودورها في تحقيق التوازن الاقتصادي حالة الجزائر، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر، 2006/2005، ص55.

ب. نظرية الدفعة القوية (THE BIG PUSH):

هناك أيضا بعض النظريات الأخرى التي اهتمت بدراسة آليات ومتطلبات عملية التنمية، يمكن على أساسها فهم المبررات النظرية التي سمحت للسلطات العمومية بإطلاق سلسلة المشاريع الكبرى طيلة الفترة 2000-2010، خاصة إذا تعلق الأمر بمواجهة مخلفات فترة من التخريب وتدهور الأنشطة الإقتصادية في أغلب القطاعات. [1]

ومن بين هذه النظريات نظرية الدفعة القوية (The Big Push) التي تنسب إلى الإقتصادي البولوني "بول روزنشتين رودان" « Paul Rosenstein-Rodan » (1902-1985)[2].

ويركز أصحاب هذه النظرية على ضرورة قيام الدولة بحد أدنى من الاستثمارات في البنية التحتية ومختلف الهياكل الأساسية كالطرق والسكك الحديدية ومحطات توليد الطاقة وغيرها، وذلك من أجل جعل الإقتصاد ينطلق في مرحلة النمو الذاتي[3].

ويتحدد حجم الدفعة القوية بمقدار الاستثمار اللازم إنجازه بانتظام من أجل تحقيق هذا الانطلاق، ولتقريب الفكرة يشبه أصحاب هذه النظرية وضع الدولة النامية بالطائرة التي تقلع من سطح الأرض، والتي تحتاج إلى تجاوز حد أدنى من السرعة الأرضية حتى تستطيع التحليق في الجو، حيث يحتاج الإقتصاد المتخلف إلى حد أدنى من الاستثمارات ليتجاوز العوامل التي تعرقل نمو وتوسع الأنشطة في القطاعات الإقتصادية، ويرى "روزنشتين رودان" أن الدول المتخلفة يجب أن تخصص ما بين 30% و 40% من مجموع استثماراتها لمشاريع البنية الأساسية، كما يستند أصحاب هذه النظرية على مجموعتين من الاعتبارات، اعتبارات ترجع إلى عدم القابلية للتجزئة، واعتبارات ترجع إلى مشكلة الانفجار السكاني[4].

اعتبارات عدم القابلية للتجزئة:

وتشمل عدم قابلية دوال الإنتاج للتجزئة، وعدم قابلية الطلب للتجزئة، وعدم قابلية الادخار للتجزئة.

فبالنسبة لعدم قابلية دوال الإنتاج للتجزئة يوضح أصحاب هذه الفكرة بأن عملية التنمية تحتاج في المراحل الأولى إلى استثمارات ضخمة لإقامة الهياكل الأساسية التي يتحتم البدء بها حتى تستفيد منها الوحدات الإنتاجية مستقبلا، ونظرا لحجم مشاريع الهياكل الأساسية فإنها تحتاج إلى أموال كبيرة لأنه لا يمكن تجزئة هذه المشاريع وإقامتها

---

[1] في دراسة بعنوان "آلية عمل أنموذج الدفعة القوية في تنمية الإقتصاد العراقي" طرح د.مظهر محمد صالح الخبير الاقتصادي وعضو البنك المركزي العراقي خطة لتطوير البنية التحتية وإقامة مناطق زراعية واسعة ومجمعات سكانية.

[2] فارس رشيد البياتي، التنمية الاقتصادية سياسياً في الوطن العربي، أطروحة دكتوراه في الإقتصاد، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، 2008، ص80.

[3] André Martens, L'évolution de la pensée et des débats en économie du développement des temps modernes à l'époque contemporaine, Département de sciences économiques, Université de Montréal, Canada, le 26 septembre 2008, p8.

[4] عبد الهادي سويفي، أساسيات التنمية والتخطيط الاقتصادي، القاهرة، ص164 و ص165.

تدريجيا لأن ذلك سيعطل الاستفادة منها وسيبدد الموارد، ولأن الاستفادة من مشاريع البنية الأساسية يستوجب مراعاة التلازم الزمني بين هذه المشاريع، فمثلا عند إنجاز الطرق يجب أيضا توصيل الكهرباء وانجاز شبكات صرف المياه وغيرها من المشاريع المتلازمة.

أما فيما يتعلق بعدم قابلية الطلب للتجزئة، فتدور الفكرة حول ضيق حجم السوق وتأثيره السلبي على الأنشطة الإنتاجية، ولذلك فإن إقامة عدد كبير من المشاريع المتنوعة في آن واحد، سيجعل المشاريع تساند بعضها البعض ويزيد الحافز على الاستثمار، حيث أن كل مشروع سيشغل عمال إضافيين والأجور التي سوف يتقاضونها ستمثل دخلا إضافيا يمكن أن يساهم في تصريف منتجات مشاريع أخرى، وهذا ما يعني تكامل الطلب أي عدم قابليته للتجزئة، وواضح أن إنشاء عدد كبير من المشاريع المحفزة للطلب سوف يتطلب أن ينجز مسبقا حد أدنى من مشاريع البنية الأساسية، وهذا ما يعني أن هناك ارتباط بين فكرتي عدم قابلية دوال الإنتاج للتجزئة وعدم قابلية الطلب للتجزئة.

وبخصوص عدم قابلية الادخار للتجزئة، فإنه لا يمكن أن تكون هناك تنمية اقتصادية شاملة في ظل انخفاض مستوى الادخار، وبالتالي فإن الانطلاق في مجموعة من الاستثمارات الضخمة سيكون له انعكاسات ايجابية على المدخرات المحلية، وهذا ما سيضمن التمويل للأنشطة الإقتصادية الناشئة.

اعتبارات متعلقة بالانفجار السكاني:

إن مشكلة تزايد عدد السكان تقتضي اعتبار الدفعة القوية شرطا للانطلاق في مرحلة النمو الذاتي، لأن التنمية الاقتصادية مرتبطة بالزيادة في متوسط الدخل الفردي وليس فقط الزيادة في معدل النمو الاقتصادي، ولذلك فإن الارتفاع المتواصل لعدد السكان يستوجب رفع الاستثمارات بوتيرة أكبر.

كما أن هناك بعض المحللين يؤكدون على أنه لمواجهة الانعكاسات السلبية للنمو السكاني على المستوى المعيشي يجب زيادة الإنفاق العام بوتيرة كبيرة تسمح برفع الطلب الكلي وبالتالي التأثير في حجم الإنتاج والتشغيل ورفع القدرة الشرائية للسكان[1].

وفي هذا الإطار فقد قدرت نسبة الاستثمارات العمومية خلال الفترة 2000-2009 بحوالي 13% من إجمالي الناتج الداخلي، وهو المعدل الأعلى بين الدول النامية والناشئة. [2]

[1] توفيق النجفي وآخرون، السياسات الإقتصادية الكلية والفقر مع إشارة خاصة إلى الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، 2008، ص155.

[2] عرض محافظ بنك الجزائر أمام البرلمان في جلسة 20 أكتوبر 2010، الجريدة الرسمية لمناقشات المجلس الشعبي الوطني، السنة الرابعة رقم 172، 15 نوفمبر2010، ص5.

وتعول السلطات العمومية في الجزائر على المشاريع الكبرى في مجالات البنية التحتية والهياكل الأساسية لتدارك العجز المسجل وتوفير الظروف المناسبة لنمو وتوسع الاستثمارات في مختلف الأنشطة الإقتصادية بشكل يحفز النمو الإقتصادي ويعطي دفعة قوية للاقتصاد الوطني.

ثالثاً: أهمية المشاريع الكبرى ودورها في التنمية الاقتصادية

تكتسي المشاريع الكبرى أهمية كبيرة في الإستراتيجية التنموية للسلطات العمومية في الجزائر، وذلك لعدة اعتبارات، أهمها تلبية حاجيات الأفراد في التعليم والصحة والسكن واستحداث مناصب العمل، وتوفير المناخ المناسب لازدهار الأنشطة الاقتصادية، إضافة إلى متطلبات الاندماج الاقتصادي إقليميا وعالميا التي تفرضها تحديات اتفاقيات الشراكة مع بلدان الاتحاد الأوروبي ومسار الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، مما يحتم توفير الهياكل والمنشآت الأساسية الكفيلة بخلق البيئة الضرورية لجذب وتحفيز الاستثمارات ومختلف الأنشطة الاقتصادية.

فمن بين الأهداف الرئيسية للسلطات العمومية من خلال المشاريع الكبرى الاستجابة لمتطلبات تحسين الظروف المعيشية للسكان، عن طريق مشاريع الهياكل الأساسية في قطاعات الصحة والتعليم، ومشاريع الطرقات والري والقطاع الفلاحي والتنمية الريفية، حيث أنه إضافة إلى الأثر المباشر لمختلف هذه المشاريع على تنمية وتطوير هذه القطاعات وزيادة مساهمتها في خلق الثروة، استهدفت هذه المشاريع أيضا توفير مئات الآلاف من مناصب العمل.

كما أن للمشاريع الكبرى أهمية بالغة في جانب توفير الشروط الضرورية لخلق بيئة مناسبة تسمح بخلق وازدهار الأنشطة الصناعية والفلاحية، حيث أنه لا يمكن للاستثمارات المحلية والأجنبية أن تنتعش في ظل هياكل ومنشآت أساسية ضعيفة، ولذلك راهنت السلطات العمومية من خلال مجموعة المشاريع الكبرى على تحسين البنية التحتية بشكل يسمح بتحفيز الأنشطة الاقتصادية، وجذب الاستثمارات الأجنبية في مختلف القطاعات الاقتصادية وبشكل متوازن إقليميا.

وتكتسي المشاريع الكبرى أيضا أهمية بالغة في مواكبة متطلبات الاندماج الاقتصادي إقليميا وعالميا، وهذا لدورها في تحديث البنية التحتية والهياكل الأساسية وفق المقاييس العالمية الحالية التي تراعي متطلبات الجودة والتقنيات الحديثة، ما يسمح بتمهيد الطريق لاقتصاد وطني تنافسي قادر على مسايرة شروط الانفتاح الاقتصادي والتحديات الاقتصادية الإقليمية والدولية، حيث أن الرغبة في تغليب الايجابيات على السلبيات في اتفاقيات الشراكة الأوروبية ومسار الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، يجب أن تكون مصحوبة بتوسيع وتحسين القدرة على استيعاب الأنشطة الاقتصادية بشكل يجعل من الاقتصاد الوطني أكثر جذبا لرؤوس الأموال وللتكنولوجيا الحديثة، كما تجدر الإشارة إلى

أن تطوير البنية الأساسية تعد جوهر "مبادرة العالم العربي" التي أطلقها رئيس البنك الدولي "روبيرت زوليخ" عام 2007 لتشجيع التكامل الإقتصادي بين دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا [1].

ولمعرفة الدور الذي تلعبه المشاريع الكبرى في عملية التنمية الاقتصادية، نتابع انعكاسات انجاز هذه المشاريع على بعض مؤشرات التنمية الاقتصادية خلال الفترة 2000-2010، نظرا لأن أغلب المشاريع الكبرى سجلت ضمن البرامج التنموية في هذه الفترة.

ونظرا للتكاليف الكبيرة لهذه المشاريع، والنسبة المعتبرة التي استهلكتها من الأغلفة المالية المخصصة للبرامج التنموية خلال الفترة 2000-2010، فإن متابعة مؤشرات التنمية الاقتصادية خلال هذه الفترة تسمح بالمعرفة النسبية لدور المشاريع الكبرى في التنمية الاقتصادية، حيث مثلت مشاريع الأشغال الكبرى والهياكل الأساسية نسبة 31,1 % من تكلفة برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي (P.S.R.E) للفترة 2001-2004[2]، كما مثلت المشاريع الكبرى للمنشآت الأساسية أكثر من 40 % من الغلاف الإجمالي للبرنامج التكميلي لدعم النمو (P.C.S.C) للفترة 2005-2009[3].

أ. تأثير المشاريع الكبرى على النمو الاقتصادي:

لمعرفة انعكاسات المشاريع الكبرى على النمو الإقتصادي نتابع تطور معدل النمو الاقتصادي خلال الفترة 2000-2010.

والجدول التالي يوضح معدل النمو الإقتصادي في الجزائر خلال الفترة 2000-2010.

الجدول رقم (01): معدل نمو إجمالي الناتج المحلي الحقيقي خلال الفترة: 2000-2010

السنوات	متوسط 2000-2005	2006	2007	2008	2009	2010*
معدل نمو إجمالي الناتج المحلي الحقيقي	4,5	1,8	3,5	2,4	2,1	4,6

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا وموجز إعلامي عن الجزائر صادر عن البنك الدولي في سبتمبر 2010، ص1. وتقرير آفاق الاقتصاد الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، صندوق النقد الدولي، أفريل 2010، ص14. * تقديرات.

نلاحظ من الجدول أن متوسط معدل نمو إجمالي الناتج المحلي الحقيقي خلال الفترة 2000-2005 كان في حدود 4,5 % ثم تناقص هذا المعدل إلى حوالي 2,45 % خلال الفترة 2006-2009، قبل أن يعاود الارتفاع

[1] تقرير عن الاجتماع الإقليمي لهيئات البنية الأساسية للشرق الأوسط وشمال إفريقيا المنظم بالقاهرة من طرف البنك الدولي يوم 26 سبتمبر 2010.

[2] ملف "برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي 2001-2004"، مصالح رئاسة الحكومة الجزائرية.

[3] ملف "البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي"، مصالح رئاسة الحكومة، أفريل 2005.

إلى حوالي 4,6 % في سنة 2010، وذلك ما يجعل متوسط معدل النمو خلال الفترة 2000-2010 في حدود 3,15 %، وهو ما يمثل ضعف متوسط معدل نمو الناتج المحلي الاسمي خلال العشرية 1990-1999 الذي بلغ حوالي 1,5 % [1].

يتضح من هذه المعطيات أن متوسط معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في الفترة 2000-2005 قد سجل ارتفاعا ملموسا مقارنة بعشرية التسعينات، وتزامنت هذه الفترة مع إطلاق مجموعة من المشاريع في إطار برنامج الإنعاش الإقتصادي 2001-2004، وتواصل النمو الإيجابي في السنوات 2006-2010، لكن النمو في الفترة 2006-2009 كان بوتيرة أقل بالرغم من زيادة الإنفاق الاستثماري بحجم أكبر مع سلسلة المشاريع الكبرى التي تضمنها البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي 2005-2009 والبرنامجين التكميليين المرافقين له الخاصين بالجنوب والهضاب العليا المتعلقين بالفترة 2006-2009، حيث تباطأ النمو إلى حدود 1,8% سنة 2006 بسبب تباطؤ نمو قطاع المحروقات الناتج عن أعمال الصيانة في هذه السنة[2]، ثم انتعش النمو إلى 3,5 % سنة 2007 التي تواصلت فيها المشاريع الكبرى في قطاع السكن والسدود والفلاحة وسجلت سنة 2007 انطلاق أشغال الطريق السيار شرق-غرب، غير أن تراجع الطلب العالمي على النفط في الربع الأخير من سنة 2008 وفي سنة 2009 بسبب تداعيات الأزمة العالمية أثر على هذا الانتعاش وتراجع النمو إلى 2,4% ثم إلى 2,1% في هاتين السنتين على الترتيب، ومع عودة التعافي للاقتصاد العالمي مدفوعا بحزم الإصلاحات المالية والتدخلات الحكومية للدول المتقدمة انتعشت السوق النفطية مجددا وارتفعت تقديرات معدل النمو إلى حوالي 4,6 % سنة 2010 بالتزامن مع السنة الأولى للبرنامج الخماسي 2010-2014 الذي تضمن تخصيص مبالغ كبيرة لاستكمال عدد معتبر من المشاريع الكبرى إضافة إلى مجموعة أخرى من المشاريع الجديدة.

نظرا لأن معدل نمو قطاع المحروقات يؤثر كثيرا في استقطاب المعدل الإجمالي للنمو فإنّه يصعب معرفة مدى تأثير المشاريع الكبرى على معدل النمو الإجمالي، لذلك يجب تحييد قطاع المحروقات.

ولتحييد أثر قطاع المحروقات سنتتبع معدل النمو خارج المحروقات، وكل من معدل نمو قطاع البناء والأشغال العمومية والقطاع الفلاحي، وهذا باعتبار تسجيل أهم المشاريع الكبرى في الأشغال العمومية، السكن، الري، الفلاحة والتنمية الريفية.

والجدول يبين تطور معدلات النمو خارج المحروقات، ولقطاعي البناء والأشغال العمومية، والفلاحة.

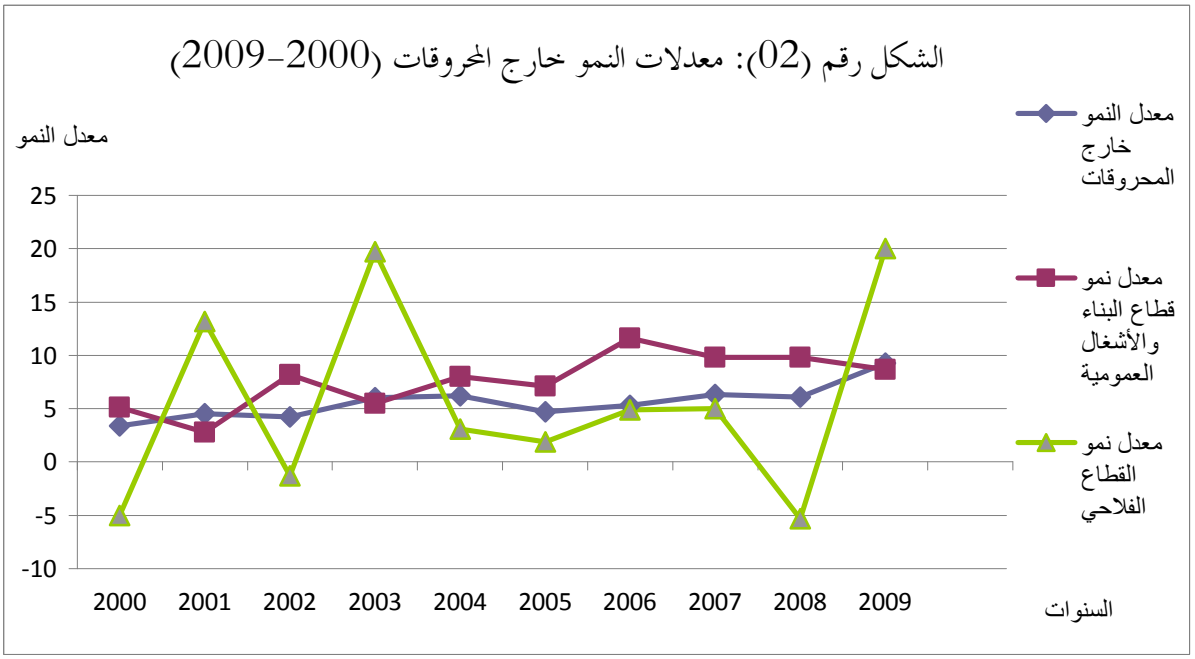
[1] Rapport « La situation économique et financière à fin 2001 », Ministère des Finances, p13.

2 موجز إعلامي عن الجزائر صادر عن البنك الدولي في سبتمبر 2010، ص1.

الجدول رقم (02): معدلات النمو خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2009

السنوات	معدل النمو خارج المحروقات	معدل نمو قطاع البناء والأشغال العمومية	معدل نمو القطاع الفلاحي
2000	3,4	5,1	-5,0
2001	4,5	2,8	13,2
2002	4,2	8,2	-1,3
2003	6,0	5,5	19,7
2004	6,2	8,0	3,1
2005	4,7	7,1	1,9
2006	5,3	11,6	4,9
2007	6,3	9,8	5,0
2008	6,1	9,8	-5,3
2009	9,3	8,7	20

SOURCE: les Rapports annuels de la Banque d'Algérie (2000-2009). Et Rapport «La situation économique et financière à fin 2001», Ministère de Finances, p13.



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على معطيات الجدول رقم (02).

نلاحظ من الجدول رقم (02) والشكل رقم (02) أن معدل النمو خارج المحروقات قد عرف تطورا كبيرا بين سنتي 2000 و2009، حيث انتقل من 3,4% إلى 9,3% ، كما يلاحظ أن معدل النمو خارج المحروقات قد عرف ارتفاعا متواصلا في فترة تنفيذ برنامج الإنعاش الإقتصادي 2001-2004 باستثناء التراجع الطفيف سنة

2002، وبعد أن تراجع هذا المعدل سنة 2005 إلى 4,7% ارتفع طيلة الفترة 2006-2009 وتراوح بين 5,3% و9,3%.

وبالموازاة مع الوضعية الجيدة التي عرفها معدل النمو خارج قطاع المحروقات كان معدل نمو قطاع البناء والأشغال العمومية جيدا رغم تراجعه قليلا في بعض السنوات، وقد سجل هذا القطاع في الفترة 2006-2009 أحسن المعدلات، وفي المقابل لم يستقر معدل نمو القطاع الفلاحي على وتيرة واضحة حيث عرفت سنوات 2000 و 2002 و 2008 نموا سلبيا بينما عرفت السنوات الأخرى تباينا كبيرا حيث تذبذب معدل النمو بين 1,9% و 20%.

يتبين من معطيات الجدول السابق أن المشاريع الكبرى التي تم مباشرتها في فترة العشرية 2000-2010 قد ساهمت في رفع معدل النمو خارج المحروقات إلى مستويات جيدة، غير أنه يتبين أن هذا المعدل كان مدفوعا بالأداء الجيد لقطاع البناء والأشغال العمومية أكثر منه من القطاع الفلاحي باستثناء سنوات 2001 و 2003 و 2009 التي عرف فيها القطاع الفلاحي معدلات نمو قياسية تزامنت مع ظروف مناخية مساعدة.

فقد ساهمت المشاريع الكبرى للسكن والطرق والموانئ والسدود في رفع معدل نمو قطاع البناء والأشغال العمومية بشكل معتبر وصل إلى مستوى 11,6% سنة 2006 وبقي في حدود 9% و 10% في السنوات التي بعدها، وهي الفترة التي تميزت بإطلاق مشروع الطريق السيار ومشاريع كبرى أخرى في قطاعات السكن والري في إطار البرنامج التكميلي لدعم النمو وبرنامجي الجنوب والهضاب العليا.

أما بخصوص القطاع الفلاحي فرغم إطلاق السلطات العمومية للمخطط الوطني للتنمية الفلاحية ولسلسلة من المشاريع الهادفة للنهوض بالقطاع، إضافة إلى الانعكاسات الإيجابية لمشاريع الطرق والري والربط بالغاز والكهرباء على استقرار الفلاحين وانتعاش الأنشطة الفلاحية، إلا أن معدل نمو القطاع الفلاحي يبقى مرتبطا بشكل كبير بالظروف المناخية.

من خلال هذه المعطيات يمكن التأكيد على صحة التحاليل التي تقول بوجود ارتباط قوي بين تطور نسبة الاستثمارات العمومية وارتفاع معدلات النمو الاقتصادي في العشرية الحالية[1].

[1] عرض محافظ بنك الجزائر أمام البرلمان في جلسة 20 أكتوبر 2010، الجريدة الرسمية لمناقشات المجلس الشعبي الوطني، السنة الرابعة رقم 172، 15 نوفمبر2010، ص5.

ب. تأثير المشاريع الكبرى على البطالة:

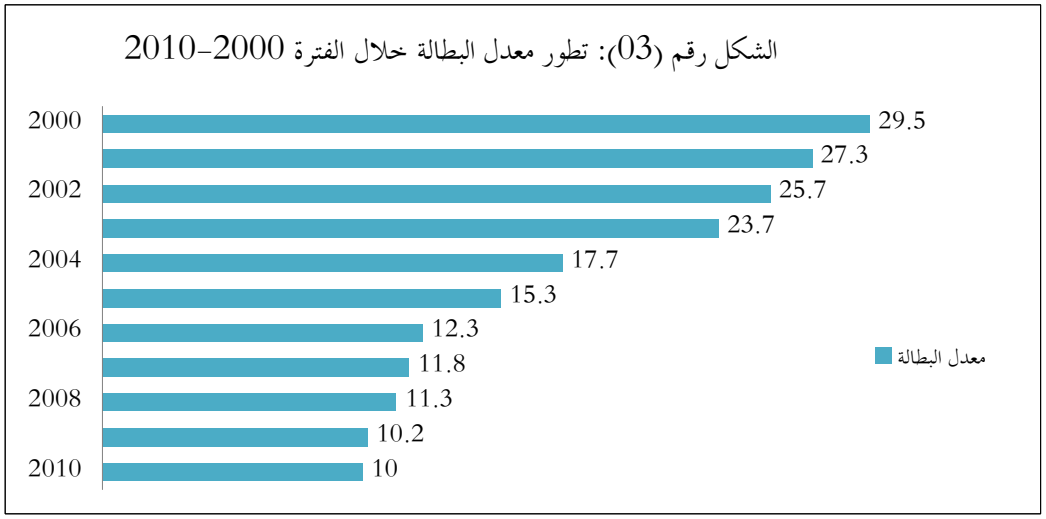
لمعرفة انعكاسات الاستثمارات العمومية الضخمة في الفترة 2000-2010 على معدلات البطالة، ومدى مساهمة المشاريع الكبرى في خلق مناصب الشغل نتتبع تطور معدل البطالة خلال سنوات العشرية 2000-2010.

والجدول التالي يوضح تطور معدل البطالة خلال الفترة 2000-2010.

الجدول رقم (03): تطور معدل البطالة خلال الفترة: 2000-2010

السنوات	معدل البطالة	السنوات	معدل البطالة
2000	29,5	**2006**	12,3
2001	27,3	**2007**	11,8
2002	25,7	**2008**	11,3
2003	23,7	**2009**	10,2
2004	17,7	***2010**	10,0
2005	15,3		

المصدر: التقرير السنوي لبنك الجزائر، أعداد مختلفة. * الموقع الرسمي للوزير الأول على الانترنيت، أفريل 2011.



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على الجدول رقم (03)

نلاحظ من الجدول رقم (03) والشكل رقم (03) أن معدل البطالة عرف ارتفاعا كبيرا في السنوات الأولى لهذه العشرية فاقت 23%، لكن هذا المعدل سجل انخفاضا مستمرا من سنة لأخرى، حيث انتقل من معدل 29,5% سنة 2000 إلى 10,0% سنة 2010.

يتبين أن المشاريع الكبرى التي تم تسجيلها في الفترة 2000-2010 في مختلف القطاعات قد ساهمت في تشغيل أعداد معتبرة من العاطلين عن العمل، سواء من خلال الآثار المباشرة لهذه المشاريع على التشغيل أو من خلال مساهمة المشاريع الكبرى في تحفيز المؤسسات وتوسيع الأسواق وتوفير خدمات البنية الأساسية لنمو وتوسع الأنشطة الإقتصادية.

رابعاً: مشروع الطريق السيّار شرق– غرب

المشروع العملاق الذي سمي مشروع القرن، والذي يعتبر أكبر ورشة عرفتها الجزائر في جانب المنشآت الأساسية، هو المشروع المتمثل في الطريق السيّار شرق-غرب الممتد على مسافة 1216 كم الذي يربط الجزائر من حدودها الشرقية بالطارف عند تونس إلى حدودها الغربية بتلمسان عند المملكة المغربية، الذي يدخل في إطار إستراتيجية الدولة لانجاز هياكل ومنشآت أساسية عصرية وفق معايير الجودة العالمية من أجل توفير متطلبات التنمية المستدامة.

ويندرج هذا المشروع أيضا ضمن سعي الجزائر للقيام بدورها مغاربيا وإفريقيا في إطار التكامل الاقتصادي الإقليمي، حيث سيشكل هذا الطريق شريانا للتنمية بمنطقة المغرب العربي وإفريقيا بالنظر إلى الموقع الجيواستراتيجي الذي تحتله الجزائر، وبالنظر إلى الموارد المتوفرة، مما يسمح للجزائر بأن تكون قطبا اقتصاديا متميزا إقليميا، تمكّن للأنشطة الاقتصادية المحلية بأن تنمو وتتوسع، وتجذب الاستثمارات الأجنبية في مختلف القطاعات.

كما يكتسي مشروع الطريق السيار شرق-غرب أهمية كبيرة في التنمية المحلية، من حيث توفير شروط التوازن الإقليمي في توزع الأنشطة الإقتصادية، ومن حيث فك العزلة عن الكثير من المناطق وتحسين الظروف المعيشية لنسبة كبيرة من السكان، إضافة إلى الانعكاسات الإيجابية الأخرى المتمثلة في تقليص حوادث المرور، وربح الوقت وخفض تكاليف وسائل النقل عند التنقل عبر مختلف ولايات الوطن.

يتضمن مشروع انجاز الطريق السيار شرق-غرب اعتماد المعايير الدولية في الأمن والوقاية، حيث سيتم التحكم في الحركة المرورية عبر كافة محاور الطريق عن طريق نظام حديث قائم على تقنية مد خطوط الألياف البصرية، وتنصيب كاميرات مراقبة متطورة ومربوطة بالساتل ولوحات توجيهية مصممة وفق مقاييس عالمية تراعي السلامة المرورية وتسمح بعرض المعطيات المتعلقة بحالة وظروف حركة المرور عبر كافة المقاطع.

ويشكل الطريق السيار أيضا موردا إضافيا للخزينة العمومية وذلك باعتماد نظام الدفع المغلق الذي يسمح بتحصيل رسوم الاستغلال من مستعملي الطريق، كما أنه إضافة إلى أهمية الطريق في حد ذاته من الناحية السياحية لما يشتمل عليه من منشآت فنية ونظرا لوجود الكثير من مقاطعه في مناطق سياحية، سيتم أيضا تخصيص مساحات وفضاءات واسعة لإبراز الخصوصية الثقافية لكل منطقة يعبرها الطريق السيار، كما سيتم انشاء مرافق تجارية وترفيهية

بمقاييس جودة عالية كمحطات الخدمات، الفنادق، مساحات الترفيه والتسوق، المصليات، مساحات لعرض منتجات الصناعة التقليدية.

1. الأهمية الاقتصادية لمشروع الطريق السيار:

يحتل قطاع الأشغال العمومية مكانة محورية في الإستراتيجية التنموية التي تنتهجها السلطات العمومية منذ سنة 2000، نظرا للدور الذي يقوم به في الاقتصاد الوطني سواء من خلال التأثير المباشر لمشاريع القطاع أو من خلال التأثير المضاعف على القطاعات الأخرى، حيث تساهم مشاريع الهياكل والمنشآت الأساسية الموكلة إليه في التنشيط الفعال للقطاعات المرتبطة بالأشغال العمومية أثناء مراحل الإنجاز كصناعة مواد البناء وقطاع النقل والخدمات الأخرى، أو بعد جاهزية المشاريع ومساهمتها المباشرة في توفير البيئة الملائمة لنمو وتوسع الأنشطة الإقتصادية وتحسين الظروف المعيشية للسكان.

ويشكل مشروع الطريق السيار شرق-غرب منذ الانطلاق في انجازه الحلقة الرئيسية في قطاع الأشغال العمومية، نظرا لضخامة المشروع من حيث التكاليف والوسائل المسخرة للإنجاز وانعكاساته الايجابية على مناطق كثيرة من الوطن، ونظرا أيضا لاعتباره الجزء الأهم في خطة عمل القطاع التي تهدف إلى إنجاز شبكة طرق مهيكلة وعصرية وفق المقاييس الدولية والتي تمتد لآفاق 2025. [1]

كما تراهن السلطات العمومية على مشروع الطريق السيار شرق-غرب من أجل تحقيق جملة من الأهداف الخاصة بتهيئة الإقليم وتطوير الاقتصاد الوطني في إطار إستراتيجية التنمية المستدامة، مع التأكيد على استفادة أكبر عدد ممكن من السكان في مختلف المناطق، وذلك من خلال:

- المساهمة القوية في دعم النمو الإقتصادي.
- المساهمة الفعالة في التشغيل من خلال استحداث آلاف مناصب العمل.
- التأثير المباشر في دفع عجلة التنمية، والتأثير المضاعف على مختلف القطاعات.
- تحسين الخدمة العمومية المقدمة في مجال نوعية الطرقات.
- إحداث نوع من التوازن الإقليمي في توزع الأنشطة الإقتصادية.
- تقليص حوادث المرور والتكاليف الاجتماعية المترتبة عنها.
- ربح الوقت واختصار المسافات، مما يساعد على ازدهار الأنشطة الإقتصادية وتسهيل التواصل بين سكان مختلف الولايات والمناطق.

[1] الموقع الرسمي على الانترنيت لوزارة الأشغال العمومية، أفريل 2011.

2. تأثير مشروع الطريق السيار على مختلف القطاعات الاقتصادية:

أ. تأثير مشروع الطريق السيار على قطاع الأشغال العمومية:

يمثل مشروع الطريق السيار شرق-غرب أكبر ورشة عرفها قطاع الأشغال العمومية في الجزائر منذ الاستقلال، وقد شكلت المبالغ المرصودة لإنجاز الطريق السيار والمقدرة بحوالي 805 مليار دج نسبة أكثر من 31 % من الميزانية الخاصة بقطاع الأشغال العمومية طيلة الفترة 2005-2009 المقدرة بحوالي 2550 مليار دج المخصصة لإنجاز حوالي 5000 مشروع يخص القطاع. [1]

ويمكن إجمال أهم تأثيرات مشروع الطريق السيار وانعكاساته على قطاع الأشغال العمومية في العناصر التالية: [2]

- تجسيد أهداف رئيسية من مخطط عمل قطاع الأشغال العمومية بفضل مشروع الطريق السيار، حيث انتقلت نسبة الطرق الوطنية التي هي وضعية مقبولة من 55 % سنة 1999 إلى 95 % سنة 2009، وانتقلت نسبة الطرقات التي عرضها يفوق 7 متر إلى حوالي 80%.

- اكتساب خبرة انجاز المشاريع الكبيرة، فبعد أن كان قطاع الأشغال العمومية يفتقر إلى التجربة في إنجاز ومتابعة مثل هذه المشاريع اكتسب خبرة كبيرة في مراحل انجاز الطريق السيار شرق-غرب، وهذا ما جعل السلطات العمومية تفكر في توسيع مساهمة الشركات الوطنية في المشاريع المستقبلية نظرا لاكتساب قطاع الأشغال العمومية لقدرة المتابعة والتسيير المحكم لانجاز المشاريع الكبرى، مثل ما هو منتظر مع مشروع الطريق السيار الخاص بالهضاب العليا.

- تنمية وتطوير القدرات البشرية على مستوى قطاع الأشغال العمومية بفضل الاحتكاك بالخبرات والمهارات الأجنبية، كما يتيح مشروع الطريق السيار شرق-غرب فرصة كبيرة لنقل المعارف والتكنولوجيا الحديثة التي تعرفها الدول المتقدمة، وقد تم تنظيم عدة دورات تكوينية لفائدة مهندسي وإطارات القطاع في كل من الصين واليابان، وقصد التحكم أكثر في تسيير ومتابعة انجاز المشاريع الكبرى سيتم انجاز المدرسة العليا لتسيير المشاريع الكبرى والمركز الوطني لمراقبة النوعية.

- اكتساب التقنيات الجديدة في انجاز المشاريع الكبرى، مثل تقنيات التصميم الرقمي للأرض وتقنيات الكوابل في انجاز الجسور، إضافة إلى استخدام البرمجيات الخاصة وكيفية استغلال المعطيات الجيولوجية في انجاز المنشآت الفنية والأنفاق.

---

[1] ملف "طريق الألفية الثالثة السيار"، وزارة الأشغال العمومية، ص6.

[2] الموقع الرسمي على الانترنيت لوزارة الأشغال العمومية، أفريل 2011.

- التحكم من حيث النوعية والسرعة في انجاز الأنفاق الحضرية باعتماد طرق البناء الجاهز، ويسجل في هذا الإطار إدخال القطاع لنظام العمل المتواصل 24 سا/24سا.

- نظرا لأهمية مشروع الطريق السيار وضرورة المحافظة عليه، فقد استفاد قطاع الأشغال العمومية من وضع نظام جديد للتكفل بصيانة شبكة الطرقات بإنجاز 500 دار للصيانة و 48 دار للعتاد.

- استحداث 77191 منصب عمل في إطار الاحتياجات الأولية عند انطلاق عملية الانجاز، منها 54446 منصب عمل لفائدة الجزائريين و22745 منصب للأجانب، مع توقع وصول مناصب العمل المستحدثة إلى حوالي 100 ألف منصب مباشر بمعدل 84 عامل لكل كيلومتر (المهندسون، التقنيون، سائقو الآلات، أعوان الأمن...) إضافة إلى 100 ألف منصب غير مباشر عند فتح محطات الخدمات والصيانة ومراكز دفع الرسوم والمرافق الأخرى.

ب. تأثير مشروع الطريق السيار على قطاع الصناعة:

نظرا للحجم الكبير لمشروع الطريق السيار الذي يمتد من الحدود الجزائرية التونسية إلى الحدود الجزائرية المغربية، وانجازه وفق معايير (3X2) أي مزدوج بثلاثة أروقة، فقد كانت الاحتياجات كبيرة جدا لمواد البناء، والتي قدرت بأكثر من 02 مليون طن من الإسمنت وحوالي 05 ملايين طن من الرمل وحوالي مليون طن من الزفت ومليون طن من الفولاذ، وأكثر من 45 مليون طن من الحصى، كما تم تقدير المستلزمات من العتاد بحوالي 5730 وحدة عتاد تخص مراكز الخرسانة والمحاجر ومحطات الهرس وغيرها، وقد توزعت هذه الاحتياجات على الحصص الثلاث للطريق السيار، مما ساهم في انتعاش صناعة مواد البناء في جهتي الشرق والغرب وناحية الوسط.

والجدول التالي يوضح احتياجات مشروع الطريق السيار شرق-غرب من مواد البناء التي قدرتها مصالح وزارة الأشغال العمومية، وذلك في الحصص الثلاثة المتعلقة بمقاطع الشرق، الوسط والغرب.

الجدول رقم (04): احتياجات مشروع الطريق السيار من مواد البناء

مواد البناء	حصة الشرق	حصة الوسط	حصة الغرب
الإسمنت	1.800000 طن	693132 طن	381119 طن
الرمل	2.600000 طن	1.250634 طن	1.109036 طن
الزفت	400000 طن	147470 طن	372609 طن
الحصى	35 مليون طن	5.632908 طن	4.723697 طن
الفولاذ	725000 طن	136776 طن	116042 طن

المصدر: ملف "طريق الألفية الثالثة السيار"، وزارة الأشغال العمومية.

ويسهل الطريق السيار شرق-غرب أيضا نمو وتوسع الأنشطة الصناعية وجذب الاستثمارات الأجنبية في القطاع الصناعي[1]، وذلك نظرا لتوسع مساحة العقار الصناعي الجاذب للاستثمار على طول ضفتي الطريق السيار، حيث أن المستثمرين الصناعيين وبعد أن كانوا يجدون صعوبات كبيرة لإنشاء وحداتهم الصناعية بالقرب من المدن الكبيرة فقط لتخفيض تكاليف النقل وتسهيل الوصول للأسواق والموانئ، سيمكن لهم استغلال الكثير من المناطق على ضفتي الطريق السيار بالنظر إلى جودة الطريق وسرعة وسهولة الوصول إلى جميع المدن الكبيرة والموانئ والمطارات.

كما بدأت تظهر تدريجيا التأثيرات الايجابية للطريق السيار على الصناعات التقليدية على مستوى المقاطع المستكملة، وينتظر أن تتعزز هذه التأثيرات أكثر خاصة وأن المشروع سيعرف تهيئة مراكز تسوق ومساحات لعرض منتجات الصناعة التقليدية عبر الكثير من المحاور، ونظرا لاختلاف المناطق التي يعبرها الطريق السيار وتنوع العادات والتقاليد والأنشطة الحرفية لسكان هذه المناطق فإن تنظيم عرض منتجات الصناعة التقليدية سيسمح بزيادة وتطوير الإنتاج، وقد بدأ سكان بعض االمناطق في التأقلم بعرض الحلي والأواني الفخارية.

ت. تأثير مشروع الطريق السيار على قطاع الفلاحة والتنمية الريفية:

يتضمن مشروع الطريق السيار برنامجا خاصا بغرس ضفتي الطريق بأنواع من الأشجار كالنخيل والزيتون وأشجار البرتقال في إطار المحافظة على البيئة وتدعيم القطاع الفلاحي، حيث من المنتظر غرس حوالي 25 مليار متر مربع تتم تهيئتها على ضفتي الطريق السيار[2]، وفي هذا الإطار تم غرس بعض المناطق على جانبي محاور الطريق السيار بمعسكر ووهران وبومرداس في انتظار استكمال مخطط الغرس في باقي المناطق.

وإضافة إلى ذلك فإن الطريق السيار سيساهم بنسبة كبيرة في تسهيل تسويق المنتجات الفلاحية، حيث بدأ سكان المناطق الفلاحية الواقعة بجانب المحاور المكتملة في استغلال ضفتي الطريق لعرض منتجاتهم المتنوعة كالفراولة والتين والعنب والتين الهندي والزيوت والتبن والعسل ومختلف الخضر والفواكه، في انتظار تهيئة مساحات منظمة لهذا الغرض، كما أن اختصار المسافات وربح الوقت سيمكن الفلاحين من بيع منتوجاتهم الفلاحية وإيصالها للأسواق في أقل وقت ممكن وبأقل الخسائر بالنظر إلى أن عربات النقل ستستفيد من ميزة تقلص المسافات وجودة الطريق التي تساهم في تخفيض تكلفة استغلال العربات.

---

[1] M.BELATTAF (Université de Bejaïa, Laboratoire d'Economie et développement), Impacts socioéconomiques et environnementaux de l'autoroute Est-Ouest en Algérie, journées du développement du GRES, l'Université Montesquieu - Bordeaux IV, France, P.21.

[2] ملف "طريق الألفية الثالثة السيار"، وزارة الأشغال العمومية، ص54.

كما أن قطاع الفلاحة والتنمية الريفية يستفيد أيضا من الآثار الإيجابية غير المباشرة لإنجاز الطريق السيار، وذلك بمساهمة هذا المشروع في فك العزلة عن الكثير من المناطق الريفية ومساعدة سكان هذه المناطق على الاستقرار بأراضيهم ومباشرة الأنشطة الفلاحية المختلفة في ظروف أحسن.

ث. تأثير مشروع الطريق السيار على قطاع التجارة:

يسمح مشروع الطريق السيار بازدهار الأنشطة التجارية، بسبب ربح الوقت أثناء قطع المسافات وسهولة التواصل، حيث يمكّن الطريق السيار الوحدات الإنتاجية ومختلف المنتجين من تخفيض تكاليف نقل منتجاتهم إلى الأسواق، ويساعد الطريق السيار على تسهيل التواصل بين المستوردين وتجار الجملة من جهة وتجار التجزئة والأسواق النهائية من جهة أخرى خاصة بعد استكمال ربطه بالموانئ والمطارات والمدن الأخرى.

كما ستسمح المرافق المتنوعة التي ستتوزع على ضفتي الطريق السيار من نمو وتوسع الأنشطة التجارية، مثل محطات الراحة والخدمات، مساحات الترفيه والتسوق.

غير أن هناك تأثيرات سلبية لإنجاز الطريق السيار على الكثير من الأنشطة التجارية في بعض المناطق، حيث أن تغير مسار الطرق السابقة لصالح المسار الجديد الذي فرضه الطريق السيار جعل الأنشطة التجارية المستفيدة من المسارات السابقة تضمحل خاصة وأن المعايير المستعملة في انجاز الطريق السيار قد فرضت إقامة أماكن معينة فقط للتسوق والأنشطة التجارية.

ج. تأثير مشروع الطريق السيار على قطاع السياحة:

يعتبر الطريق السيار في حد ذاته هيكلا سياحيا جاذبا، حيث يضم العديد من المنشآت الفنية المميزة التي تستهوي السياح، إذ أنه يحتوي على الكثير من الجسور والأنفاق والمحولات التي إضافة إلى أنها هياكل ذات تقنيات معقدة في الانجاز تتميز أيضا بجمال فني، مثل جسر "واد الرخام" بالبويرة الذي يعتبر من أكبر الجسور في إفريقيا.

ويضاف إلى هذا الدور الكبير الذي يلعبه الطريق السيار في النهوض بالسياحة سواء الداخلية أو الأجنبية، وهذا بالنظر إلى مساره الذي يعبر الكثير من المناطق في مختلف الولايات، مما يسهل الوصول إلى الأماكن السياحية المتنوعة ومختلف القرى والمدن من شرق الجزائر إلى غربها.

كما ستساهم الفنادق والمطاعم ومراكز الترفيه والتسلية ومختلف المرافق التي ستقام على طول ضفتي الطريق السيار في تشجيع العائلات والأفراد على القيام بجولات سياحية متعددة على طول السنة، خاصة وأن هناك مناطق تتميز بتساقط الثلوج ومناطق تتميز بجمال شواطئها وأماكن أخرى أثرية وغيرها.

ح. تأثير مشروع الطريق السيار على قطاع النقل:

لقد غير الطريق السيار شرق–غرب من خريطة النقل والطرقات بشكل جذري، فلقد ساهم في تقليص المسافات المقطوعة بين مختلف المدن والولايات، كما غير الكثير من المسارات التي كان المسافرون مجبرون على تتبعها، وصار إنشاء محطات المسافرين يأخذ بعين الاعتبار مسار الطريق السيار، إضافة إلى الدور الذي صار يلعبه في التأثير على مسارات تشييد خطوط السكك الحديدية ومواقع المطارات، وذلك في إطار سياسة التكامل بين وسائل النقل المختلفة.

أما من ناحية الوقت والتكاليف، فللطريق السيار شرق–غرب انعكاسات ايجابية على حركة تنقل البضائع والأفراد من خلال تقليص المدة الزمنية أثناء التنقل بشكل معتبر نظرا لجودة الطريق السيار واتساعه مما يقلل من نقاط الازدحام إلى الحد الأدنى ويخفض من تكاليف استغلال العربات، إضافة إلى الانخفاض المتواصل لحوادث المرور حيث تشير الإحصائيات إلى انخفاض نسبة حوادث المرور في الأشهر الأولى لسنة 2010 بحوالي 25,39% عن نفس الفترة من 2009. [1]

خلاصـــــة:

سعت السلطات العمومية عن طريق المشاريع الكبرى إلى رفع معدلات النمو الإقتصادي خارج قطاع المحروقات وتحسين أداء مختلف القطاعات الإقتصادية للحد من التبعية شبه المطلقة لعائدات المحروقات، والعمل على استيعاب الأعداد الكبيرة للعاطلين عن العمل في مختلف الأنشطة الإقتصادية سواء الأنشطة المباشرة التي تتيحها هذه المشاريع أو الأنشطة غير المباشرة التي ستنشأ نتيجة للخدمات العمومية التي ستوفرها المنشآت والهياكل الأساسية بعد انجازها، ورغم الانتهاء من بعض المشاريع إلا أن الكثير منها مازال في طور الإنجاز، ولذلك فإن الآثار الإقتصادية لمجموع هذه المشاريع ستظهر تدريجيا أي بعد أن تبدأ الوحدات الإنتاجية والأنشطة الإقتصادية من الإستفادة من توفر الهياكل الأساسية وتوسع الأسواق الذي سيكون نتيجة لإنجاز هذه المشاريع الكبرى في مختلف مناطق الوطن.

وفي هذا الإطار تراهن السلطات العمومية على مشروع الطريق السيار شرق–غرب لتحقيق جملة من الأهداف الخاصة بتهيئة الإقليم وتطوير الاقتصاد الوطني في إطار إستراتيجية التنمية المستدامة، مع التأكيد على استفادة أكبر عدد ممكن من السكان في مختلف المناطق، ويفتح مشروع الطريق السيار آفاقا واعدة لمختلف القطاعات الإقتصادية.

[1] عرض السيد وزير النقل بخصوص قطاع النقل في جلسة الاستماع أمام رئيس الجمهورية، بتاريخ: 26 أكتوبر 2010.

الأزمة المالية المعاصرة وتداعياتها على اقتصاديات بعض الدول الأوروبية المتقدمة

سيد أحمد حاج عيسى
أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة زيان عاشور – الجلفة

هشام سفيان صلواتشي
أستاذ مساعد بمدرسة الدراسات العليا للتجارة
– الجزائر–

ملخص:

تدخل هذه الورقة البحثية ضمن جزئية من جزيئات الاقتصاد العالمي وهي تكشف الغموض المتعلق بأسباب ظهور الأزمة المالية العالمية الراهنة المتصلة بـ"أزمة القروض العالية المخاطر" التي أدخلت القطاع المصرفي والبنكي الأمريكي بشكل خاص والعالمي بشكل عام في دوامة الخسائر والاضطرابات، بسبب إقدام العديد من المصارف المختصة في قطاع العقار على منح قروض لمئات الآلاف من الأفراد ذوي الدخل المحدود، متجاهلة بذلك حدود الرافعة المالية **leverage** وتقييم المخاطر؛ تعد عناصر ساهمت في بلورة هذه الأزمة في الولايات المتحدة الأمريكية والتي تحولت فيما بعد إلى أزمة مالية عالمية أثرت على الاقتصاد الحقيقي والافتراضي، ما انبثق عن كل هذا عدة نقاط استفهام تخص الفكر الليبرالي ونوعية العلاقات التي تربط بين مختلف الأنظمة فيه.

الكلمات الدالة: الأزمة المالية، التوريق، الصناديق السيادية، المشتقات المالية، القروض الرهينة.

Abstract:

Intervention of this paper within the subset of molecules of the global economy and reveal the ambiguity on the causes of the emergency of the global financial crisis related to the “ crisis loans high risk”, with introduced the banking sector and U.S banking in particular and the world in general in a spiral of losses and disturbances, because ventured many of the banks concerned in the real estate sector to extend loans to hundreds of thousands of individuals with limited income, ignoring the limits of leverage and risk assessment;

Are the elements contributed to the development of this crisis in the United States of America, which later became a global financial crisis affected the economy, the real and virtual, what emerged from all this question several points belonging to liberal thought and the quality of the relationships between the various systems.

Keywords: financial crisis, securitization, sovereign funds, financial derivatives, loans hostage.

مقدمة:

استنفذت الأزمة المالية العالمية جل اهتمام قادة الدول الأوروبية المتعاملة بالأورو في ظل التدحرج السريع لكرة ثلج الأزمة التي انحدرت من الولايات المتحدة الأمريكية لتشمل كل الأسواق العالمية عامة والأوروبية خاصة.

ومع حالة التخبط وعدم الاتزان التي خلقتها قوة الصدمة على الأسواق الأوروبية توافق الأوروبيون على أن المخرج الوحيد من مأزق كساد الاقتصاد العالمي يتمثل في التضامن والتعاون المشترك بين الأوروبيين كي لا تتسبب جهود حل الأزمة الفردية في تعطيل بعض الجهود العامة، وتعهد القادة الأوربيون في قمتهم الأخيرة بضمان انقاد كل البنوك العامة المتعثرة وضخ المزيد من الأموال إلى القطاع المصرفي مع توفير الضمانات اللازمة للودائع البنكية وإعادة الثقة إلى تعاملات الأسواق المالية. الأمر الذي ربما يبشر بعودة الاستقرار الجزئي للاقتصاد الأوروبي والعالمي.

أما على الصعيد الأمريكي فقد وافق مجلس الاحتياط الفدرالي للمرة الرابعة منذ استحكام الأزمة على دمج مصرفين من أكبر المصارف الأمريكية هما بنكا **wachivia** و **Ellis Margot**[1] وذلك في خطوة مهمة ربما تجنبهما الوقوع في هاوية الإفلاس. وفي ظل تداعيات الأزمة المتفاقمة والجهود الحثيثة المبذولة للقفز فوق عقبتها يبني الكثير من المحللين الاقتصاديين أن الأسوأ لم يأتي بعد وأن الاقتصاد العالمي موعود بمزيد من الأزمات المستعصية التي قد تعصف بالولايات المتحدة الأمريكية أولا واقتصاديات الدول المتعاملة معها ثانيا.

وعليه جاءت هذه الورقة البحثية لتبين أسباب الأزمة وجذورها؟ وما تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية على بعض اقتصاديات بعض الدول المتقدمة؟

وهذا من خلال معالجة النقاط التالية:

1. أسباب الأزمة المالية المعاصرة ومراحلها؛
2. من الابتكار والإبداع المالي إلى الأزمة المالية المعاصرة؛
3. تداعيات الأزمة المالية المعاصرة على بعض المؤشرات السوسيو-اقتصادية لبعض اقتصاديات الدول الأوروبية المتقدمة.

I. أسباب الأزمة المالية المعاصرة ومراحلها:

تعود جذور الأزمة المالية المعاصرة إلى تسعينات القرن الماضي، حيث أن انخفاض أسعار الفائدة وزيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى الاقتصاد الأمريكي أدى إلى فائض في رأس المال. غير أن هذا الفائض لم يستثمر في الاقتصاد الحقيقي وإنما وجد طريقه إلى السوق المالي الأكثر ربحية؛

توفر رؤوس الأموال أدى إلى تشجيع الإقراض عامة وبشكل خاص القروض العقارية حيث أصبح المواطن الأمريكي يعتمد على الائتمان البنكي في كل جانب من جوانب حياته اليومية. مما أدى كذلك إلى انتعاش أسعار العقار، فزادت القروض العقارية بضمان السوق العقاري المزدهر.

فتوسعت البنوك في منح القروض حتى للمدينين ذوي الملائمة المالية الضعيفة (كما زادت عمليات الغش لتضخيم الرواتب للحصول على قروض عقارية) فظهر ما يسمى بالقروض العقارية الرديئة **Subrime Mortgage**، وبأسعار فائدة منخفضة وصلت إلى **1%** سنة **2006** وهي الأدنى منذ **1958** أو مثبتة للسنوات الأولى (وهذا بتشجيع حكومي تحت شعار بيت لكل أمريكي) ثم عمدت البنوك من جديد إلى زيادة التوسع في الإقراض متجاهلة في ذلك حدود **الرافعة المالية**[*] **Leverage** هذه المرة من خلال ما يعرف بالمشتقات المالية **Financial Derivatives**[2]، حيث بلغت القروض عالية المخاطر في السوق الأمريكية نحو **1.3** ترليون دولار وذلك في مارس **2007**، وكان ذلك وفق ما يلي:

1. حصول الفرد على قرض عقاري بضمان البيت الذي اشتراه وبمعدل فائدة متغير ففي سنة **1994** شكلت الديون الرديئة 35 مليار دولار (**5%** من إجمالي الرهون العقارية) ووصلت إلى **9%** سنة **1996** لتصل إلى **20%** سنة **2006** أي **600 مليار دولار**)
2. حمى ارتفاع أسعار العقار في خريف 2006 أدت إلى الحصول على قروض ثانية بضمان نفس العقارات وهذا ما يعرف بـ **Re-mortgage** وبالتالي أصبح لدينا قرضين بضمان عقار واحد. ولكن هذا كله حدث في الولايات المتحدة الأمريكية وبعض الدول المتقدمة في أوروبا وأسيا[3]. فكيف انتقلت العدوى إلى بقية العالم؟
3. قامت البنوك بإصدار أوراق مالية جديدة وهي ما يطلق عليها بالسندات المدعومة بالرهن العقاري (**MBS**) **Mortgage Backed Securities** أي بضمان محفظة الرهون العقارية وذلك من خلال عملية التوريق **Securitization** وتم بيع هذه السندات في السوق المالي. وقام بشرائها العديد من البنوك والمستثمرين على أساس أنها ديون مضمونة ومؤمن عليها من قبل مؤسسات كبيرة كل هذا بضمان نفس العقارات[4].
4. فبراير **2007** عدم تسديد قروض الرهن العقاري فأصبح يتكثف في الولايات المتحدة الأمريكية ويسبب أولى عمليات الإفلاس في مؤسسات مصرفية متخصصة. وفي هذه السنة تم مصادرة قرابة **1.3 مليون** بيت أمريكي ليصل معدل المصادرة إلى **79%** منذ **2006**[5].

وجاءت المراحل اللاحقة للأزمة وفق التسلسل التالي[6]:

1. **أغسطس 2007** البورصات تتدهور أمام مخاطر اتساع الأزمة.
2. **أكتوبر 2007** إلى **ديسمبر 2007** عدة مصارف كبرى تعلن انخفاضا كبيرا في أسعار أسهمها بسبب أزمة الرهن العقاري.
3. **يناير 2008** الاحتياطي الاتحادي الأمريكي يخفض فائدته الرئيسية ثلاثة أرباع النقطة إلى **3.50%** وهو اجراء ذو حجم استثنائي. ثم جرى التخفيض تدريجيا إلى **2%** بين شهري كانون الثاني ونهاية نيسان.
4. **17 فبراير 2007** الحكومة البريطانية تؤمم بنك **Northern rock**.
5. **مارس 2008** تظافر جهود المصارف المركزية مجددا لمعالجة سوق القرض.

6. **مارس 2008 JB Morgan** يعلن شراء بنك العمال الأمريكي **Bear Stearns** بسعر متدن ومع المساعدة المالية للاحتياطي الاتحادي.
7. **7 سبتمبر 2008** وزارة الخزانة الأمريكية تضع المجموعتين العملاقتين **Freddie Mac** و **Fannie Mae** تحت الوصايا طيلة الفترة التي تحتاجانها لإعادة هيكلة ماليتهما، مع كفالة ديونهما حتى حدود **200 مليار دولار**.
8. انهيار بنك **"ليمان براذرز"** رابع اكبر بنك استثماري في أمريكا وله دور كبير في مجال التمويل العقاري.
9. **16 سبتمبر 2008** الاحتياطي الاتحادي والحكومة الأمريكية تؤمنان بفعل الأمر الواقع أكبر مجموعة تأمين في العالم **AIG** المهدد بالافلاس عبر منها مساعدة بقيمة **85 مليار دولار** مقابل امتلاك **80%** من أسهمها.
10. **26 سبتمبر 2008** انهيار سعر سهم المجموعة المصرفية والتأمين البلجيكية الهولندية "فورتيس" في البورصة بسبب شكوك بشأن قدرتها على الوفاء بالتزاماتها. وفي الولايات المتحدة الأمريكية يشتري بنك **JB Morgan** منافسه **Washington Mutual** بـ: **1.9** مليار دولار وهذا بمساعدة السلطات الفدرالية.
11. **28 سبتمبر 2008** خطة الانقاذ الأميريكية موضع اتفاق في الكونغرس. وفي أوروبا يجري تعويم **"فورتيس"** من قبل سلطات بلجيكا وهولندا ولوكسمبورغ. وفي بريطانيا جرى تأميم بنك **"برادفورد وبينغلي"**.
12. أعلن بنك **Citigroupe** الأمريكي انه يشتري منافسه بنك **"واكوفيا"** بمساعدة السلطات الفدرالية.
13. **نوفمبر 2008** مجلس الشيوخ الأمريكي يقر خطة الانقاذ المالي المعدلة.

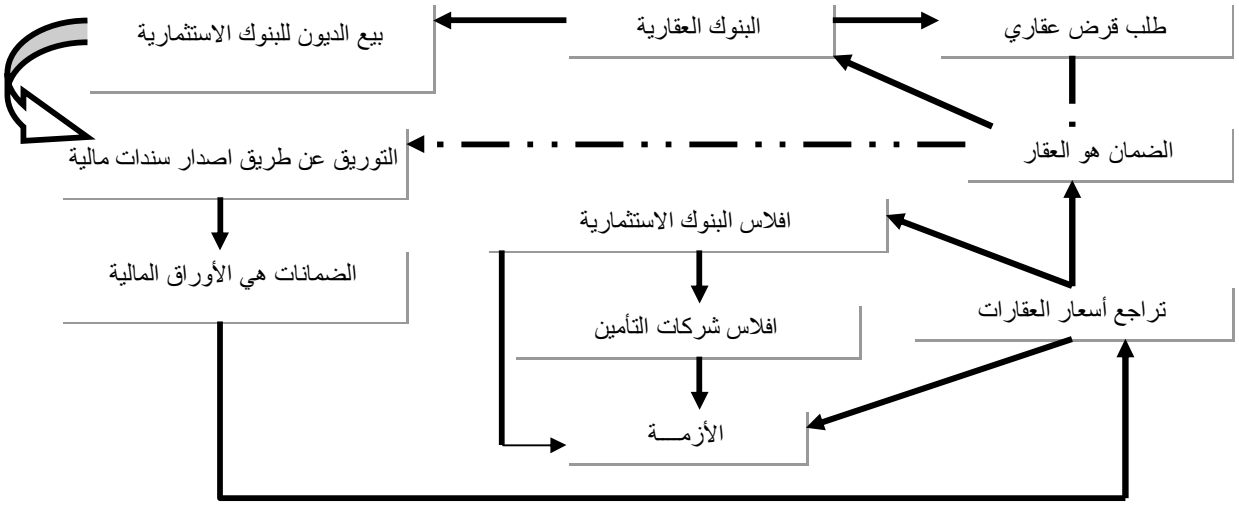
وهكذا سارعت الحكومات والمجتمع الدولي بتقديم الدعم السخي لانقاذ النظام المالي العالمي ولاتزال الجهود متواصلة. أنظر الشكل (1).

المصدر: أمال حاج عيسى، فضيلة حويو، المشتقات المالية من منظور النظام المالي الاسلامي، ملتقى دولي حول " الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية"، المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر، 2009، ص06.

وعليه فالسبب الحقيقي وراء هذه الأزمة يكمن أساسا في انفصال الاقتصاد العيني عن الاقتصاد المالي الذي أصبح يفوقه بكثير –حيث النقود تشتري النقود–، وذلك بسبب المقامرة والمضاربة في الأسواق المالية، والتوسع في

استخدام المشتقات المالية المعقدة التي يصعب التحكم فيها. ولمزيد من التوضيح حول سيرورة الأزمة المالية العالمية التي يعيشها الاقتصاد العالمي، نوردها في الشكل الموالي:

الشكل رقم 2: سيرورة الأزمة المالية المعاصرة



المصدر: زايدي عبد السلام، مقران بوزيد، الأزمة المالية العالمية وانعكاساتها على الاقتصاديات العربية، ملتقى دولي حول "الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية"، المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر، 2009، ص14.

II. من الابتكار والإبداع المالي إلى الأزمة المالية المعاصرة:

تفكيك الطابع التنظيمي على المستوى المالي والإبداع المالي اللذان ظهرا في ثمانينات القرن العشرون لهم علاقة سببية مباشرة في ظهور الأزمة المالية الراهنة وذلك بسبب:[7]

- تفكيك الطابع التنظيمي على المستوى المالي له فرضية تعظيم الأموال الخاصة للأنظمة المالية على المستوى العالمي مع تخطيط الحواجز الجمركية.
- الإبداع المالي يهتم أساسا بتطوير سوق المال وذلك باستحداث طرق تسمح بتحسين المردودية وربح الوقت ومن بين هذه الطرق نجد تقنية التوريق **Securitization**.

الشكل رقم (3): مسار عملية التوريق

المستثمرون في المخاطرة		المؤسسات الحاملة للمخاطرة		المؤسسات الطارحة
الحصول على: - محفز يمكن التفاوض عليه. - ..... - ..... -	سيولة أصول	إدارة الأصول: - سندات رهنية مغطاة - ..... - ..... -	سيولة أصول	تشكيل محفظة الأصول: - قروض رهنية - ..... - ..... - .....

Source : Salaoutachi Hicham, ibid, p10.

يقوم دور عملية التوريق في تحويل المخاطر بين الهيئات والمؤسسات المالية وذلك بتوريق مستحقات المتعاملين من البنوك (أنظر الشكل رقم (5))، وبعد إجراء التفاوض فيما يخص هذه الأخيرة يتم طرح على شكل سندات التي تسمح فيما بعد على الحصول على سيولة فورية تمكن الجهة التي طرحتها مستحقتها من أخذ جرعة هواء من أجل مزاولة نشاطها المالي، لكن أزمة الملاءة الخطيرة التي واجهها الأفراد أدت اختلال في عملية الإبداع المالي، هذا الاختلال أدى إلى ظهور أزمة ثقة وأزمة سيولة ما بين المتعاملين الماليين ومن بوادر هذا الاختلال الذي وقع في عاتق الإبداع المالي، انهيار صناديق الاستثمار التي تضمن حركة دوران النقود بين البنوك لأن سوق المال يسير وفق ظروف العولمة، من هذا الباب لا تجد أي مشكل في الظهور والانتشار على مستوى الاقتصاد الافتراضي والاقتصاد الحقيقي[8].

الاختلال الذي مس مسار الإبداع المالي بانهيار سوق المتعاملين الماليين من المؤسسات الطارحة للمخاطرة والحاملة لها والمستثمرين فيها، بالإضافة إلى أزمة القروض العالية المخاطر الخاصة بالأفراد ذوو الدخل المنخفض، كل ساهم في ظهور الأزمة المالية والتي تحولت إلى أزم عالمية بسبب تسربها عبر عدة قنوات.

III. تداعيات الأزمة المالية على بعض المؤشرات السوسيو– اقتصادية لبعض اقتصاديات الدول الأوروبية المتقدمة:

انعكست الأزمة المالية الأميركية على معظم اقتصاديات دول العالم حتى إنها أصبحت تلقب بالأزمة المالية العالمية. وبما أن الدول الأوروبية جزء من منظومة الاقتصاد العالمي فإنها سوف تتأثر سلبا بهذه الأزمة، بل في واقع الأمر قد تأثرت بالفعل (تدهور مؤشرات النمو وارتفاع مؤشرات البطالة في مختلف). ومدى تأثر الدول الأوروبية يعتمد على حجم العلاقات الاقتصادية المالية بين هذه الدول والعالم الخارجي.

ومن أجل توضيح أثر الأزمة المالية على اقتصاد بعض الدول الأوروبية نستعرض الجداول التالية:

جدول 01: معدلات الناتج الاجمالي المحلي الحقيقي لبعض اقتصادات الدول الأوروبية من (2006–2009)

السنوات / الدول	2006	2007	2008	2009	m	δ
Allemagne	3	2,5	1,8	-	2,4333	0,4922
France	2,2	2,2	0,8	0,2	1,35	0,8761
Italie	1,8	1,5	-0,1	-0,2	0,75	0,9069
Espagne	3,9	3,7	1,4	-0,2	2,2	1,6985
Pays–Bas	3,4	3,5	2,3	1	2,55	1,0112
Belgique	2,9	2,8	1,4	0,2	1,825	1,1099
Autriche	3,4	3,1	2	0,8	2,325	1,0232
RU	2,8	3	1	-0,1	1,675	1,2872
Suède	4,1	2,7	1,2	1,4	2,35	1,1630
Suisse	3,4	3,3	1,7	0,7	2,275	1,1322

Source : turbulences financières, ralentissements et redressements, fmi, octobre 208, p56.

من خلال الجدول رقم (01) يتبين لنا أن كل الدول السالفة الذكر في الجدول عرفت تدهورا على مستوى معدلات نموها من سنة 2008، وهي السنة التي بدأت فيها الأزمة المالية تتفاقم، ويظهر هذا التدهور اثر انخفاض المعدلات تحت متوسطها الحسابي (m) المسجل خلال هذه الفترة (2006-2008)، أما الدول الأكثر تضررا من هذه الظاهرة خلال هذه الفترة هي: المملكة المتحدة، ايطاليا، هولندا، النمسا، السويد، سويسرا وخاصة اسبانيا حيث سجلت أكبر انحراف معياري (δ) مقدر بـ 1,6985 مقارنة بالدول الأخرى. وهذا ما يدل على التدهور الواضح الذي لحق بهته الاقتصاديات منذ سنة انفجار الأزمة المالية.

يتبين لنا من خلال الجدول رقم (02) أنه كل من: اسبانيا، بلجيكا، المملكة المتحدة، السويد عرفت ارتفاعا في معدلات البطالة التي فاقت متوسطها الحسابي (m) خلال هذه الفترة، خاصة اسبانيا التي وصل معدل البطالة فيها سنة 2009 إلى 14.7%، التي سجلت أكبر انحراف معياري (δ)، هذا ما يعكس الاهتزاز الاجتماعي الذي عرفته هذه الدولة ومن جانب آخر بالنسبة لدول أخرى سجلنا معدلات إلى حد ما متناسبة.

جدول 02: معدلات البطالة لبعض اقتصادات الدول الأوروبية من (2006-2009)

δ	m	2009	2008	2007	2006	السنوات / الدول
0,883	8,4	8	7,4	8,4	9,8	**Allemagne**
0,536	8,375	8,3	7,7	8,3	9,2	**France**
0,228	6,575	6,6	6,7	6,2	6,8	**Italie**
2,591	10,675	14,7	11,2	8,3	8,5	**Espagne**
0,43	3,2	2,9	2,8	3,2	3,9	**Pays-Bas**
0,602	7,875	8,6	7,1	7,5	8,3	**Belgique**
0,218	4,45	4,4	4,2	4,4	4,8	**Autriche**
0,26	5,55	6	5,4	5,4	5,4	**RU**
0,394	6,7	7,1	6,6	6,1	7	**Suède**
0,192	2,725	2,8	2,6	2,5	3	**Suisse**

Source : turbulences financières, ralentissements et redressements, fmi, octobre 208, p56.

يظهر لنا من خلال تحليلنا للجدول رقم (01) انخفاضا واضحا في معدلات الناتج الإجمالي المحلي الحقيقي ابتداء من سنة 2008 والتي تعتبر سنة انفجار الأزمة المالية، كما نستوعب من خلال دراسة الجدول رقم (02) ارتفاعا معتبرا في معدلات البطالة للعديد من الدول أثناء الفترة (2008-2009) مقارنة بالفترة (2006-2007)، البعض منها عرفت استقرارا، والبعض الآخر تحسنا طفيفا، فمن هذا الباب نستوعب ان درجة تأثير الأزمة المالية كانت أوضح من خلال التطرق إلى دراسة معدلات الناتج المحلي الحقيقي، الذي أبرز أن كل الدول عرفت تدهورا في نموها، عكس دراستنا لمعدلات البطالة لهذه الدول، حيث أظهرت أن هناك تذبذبا من دولة إلى أخرى من خلال هذا المؤشر.

كل هذا يقودنا إلى الاستفسار عن إن كان للبطالة دورا بارزا وجوهريا في التأثير على نمو هذه الدول، بأخذ بعين الاعتبار عامل الأزمة المالية المؤثر فيها طبعا، أم هناك مؤشرات اقتصادية أخرى أثرت على ذلك.

ومن أجل الجواب على هذا التساؤل نقوم بدراسة مدى تأثير البطالة على الناتج الإجمالي المحلي الحقيقي لهذه الدول خلال الفترة (2006-2009)، بالاعتماد على المتوسط الحسابي المتحصل عليه من الجداول رقم (01) و(02) الخاص بمعدلات الناتج الإجمالي المحلي الحقيقي ومعدلات البطالة على التوالي (انظر الجدول رقم (03))، لكل دولة، فمن هذا نقترح النموذج الاقتصادي القياسي التالي:

بالاستعانة ببرنامج الحزم الإحصائية SPSS نتحصل على نتائج النموذج التالية:

جدول رقم (03): معدلات البطالة أثرها على الناتج الوطني الخام

Sig.	t	المعاملات المركزية	المعاملات اللامركزية		النموذج	
		Bêta	الخطأ المعياري	A		
,005	3,877		,526	2,038	(الثابت)	1
,710	-,385	-,135	,076	-,029	**معدلات البطالة**	

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماد على معطيات التحليل الإحصائي.

نلاحظ انه لا يوجد تأثير معنوي لمعدلات البطالة على الناتج الوطني الخام خلال هذه الفترة. حيث أن P-Value لمعلمة الميل تساوي 0.710 وهي أكبر من مستوى معنوية 0.05 وان P-Value لمعلمة الحد الثابت تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى معنوية 0.05.

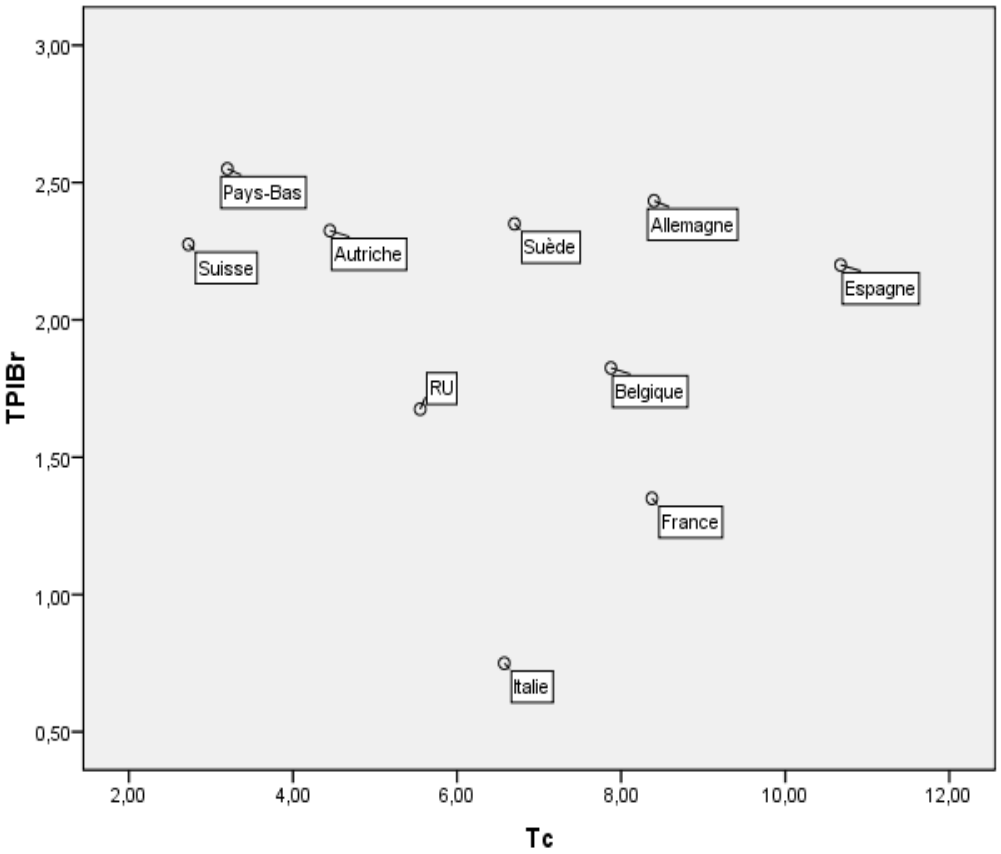
يبرز لنا النموذج المقترح أن معامل الارتباط "**r = 0 ,105**" ** بين معدلات الناتج الإجمالي المحلي الحقيقي ومعدلات البطالة خلال هذه الفترة الممثلة للأزمة، ضعيفا جدا، ودرجة تأثيره تختلف من دولة إلى أخرى (أنظر الشكل (04))، هذا ما يؤكد وجود عوامل أخرى أثرت عليها الأزمة المالية العالمية، أثرت هي بدورها على معدلات الناتج الإجمالي المحلي الحقيقي، كمعدلات التضخم، رصيد ميزان المدفوعات وغيرها، كما أن الانحرافات المعيارية للمعلمات المقدرة كبيرة مقارنة مع قيم هذه المعاملات، إذن يعتبر تفسير معدلات البطالة لمعدلات الناتج الإجمالي المحلي الحقيقي خلال هذه الفترة ضعيفا جدا في ظل الأزمة المالية العالمية.

الجدول رقم (04): متوسط معدلات الناتج الإجمالي الحقيقي ومعدلات البطالة لبعض اقتصاديات الدول الأوروبية المتقدمة خلال (2006–2009).

Suisse	Suède	RU	Autriche	Belgique	Pays-Bas	Espagne	Italie	France	Allemagne	الدول / المتغيرات
2,275	2,35	1,675	2,325	1,825	2,55	2,2	0,75	1,35	2,4333	**TPIBr**
2,725	6,7	5,55	4,45	7,875	3,2	10,675	6,575	8,375	8,4	**Tc**

المصدر: من إعداد الباحثين انطلاقا من نتائج الجدول رقم (01) والجدول رقم (02).

شكل رقم (04):علاقة معدلات الناتج الاجمالي الحقيقي ومعدلات البطالة لبعض اقتصاديات الدول الأوروبية المتقدمة خلال الفترة 2006-2009



المصدر: من إعداد الباحثين انطلاقا من نتائج الجدول رقم (03).

خلاصة:

وخلاصة القول أن الأزمة المالية التي يتعرض لها النظام المالي الدولي، سوف تؤدي بدون شك إلى مراجعة عميقة وإعادة النظر في الممارسات المالية التي اعتبرت إلى وقت قريب من هذه الأزمة من المسلمات في الصناعة المالية والمصرفية، وقد تؤدي نتائج هذه الأزمة إلى إصلاحات هامة من شأنها تصحيح مسار الرأسمالية وسياسة الاقتصاد الحر[9]، بشكل يوفر للاقتصاد العالمي استقرارا ماليا واقتصاديا أفضل، كما نأمل أن تساعد نتائج هذه الأزمة في توفير البيئة الاقتصادية الصحية التي تجنب الاقتصاديات انهيار أنظمتها المالية، وتؤسس لنمو وتطور اقتصادي قابل للاستمرار.

من خلال هذه الورقة البحثية نخلص إلى جملة من النتائج وهي:

- مراجعة مخططات الإصلاح والإنعاش للهيئات الدولية الكبرى كصندوق النقد الدولي **FMI** والبنك الدولي **BM** خاصة وأن الأزمة الاقتصادية الراهنة أثبتت محدوديتها في الإدارة فبهذا الأمر يتوجه الاقتصاد العالمي نحو نظام مالي متعدد الأقطاب.
- إصلاح النظام المصرفي للدول التي هي في طور النمو حتى تتمكن من الدخول في الاقتصاد الدولي والعاملي وذلك بالتركيز على سياسات مصرفية قائمة على: إدارة السيولة والعائد، إدارة مخاطر الائتمان، إدارة كفاية رأس المال.
- الرأسمالية أثبتت انكساراتها عبر التاريخ وان دل هذا على شيء فإنما يدل على أن النظام الاقتصادي الإسلامي هو الحل.

الهوامش:

1. http://usuarios.multimania.es/tewsa/wachivia-bank.html (12/02/2010)

2. أمال حاج عيسى، فضيلة حويو، المشتقات المالية من منظور النظام المالي الإسلامي، ملتقى دولي حول " الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية"، المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر، 2009، ص06.

* الرافعة المالية وهي نسبة القروض إلى رأس مال البنك والتي لا يمكن تجاوزها عند منح القروض.

3. Reinhart, Carmen M., "Is the 2007 US "Sub-Prime Financial Crisis So Different? An International Comparison", Harvard University, working paper, (2008), p16-17

4. أمال حاج عيسى، فضيلة حويو، مرجع سابق، ص06.

5. Dell'Ariccia, Giovanni, Deniz Igan, and Luc Laeven, "Credit Booms and Lending Standard: Evidence from the Subprime Mortgage Market", IMF Working Paper, (2008), p25

6. US Tresuary Statistics, 2007

7. الأزمة المالية العالمية وانعكاساتها على الاقتصاد العالمي، سلسلة بحوث ودراسات بنك التنمية الصناعي والعمال المصري، نوفمبر، 2008، متوفر على الموقع الالكتروني:

http://www.idbe-egypt.com/arabic/ar_reasech.htm.(2009/09/16) بتصرف

8. هشام سفيان صلواتشي: عوامل ظهور الأزمة المالية العالمية الراهنة وعواقبها على بعض الاقتصاديات، مجلة الاصلاحات الاقتصادية التنمية واستراتيجيات الاندماج في الاقتصاد العالمي، العدد 07، المدرسة العليا للتجارة، 2009، ص9-10.

9. T.Latreche, D'une crise de subprime a une crise inancière internationale « Autopsie d'une grave crise planétaire », Revue des Réformes Economique et Intégration en Economie Mondiale, n° 5, ESC alger, 2008, p09.

10. زايدي عبد السلام، مقران بوزيد، الأزمة المالية العالمية وانعكاساتها على الاقتصاديات العربية، ملتقى دولي حول "الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية"، المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر، 2009، ص28.

** أنظر الملحق:

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,105[a]	,018	-,105	,575656

a. Valeurs prédites : (constantes), Tc

تطبيقات صيغ التمويل المصرفي الإسلامي القائمة على مبدأ الدين التجاري

– بالإشارة إلى بعض البنوك الإسلامية –

حبيب بن باير
أستاذ التعليم العالي بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة وهران

عبد القادر عبد الرحمان
أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة وهران

حمزة سايح
أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة وهران

ملخص:

نحاول من خلال هذه الورقة البحثية إبراز كيفية تطبيق صيغ التمويل المصرفي الإسلامي التي ترتكز على مبدأ الدين التجاري، والتي تتمثل في المرابحة والسلم والإجارة والاستصناع، باعتبارهما الصيغ السائدة في تمويلات جل البنوك الإسلامية، وخاصة تطبيق صيغة بيع المرابحة للآمر بالشراء التي تمثل النسبة الأكبر، حيث تصل في بعض البنوك الإسلامية إلى نسبة 90% من إجمالي تمويلاتها، ويرجع ذلك إلى سهولة استخدامها وقلة مخاطرها.

الكلمات المفتاحية: صيغ التمويل المصرفي الإسلامي، الدين التجاري، المرابحة، السلم، الاستصناع، الإجارة، البنوك الإسلامية.

Abstract:

We are trying through this research is to highlight how to apply the formulas of funding Islamic banking, which is based on the principle of commercial debt, which is the profit-sharing (murabaha) and peace(salam), leasing (ijara) and istisna'a, as the formulas prevailing in funding the bulk of Islamic banks, especially the application of a formula sale of Murabaha to buy something, which represents the largest percentage, where in some Islamic banks to 90% of the total finances, due to the ease of use and low risk.

Keywords: Financing modes of Islamic banking, commercial debt, Murabaha, peace, Istisna, Ijara, Islamic banks.

مقدمة:

تعتبر فكرة إنشاء البنوك الإسلامية حديثة العهد مقارنة بمثيلاتها التقليدية، حيث يرجع تاريخ إنشاء البنوك الإسلامية إلى السبعينات عند إنشاء أول بنك إسلامي متمثلا في بنك دبي الإسلامي، لتعرف بعد ذلك هذه البنوك انتشارا واسعا على المستوى العالمي، كما قامت الدول الغربية بإنشاء بنوك إسلامية ونوافذ تقدم خدمات التمويل الإسلامي، وأصدرت قوانين وتشريعات لتنظيم سير عمل هذه البنوك، التي ترتكز في معاملاتها على مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر والغنم بالغرم، ليتم بعدها قيام صناعة مالية إسلامية تضم عدة مؤسسات، من أهمها البنوك الإسلامية وصناعة التامين التكافلي والأسواق المالية والصناديق الاستثمارية..، وقد أولت مختلف الدول اهتماما كبيرا بالتمويل الإسلامي بعد الأزمة المالية الراهنة.

يحكم التمويل الإسلامي عدة ضوابط وقواعد مستنبطة من الكتاب والسنة – مبادئ الشريعة الإسلامية– مما يفرض عليه التقيد بتطبيق المعاملات المالية الجائزة كالمشاركات والبيوع الجائزة وتجنب المحرمة منها كالتعامل بالفوائد البنكية والعينة.

تضم صيغ التمويل المصرفي الإسلامي ثلاثة أنواع، فالنوع الأول يقوم على مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر ومن أهم صيغه المشاركة والمضاربة والمزارعة والمساقاة، أما النوع الثاني وهو موضوع بحثنا فيقوم على الدين التجاري، أما النوع الأخير فهو الذي يقوم على مبدأ البر والإحسان وتطبيقه منخفض جدا في جل البنوك الإسلامية لعدم تحقيقه أرباح لهذه الأخيرة ومن أهم صيغه القرض الحسن، الزكاة، الوقف.

من خلال ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

كيف يتم تطبيق صيغ التمويل المصرفي الإسلامي القائمة على مبدأ الدين التجاري ؟

ومن أجل الإجابة على هذه الإشكالية نتبع الخطوات التالية:

- المحور الأول: التمويل الإسلامي، تعريفه، ضوابطه.
- المحور الثاني: واقع صيغ التمويل بالبيوع بالإشارة إلى حالة عينة من البنوك الإسلامية
- المحور الثالث: واقع صيغ التمويل بالإجارة والاستصناع بالإشارة إلى حالة عينة من البنوك الإسلامية

المحور الأول: التمويل الإسلامي، تعريفه، ضوابطه

أولاً: تعريف التمويل الإسلامي: التمويل مشتق من المال، جاء في لسان العرب: وملت...تمال، وصلت وتمولت كله، كثر مالك...[1]، ويمكن القول أن التمول هو كسب المال والتمويل هو إنفاقه، فأموله تمويلا أي أزوده بالمال[2].

فالتمويل الإسلامي هو: " أن يقوم شخص طبيعي أو معنوي بتقديم أموال لشخص آخر طبيعي أو معنوي، إما على سبيل التبرع (إعانات و مساعدات مثلا)، أو على سبيل التعاون بين الطرفين من أجل استثماره بقصد الحصول على أرباح تقسم بينهما على نسبة يتم الاتفاق عليها مسبقا وفق طبيعة عمل كل منهما و مدى مساهمته في رأسمال و اتخاذ القرار الإداري و الاستثماري"[3].

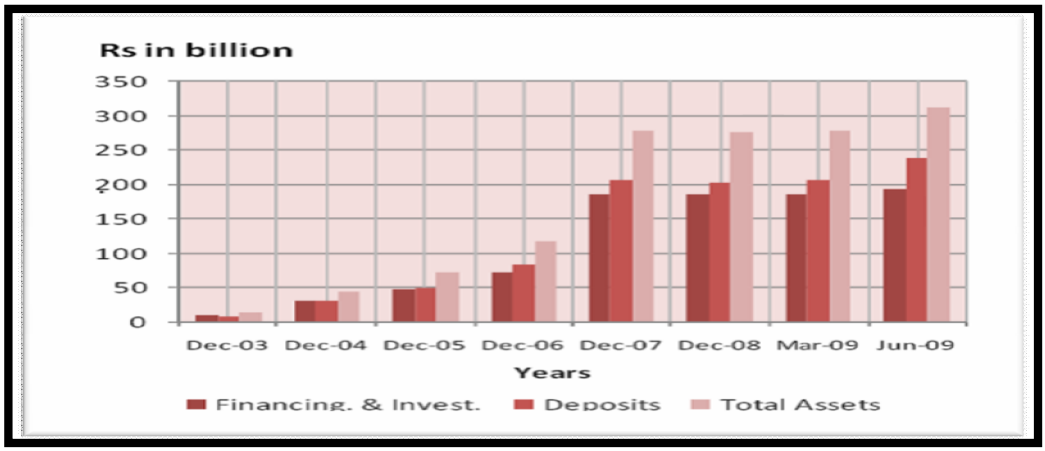
ثانياً: ضوابط التمويل الإسلامي

يقصد بضوابط التمويل الإسلامي القواعد والمبادئ التي يجب أن يعمل مالك رأس المال (البنك الإسلامي) أي متخذ القرار التمويلي على أن يحققها وهو يقوم بمنح التمويل اللازم لعميله طالب التمويل، ومن بين هذه الضوابط:

1- الضوابط العقائدية: يقصد بالضوابط العقائدية أن تلتزم كافة العمليات التمويلية بحدود القواعد والأحكام الشرعية لاستثمار وتشغيل الأموال، وأن تراعى حتما نظرة الشرع الحنيف في المعاملات المختلفة ومراتبها بين الحلال والحرام والتحريم والكراهية، وبالأحكام الخاصة بالعقود محل التعاقد[4].

2- خدمة البيئة المحلية والمساهمة في التنمية: إن توفير مختلف التمويلات التي تحتاج إليها المؤسسات والأفراد من مضاربة ومشاركة وغيرها من الصيغ الإسلامية، تساهم في تحقيق التشغيل الكامل لرأس المال الذي يؤدي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية[5]، ويجب على البنوك الإسلامية إعطاء الأهمية الكبيرة للبيئة المحلية من محافظات ومدن وقرى، وذلك لأن البنك يكون على علم بالمنطقة التي تحيط به وعلى علم بكل احتياجاتها وعلى العملاء المتواجدين فيها، وبذلك يقوم بالمساهمة في التكافل الاجتماعي في المنطقة المحيطة بالبنك الإسلامي[6]، ومحاولة التركيز على الاستثمار الذي يساهم على إنتاج السلع والخدمات التي يحتاج إليها المجتمع، وتسبيق مصلحة المجتمع على المصلحة الفردية[7]. ولقد ساهمت البنوك الإسلامية بالفعل في التنمية الاقتصادية في جل الدول التي تنشط فيها، والشكل التالي يوضح لنا تطور استثمارات الصناعة المالية الإسلامية في باكستان في جوان 2009:

شكل رقم 01: تطور استثمارات وودائع وأصول الصناعة المالية الإسلامية في باكستان



Source: Agha Zohaib Khan, "**Growth of Islamic Banking in Pakistan** ", Institute of Business & Technology, November- 2009, p.21.

من خلال الشكل أعلاه يتبين لنا الأهمية الاقتصادية للصناعة المالية الإسلامية في إحداث التنمية الاقتصادية في باكستان؛ حيث نلاحظ ان حجم الودائع والأصول وحجم التمويلات المقدمة للمؤسسات قد كانت في تنامي مستمر، وهذا بالرغم من تداعيات الأزمة المالية الأخيرة على الاقتصاد العالمي، التي أدت إلى إفلاس العديد من البنوك

التقليدية، وتحقيق خسارة في بعضها الأخرى بينما تعرضت بعض البنوك إلى اندماجها مع بنوك أخرى وهذا حتى تنقذ نفسها من شبح الإفلاس، في حين نرى أن البنوك الإسلامية كانت تداعيات هذه الأزمة عليها تقريبا منعدمة.

3- الربحية: تعتبر تنمية المال من ضوابط الاستثمار في الإسلام ولذلك كان لزاما على البنوك الإسلامية أن تقوم بتمويل أو استثمار أموالها في المشاريع التي تحقق لها دخل مناسب من الاستثمار، وهذا الدخل يكون متناسب مع حجم الاستثمار والأدوات المستثمرة فيه، وهذا الدخل هو الصافي بعد خصم الضرائب[8]، وعليه فالبنوك الإسلامية تقوم باختيار المشروعات الأعلى ربحية وتجنب تلك التي تكون نتائجها معرضة للخسارة أو فيها مخاطر عالية.

4- الغنم بالغرم و الخراج بالضمان: الغنم بالغرم هو المشاركة في أخذ الغنم إذا حصل لابد أن يكون مقابلا لتحمل الغرم أو الخسارة إذا حدثت[9]، أو بمعنى آخر أن من ينال نفع شيء يتحمل ضرره[10]، فالحق في الحصول على العائد أو الربح يكون بقدر تحمل المشقة أو التكاليف، المصروفات أو الخسائر أو المخاطر.

بينما الخراج بالضمان يقصد به أن من ضمن أصل الشيء جاز له أن يحصل على ما تولد عنه من عائد، فبضمان أصل المال يكون الخراج (أي ما خرج منه كثمرة الشجرة ومنفعة الدار وأجرة الدابة ونسلها) المتولد عنه جائز الانتفاع لمن ضمن، أي أن من يضمن شيئاً لو تلف ينتفع به في مقابلة الضمان* وتحمله لتبعات الهلاك الشئ أثناء بقائه عنده[11].

ثالثاً: واقع التمويل الإسلامي في ظل الأزمة المالية العالمية

تعد نشأة البنوك الإسلامية هي البداية الفعلية لانتشار صناعة التمويل الإسلامي التي تضم عدة صناعات، وقد كانت تجربة بنوك الادخار الألمانية التي ظهرت بعد الحرب العالمية الثانية سببا في التفكير لإنشاء بنوك لا تتعامل بالفائدة، ولقد كان الشرف الكبير للدكتور أحمد النجار، حيث تم افتتاح أول بنك للادخار المحلي في يوليوز 1963 بميت غمر في مصر[12].

يعتبر إنشاء بنك دبي الإسلامي في عام 1975، اول ظهور فعلي للبنوك الإسلامية[13]، كما تم في سنة 1977 إنشاء ثلاثة بنوك إسلامية، وهي بنك فيصل الإسلامي السوداني، بيت التمويل الكويتي، وبنك فيصل الإسلامي المصري بالقاهرة[14]، ثم توالى إنشاء البنوك الإسلامية في معظم الدول بما فيها العربية وغير العربية، وقد بلغ عدد المؤسسات المالية الإسلامية في سنة 2009 حوالي 500 مؤسسة بأصول مالية إسلامية تساوي 822 بليون دولار بنمو يساوي 28.6%[15]، لتسجل في 2010 قيمة تساوي 894.9 بليون دولار بنسبة نمو 09% مقارنة بالسنة التي قبلها[16]، كما تمثل البنوك الإسلامية نسبة 84% من إجمالي الصناعة المالية الإسلامية[17]، وقد بلغت نسبة الصناعة المالية الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي في نهاية سنة 2007 نسبة 41% مقابل 37% في إيران والباقي في باقي دول العالم[18]، وقد قفزت حصة موجودات البنوك الإسلامية في الدول العربية من 4,3% في سنة 2000 إلى 12% في سنة 2007 من إجمالي الموجودات المصرفية[19]، وبذلك تعتبر البنوك الإسلامية أسرع نموا من مثيلاتها التقليدية، ويرجع هذا إلى زيادة الطلب على توظيف أموال العملاء وفقا للشريعة الإسلامية والى الطفرة النفطية التي شهدتها دول مجلس التعاون الخليجي وباقي الدول النفطية الأخرى، كما اثبت

التمويل الإسلامي صلابته أثناء حدوث الأزمة المالية العالمية الأخيرة التي أدت عدة مؤسسات مالية عملاقة بينما حافظت المؤسسات المالية الإسلامية على نموها واستقرارها الأمر الذي جعل الدول الغربية تحاول تبني هذه الصناعة ومحاولة دراسة كل جوانبها من اجل الاستفادة منها لتجنب الأزمات في المستقبل.

المحور الثاني: واقع صيغ التمويل بالبيوع مع الإشارة إلى حالة عينة من البنوك الإسلامية

أولاً: بيع المرابحة

1- تعريف المرابحة: المرابحة مفاعلة من الربح وهو النماء، ويقصد بها كذلك الزيادة.

اصطلاحا: المرابحة هي بيع الشخص ما اشتراه بالثمن الذي اشترى به مع زيادة ربح معلوم[20].

ولقد اختلف الفقهاء في تعريفها فهي عند البعض البيع برأس المال و ربح معلوم، وقال البعض الآخر هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا بالدينار أو الدرهم[21].

إذن المرابحة هي بيع السلعة بالثمن الذي اشتريت به مع زيادة ربح معلوم للطرفين، وهي جائزة شرعاً.

2- شروط المرابحة: حتى تصح المرابحة يجب توفر الشروط التالية:[22]

- ❖ أن يكون العقد الأول صحيحاً؛ لان بيع المرابحة مرتبط بالعقد الأول، فإذا لم يكن العقد الأول صحيحا لم تترتب عليه آثاره الشرعية ومنها التصرف فيما ملك بهذا العقد بالبيع أو غيره.
- ❖ إعلام المشتري بثمن السلعة مضاف إليه التكاليف.
- ❖ أن يكون الربح معلوما؛ سواء كان بنسبة من الثمن أو قدرا معيناً.
- ❖ أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال؛ كالمكيلات أو الموزونات والعديات المتقاربة.
- ❖ عدم تقابل الثمن في العقد الأول بجنسه للابتعاد عن الربا.
- ❖ تملك البائع للبضاعة المراد بيعها؛ لأن بيع المرابحة يقوم على البيع الحاضر، فلا يجوز بيع السلع التي لا يملكها البائع لنهي الرسول عليه الصلاة والسلام على ذلك.

3- أنواع المرابحة: تنقسم المرابحة إلى قسمين و هما:

أ- المرابحة العادية: وهي أن يقوم البنك بشراء السلع التي يحتاج إليها السوق، بناء على دراسة لأحوال السوق فهو يمتهن التجارة، فالبنك الإسلامي يقوم هنا بشراء السلع والقيام ببيعها مرابحة للمؤسسات، بثمن الشراء مضافا إليه المصاريف التي تكبدها البنك، وربح معلوم للطرفين[23]، لكن التمويل بهذه الصيغة يكاد يكون منعدم في التمويلات البنكية الإسلامية، لعدم ملاءمته لطبيعة العمل البنكي الإسلامي.

ب- المرابحة للآمر بالشراء: عرف قانون البنك الإسلامي الأردني بيع المرابحة للآمر بالشراء بما يلي: " قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه المصرف كليا أو جزئيا وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء"[24].

تتمثل صيغة بيع المرابحة للآمر بالشراء في طلب الزبون من البنك الإسلامي بشراء سلعة ما بذكر أوصافها، مع الوعد من طرف المشتري بشراء السلعة من البنك مرابحة، وذلك بنسبة أو ربح متفق عليه بينهما، ثم بعد شراء السلعة

من طرف البنك وتملكها يتم إمضاء عقد البيع مرابحة بين البنك والآمر بالشراء ويتم التسليم والتسلم، ويدفع الثمن دفعة واحدة أو على دفعات حسب إمكانية العميل المالية.

عند عدم وفاء الزبون بوعده يتحمل كل المخاطر التي يتعرض لها البنك الإسلامي عند شرائه للسلعة محل الاتفاق، ويأخذ الوعد ثلاثة أشكال، الأول عدم الالتزام بالوعد للطرفين – البنك والمشتري–، والثاني الزام احد الطرفين بالوعد، والثالث هو التزام الطرفين بالوعد، وهذا الاخير هو الذي تطبقه جل البنوك الاسلامية كبنك فيصل الاسلامي المصري، وبيت التمويل الكويتي، والبنك الاسلامي الاردني، وبنك دبي الاسلامي، وان هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء وفقا لأحكام المذهب المالكي، وديانة وفقا لأحكام المذاهب الاخرى، وما يلزم ديانة يمكن الالزام به قضاء[25]، وقد اعتبر بعض الفقهاء المعاصرين بان الوعد يعتبر لازما لصاحبه، لان الآمر بالشراء هو الذي ورط البنك في عملية الشراء للسلعة، وهذا ما اقره مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من 1-6 جمادى الأولى 1409هــ الموافق10-15 كانون الأول (ديسمبر)1988م: " أن بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور ، وحصول القبض المطلوب شرعاً ، هو بيع جائز ، طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعة الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم ، وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه، يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر ، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقاً على سبب ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد . ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر"[26].

4- تطبيقات التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية: يعتبر التمويل بصيغة المرابحة من أهم الأساليب التمويلية التي اعتمدتها أغلبية البنوك الإسلامية، وذلك يرجع إلى قلة المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها البنك الإسلامي عند تمويله بهذا الأسلوب، ونظرا لوجود عمليات لا يستطيع البنك الإسلامي تمويلها بصيغة المضاربة والمشاركة مثل تمويل شراء الفرد سيارة أو أثاثا لمسكنه، ومثل شراء الحكومة أنابيب لنقل الماء[27]، غير أن التمويل بهذه الصيغة في البنوك الإسلامية لا تتم بصيغة المرابحة العادية وإنما تتم بصيغة المرابحة للأمر بالشراء، التي تعتبر بديل عن التمويل بالائتمان في البنوك التقليدية لان هذه الأخيرة تتعامل بالقروض، بينما التمويل من طرف البنوك الإسلامية يقوم على شراء سلع من طرف البنك ثم إعادة بيعها للزبون[28].

تلائم صيغة بيع المرابحة للآمر بالشراء المؤسسات، من خلال توفير التمويل الجزئي لأنشطة هذه المؤسسات، وتمكينها من الحصول على السلع المنتجة والمواد الخام والآلات والمعدات من داخل الوطن أو من خارجه عن طريق الاستيراد، وذلك بتحديد مواصفات السلع التي تحتاجها وتعيينها للبنك الإسلامي، الذي يقوم بشرائها بعد الحصول على وعد من طرف المؤسسة، ليقوم بعدها ببيعها مرابحة لها، واستيفاء ثمنها دفعة واحدة، أو على أقساط حسب الاتفاق بينهما، فبواسطة هذه الصيغة التمويلية يتم تمويل رأس المال العامل لهذه المؤسسات.

وبذلك يحقق التمويل بهذا الأسلوب للمؤسسات عدة مزايا، منها توفير مختلف السلع التي تحتاجها سواء من داخل الوطن، أو من خارجه، وتملكها مع سداد ثمنها بالتقسيط، وبالتالي التغلب على مشكلة عدم توفر السيولة

النقدية لديهم، والابتعاد عن التعامل بالنظام الربوي، الذي يفرض عليها دفع الفوائد البنكية على القروض، وهو ما يسهم في الأخير في زيادة تكاليف إنتاج السلع، وبالتالي ارتفاع أسعارها.

تمر عملية بيع المرابحة للآمر بالشراء بالخطوات التالية:[29]

- تتقدم المؤسسة بطلب كتابي، توضح فيه نوع البضاعة المطلوبة بكامل مواصفاتها، مع إرفاقه بالفاتورة المبدئية، ويفضل أن تكون أكثر من واحدة ومن جهات عديدة حتى يتاح للبنك الإسلامي التفضيل بينهما، وتعد المؤسسة البنك بشراء تلك البضاعة، ويعتبر الوعد ملزما للمؤسسة.
- يقوم الموظف المختص في البنك الإسلامي بدراسة الطلب دراسة دقيقة من جميع النواحي، كالضمانات من كفالة* وغيرها، ودراسة حالة المؤسسة المالية، لتفادي كل المخاطر التي قد تلحق بالبنك في حالة نكول المؤسسة عن طلبها.
- بعد إعداد الدراسة يقوم قسم الاستثمار بشراء السلعة ودفع ثمنها نقداً، ويوقع مع مالك البضاعة – البائع – عقد بيع بموجبه تنتقل ملكية السلعة للبنك الإسلامي، وبذلك يمكن للبنك البيع للمؤسسة مرابحة بعد تملك السلعة ولو بالوثائق فقط التي تثبت بان السلعة انتقلت من ملكية البائع إلى ملكية البنك.
- يقوم البنك الإسلامي بإخطار المؤسسة، بان السلعة المتفق عليها بينهما بأنها بحوزته، والحضور لإتمام عملية البيع.
- توقيع عقد بيع المرابحة وإتمام عملية التسليم والتسلم، ودفع المؤسسة لثمن السلعة إما دفعة واحدة أو على أقساط حسب الاتفاق بينهما.

يعتبر التمويل بصيغة المرابحة للآمر بالشراء، من أول الأساليب التي لقيت اهتماما من طرف الكثير من البنوك الإسلامية، حيث وصلت نسبته في بنك فيصل الإسلامي السوداني 75% من العمليات الاستثمارية في سنة 2005[30]، وفي نشرة إحصائية نشرها بنك باكستان عن أداء البنوك الإسلامية في باكستان، فأظهرت هذه الإحصائيات أن التمويل بصيغة المرابحة، كان في المرتبة الاولى بنسبة 40% في سنة 2006، ثم تليه التمويل بصيغة الإجارة بنسبة 30%[31]، كما قام "البنك العربي الإسلامي الدولي"[32] بالتمويل بصيغة المرابحة للمؤسسات والأفراد وهو ما يوضحه الجدول التالي:

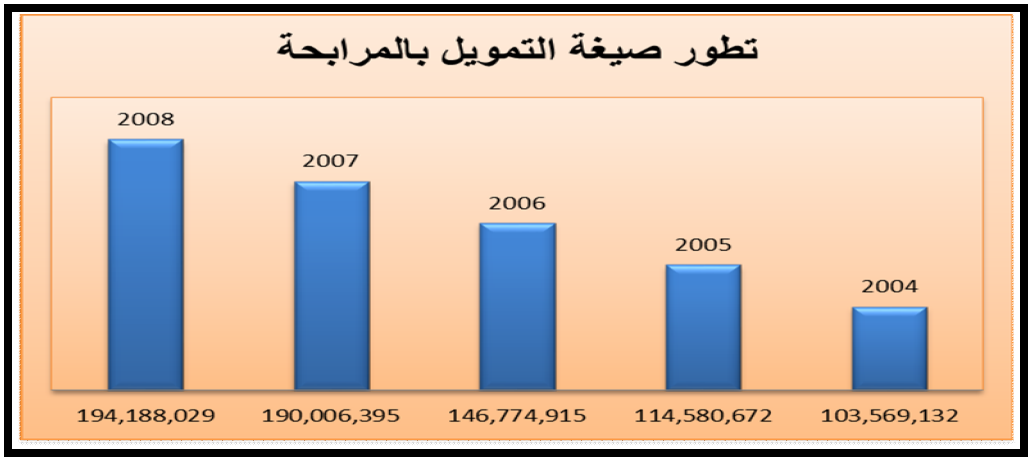
جدول رقم 01: قيمة التمويل بصيغة المرابحة

الوحدة: الدينار الاردني

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008
قيمة التمويل بالمرابحة	103,569,132	114,580,672	146,774,915	190,006,395	194,188,029

المصدر: الجدول من إعداد الأساتذة بناء على التقرير السنوي لسنة 2008 للبنك العربي الإسلامي الدولي، ص 61.

شكل رقم 02: تطور عملية التمويل بالمرابحة في البنك العربي الإسلامي الدولي



من خلال الشكل أعلاه يظهر لنا جليا أن التمويل بصيغة المرابحة في هذا البنك هي في تطور مستمر من سنة 2004 إلى 2008 بنسبة نمو تساوي 87,49% وهي نسبة عالية جدا في ظرف خمس سنوات، الأمر الذي يبرهن على اهتمام هذا البنك بهذه الصيغة التمويلية لسهولة إجرائها ولربحيتها المضمونة.

وقد شهد التمويل بصيغة المرابحة في البنوك الإسلامية السودانية نموا كبيرا من 2004 إلى 2007، لتشهد انخفاضا في 2008 نتيجة الأزمة المالية ثم في 2009 عرفت نموا بنسبة 18,64%، و قد كانت تمثل نسبة 52,27% من إجمالي تمويلات البنوك الإسلامية السودانية في سنة 332009، والجدول التالي يوضح نمو التمويل بهذه الصيغة:

جدول رقم 02: تطور التمويل بصيغة المرابحة في البنوك الإسلامية السودانية من 2004 إلى2009

الوحدة: مليون جنيه

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008	2009
قيمة التمويل بالمرابحة	1,653	3,010	5,599.10	7,311.60	6,899.70	8,186.30

المصدر: من إعداد الأساتذة بناء على تقارير بنك السودان المركزي للسنوات 2005-2007-2009.

لكن بالرغم من أهمية هذا الأسلوب في تمويل المؤسسات، وذلك بتوفير احتياجاتها من خلال شراء ما تحتاجه هذه المؤسسات وبيعه مرابحة لها بالتقسيط، إلا انه وجهت للبنوك الإسلامية عدة انتقادات؛ نظرا لانحرافات تطبيق صيغة المرابحة في البنوك، عن الواقع الشرعي الذي وضعته الشريعة الإسلامية، ومن بين الانتقادات التي وجهت للبنوك الإسلامية، أن هذا الأخيرة تطبق المرابحة قصد التحايل على الزبائن، وذلك بإظهار بان هذه الصيغة موافقة لأحكام الشريعة في حين هي مخالفة لها؛ وذلك بان البنك الإسلامي يقوم عادة ببيع سلعة لا يملكها وهذا غير جائز، ولذلك يوصي كثير من الفقهاء والمهتمين بأمور الاقتصاد الإسلامي بالتخلي عن هذه الصيغة أو التقليل منها، وإعادة النظر في ممارستها لتكون موافقة لمبادئ الدين الإسلامي، وتوجيه الاهتمام للصيغ القائمة على المشاركة في الأرباح والخسائر التي أنشئت من اجلها البنوك الإسلامية، والتي تساهم إلى حد كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول،

وهذا ما عبر عنه أحمد النجار حيث قال: " المرابحة أسوأ أسلوب لعمل البنك الإسلامي لأنها تعطي الفرصة للتحايل، وتدل على عجز القائمين على البنوك من ولوج نشاط المشاركة، وهو الأساس السليم "[34].

ثانياً: بيع السلم

1- تعريفه:

السلم أو السلف هو عقد بيع يعجل فيه الثمن ويؤجل فيه المبيع :فهو بيع اجل بعاجل[35].

ويعرف أيضا على انه: "عقد يقوم على مبادلة عوضين، أولهما حاضر وهو الثمن والثاني مؤجل وهو الشيء المسلم فيه "[36] ، فالسلم هو بيع يعجل فيه الثمن، ويتأخر فيه المبيع، فهو عكس البيع لأجل الموصوف فيه الذمة بصفات محددة إلى اجل معلوم.

وبيع السلم ثبتت مشروعيته بالكتاب والسنة والإجماع و القياس[37].

2- شروطه:

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره التاسع بأبوظبي، بدولة الإمارات العربية المتحدة، يوم 01-06 ابريل 1995 بشان السلم وتطبيقاته المعاصرة قرر ما يلي:[38]

- ✓ السلع التي يجري فيها عقد السلم تشمل كل ما يجوز بيعه ويمكن ضبط صفاته ويثبت دين في الذمة سواء كانت من المواد الخام أم المزروعة أم المصنوعات.
- ✓ تحديد الأجل لعقد السلم أما بتاريخ معين.
- ✓ تعجيل قبض رأس المال السلم في مجلس العقد ويجوز تأخيره ليومين أو ثلاثة ولو بشرط على أن لا تكون مدة التأخير مساوية أو زائدة عن الأجل المحدد للسلم.
- ✓ لا مانع شرعا من اخذ المسلم (المشتري) رهنا أو كفيلا من المسلم إليه (البائع).
- ✓ يجوز للمسلم المشتري مبادلة المسلم فيه (البضاعة) بشيء أخر-غير النقد- بعد حلول الأجل سوء كان الاستبدال بجنسه أم بغير جنسه، وذلك بشرط أن يكون البدل صالحا لان يجعل مسلما فيه برأس مال السلم.
- ✓ إذا عجز المسلم إليه عن تسليم المسلم فيه، لأنه عبارة عن دين، ولا يجوز اشتراط الزيادة في الديون عن التأخير.

3- تطبيق السلم في البنوك الإسلامية:

إن تطبيق صيغة بيع السلم يسمح للبنك بتوظيف أمواله في المشروعات التي تحقق له عائد عند تمويلها، ويتم ذلك عن طريق قيام البنك الإسلامي لشراء سلع يراها قادرة على تحقيق عائد له من خلال عملية بيعها فيما بعد، يعجل فيها البنك الإسلامي الثمن للبائع مع تأخير تسليم المبيع إلى أجل معلوم.

يمكن للبنوك الإسلامية أن تقوم بتمويل المؤسسات ببيع السلم، من خلال توفير التمويل لشراء المواد الأولية التي تحتاجها هذه المؤسسات، وذلك بقيام البنك الإسلامي بشراء جزء من المنتوج النهائي سلما بتعجيل الثمن وتأخر تسلم المنتوج[39]، ويحقق هذا الأسلوب التمويلي عائد للبنك الإسلامي من خلال الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع للسلعة المسلم فيها[40].

كما يمكن للبنوك الإسلامية أيضا أن تقوم بشراء سلع بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سلما، على أن تقوم بتعجيل الثمن لهذه المؤسسات، مقابل تأجيل تسليم السلع إلى اجل معلوم، أو توكيل المؤسسة بعملية بيع السلع المسلم فيها، مع الوفاء بثمنها للبنك الإسلامي مقابل اجر معلوم.

بالإضافة إلى ذلك يمكن للبنوك الإسلامية – بعد عقد سلم مع مؤسسة صغيرة ومتوسطة- إعادة عقد سلم جديد مع مؤسسة أخرى، حيث يكون البنك في هذه الحالة بائع – يسمى هذا العقد بالسلم الموازي- [41]، فالبنك الإسلامي في السلم الأول يكون مشتري، لكن في السلم الموازي يكون بائع للسلعة، بنفس مواصفات السلعة المتفق عليها مع البائع في عقد السلم، وبعد انتهاء اجل السلم واستلام السلعة من طرف المؤسسة، يقوم البنك الإسلامي بتسليمها للمشتري – المؤسسة الطرف في السلم الموازي- وهذا طبعا أن البنك يكون قد حصل على مبلغ السلعة في عقد السلم الموازي[42].

وقد تم تمويل النشاط الزراعي في السودان بصيغة السلم للمؤسسات الزراعية التي تنتج القمح والذرة والعدس والقطن وغيرها من المنتوجات الأخرى، وقد أثبتت التجارب نجاحها وفاعليتها على التمويل التقليدي الذي كان سائدا قبل أسلمة النظام المصرفي السوداني في 1991[43]، وقد قام بنك التنمية التعاوني الإسلامي السوداني بتمويل المزارعين في سنة 1994 بـــ 401 عقد سلم خاص بالذرة والسمسم بمبلغ 401 مليون جنيه سوداني[44].

لقد قامت جل البنوك الإسلامية بالتمويل بهذه الصيغة للمؤسسات، وهذا ما يقوم به بنك البركة الجزائري في تمويله للمؤسسات، حيث عرفت قيمة التمويل ببيع السلم نموا في 2005 لكنها انخفضت في سنة 2006، والجدول الموالي يوضح هذا:

جدول رقم 03: تطور التمويل بصيغة بيع السلم في بنك البركة الجزائري من 2004 إلى 2006

البيان / السنة	2004	2005	2006
السلم (مليون دج)	4184	5233	4320

المصدر: من إعداد الأساتذة بالاعتماد على تقارير بنك البركة الجزائري للسنوات 2005-2006.

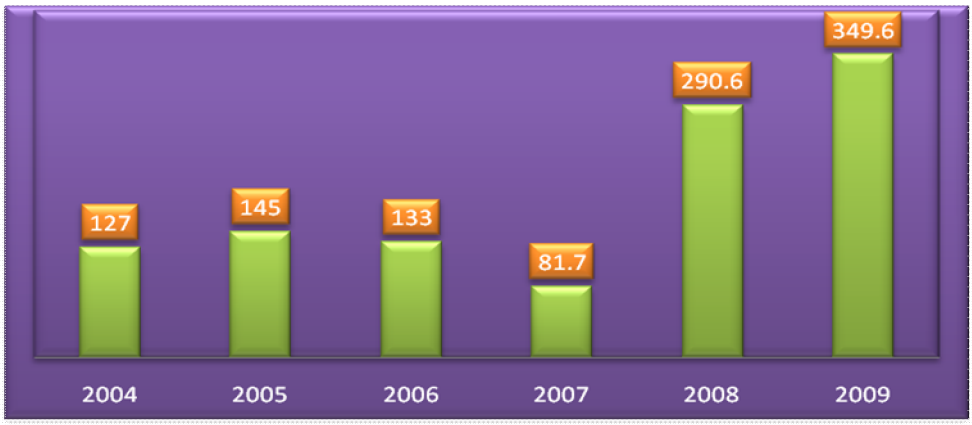
لكننا نجد أن التمويل بهذه الصيغة في البنوك الإسلامية السودانية شهد ارتفاعا كبيرا من سنة 2004 إلى سنة 2009 عدا سنة 2007 التي شهد فيها انخفاضا، الأمر الذي يؤكد لنا على أهمية هذه الصيغة في تمويل المؤسسات خاصة الزراعية منها باعتبار أن السودان دولة زراعية، وهذا ما جعل هذه البنوك أن تخصص جزء من محفظتها التمويلية لهذا القطاع الحيوي، لكنها ما زالت تمثل نسبة ضئيلة جدا من إجمالي التمويلات حيث بلغت في 2009 نسبة 2,2%[45]، ومن اجل التوضيح أكثر نستعين بالجدول والشكل التاليين اللذان يظهران ذلك:

جدول رقم 04: تطور التمويل بصيغة السلم في البنوك الإسلامية السودانية من 2004 إلى 2009

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008	2009
قيمة التمويل بالسلم (مليون جنيه)	127	145	133.00	81.70	290.60	349.60

المصدر: من إعداد الأساتذة بالاعتماد على تقارير بنك السودان المركزي للسنوات: 2005-2007- 2009

شكل رقم 03: تطور التمويل ببيع السلم في البنوك الإسلامية السودانية من 2004 إلى 2009



المحور الثالث: واقع صيغ التمويل بالإجارة والاستصناع مع الإشارة إلى حالة عينة من البنوك الإسلامية

أولاً: الإجارة

1- تعريفها: الإجارة بكسر الهمزة، هي بيع المنافع، وشرعا هي بيع نفع معلوم بعوض معلوم[46].

تعرف الإجارة على أنها: "عقد على منفعة مباحة معلومة، مدة معلومة من عين معلومة أو موصوفة في الذمة، أو عمل بعوض معلوم"[47].

لقد خصص الفقه المالكي لفظ الإجارة للإجارة على عمل الأشخاص، وأما الإجارة الواردة على الأعيان بالكراء، فقالوا إن الإجارة تطلق على منافع من يعقل، وان الكراء يطلق على العقد الوارد على من لا يعقل[48].

2- شروطها

وتتمثل فيما يلي:[49]

- أن تكون المنفعة معلومة للطرفين ويتحقق العلم في إجارة العين بالتعيين.
- أن تكون المنفعة المعقود عليها مباحة لا محرمة.

- أن يكون المؤجر قادرا على تسليم المنفعة حسا و شرعا وإلا فلا يصح، كاستئجار أعمى لحفظ متاع فهذا لا يصح.
- أن يكون للمنفعة قيمة مالية.
- أن تكون الإجارة معلومة محددة غير قابلة للزيادة إذا ثبتت في الذمة.
- أن تكون المنفعة مملوكة للمؤجر، أو مأذون له فيها.
- أن تكون المدة معلومة نفيا للجهالة والتزاع[50] .
- يتحمل المؤجر تبعة هلاك أو خسارة العين المؤجرة، ما لم يثبت تقصير أو تعدي المستأجر[51].

3- تطبيقات التمويل بالإجارة في البنوك الإسلامية:

تهتم البنوك الاسلامية بتوفير التمويل للمؤسسات من خلال صيغة الاجارة، والتي تتمثل في ايجار الالات والمعدات من طرف البنك للمؤسسات، ويتخذ التمويل بهذه الصيغة شكلين وهما:

3-1- **الاجارة التشغيلية:** وهي الاجارة التي لايسبقها وعد بالتمليك[52]؛ حيث يقوم البنك الاسلامي بشراء الالات والمعدات التي يراها تتمتع بقابلية جيدة في السوق، او ان المؤسسات في حاجة اليها ليقوم باستئجارها للمؤسسات، مقابل اجر معين ويتحمل البنك تبعات الصيانة والتامين وغيرها...، وتتفاوت فترة الايجار بين ساعة وشهور عديدة، وبعد انقضاء المدة المتفق عليها في الاجارة يسترد البنك الاصل المؤجر، ليقوم البنك باعادة استئجاره مرة اخرى لمؤسسة اخرى، ويعتبر هذا النوع عملية تجارية اكثر منها مالية[53].

ان هذا الشكل من التمويل يلائم احتياجات المؤسسات، التي تكون في حاجة الى الالات او بعض المعدات، لمدة قصيرة كشهر او اسبوع وغيره، فيكون لصالحها تحقيق رغباتها مع دفع اجرة على منفعة الاصل المؤجر، اذن تمنح الاجارة لهذه المؤسسات باستغلال الالات بدون امتلاكها[54].

يتحمل البنك الاسلامي مخاطر ركود السوق، وانخفاض الطلب على الالات والمعدات المراد تاجيرها، مما يؤدي الى مخاطر عدم استغلالها وبقائها في مخازن البنك[55].

3-2- **الاجارة المنتهية بالتمليك:** عرفها الدكتور جاك الحكيم بانها: "عقد ايجار مقرون بوعد البيع يقوم بموجبه المتعاقدين بايجار شيء الى اخر لمدة معينة يكون للمستاجر عند انقضائها خيار شرائها بسعرمعين"[56] .

فهي عملية تاجير تنتهي بتمليك الاصل المؤجر للمستاجر، عن طريق بيعه او هيبته له من طرف المؤجر، وهذا طبعا بعد الوفاء بقيمته من خلال الاقساط المدفوعة خلال مدة التاجير حيث يكون تسديد القسط الاخير عن طريق عقد بيع منفصل عن عقد الاجارة يتملك بموجبه المستاجر الاصل او العين المؤجرة[57] .

والفرق بين عقد الإجارة التشغيلية والاجارة المنتهية بالتمليك يكمن في:

– أن قسط الإجارة في الاجارة المنتهية بالتمليك هو في حقيقته جزء من ثمن السلع وليس مقابل الانتفاع بها، وبذلك فهو يقدر بمبلغ أكبر من قسط الإجارة التشغيلية.

– أن عقد الإجارة التشغيلية ينتهي بأن يرد المستأجر العين المؤجرة إلى المؤجر، أما في عقد الاجارة المنتهي بالتمليك فلا يردها بل يتملكها مقابل ما دفعه من أقساط أو الاتفاق على دفع مبلغ رمزي يتفق عليه.

فالاجارة المنتهية بالتمليك التي تتعامل بها البنوك الاسلامية هي اجارة يقترن بها الوعد بتمليك العين المؤجر الى المستاجر في نهاية مدة الاجارة، او في اثنائها عن طريق الوعد بالبيع بثمن رمزي[58]، او وعد بالهيبة[59]، او عقد هيبة معلق على شرط سداد الاقساط[60]، او اعطاء الخيار للمستاجر بعد الوفاء بجميع الاقساط خلال المدة في شراء العين المؤجرة بسعر السوق عند انتهاء مدة الاجارة، او اعطاء الخيار للمستاجر بشراء العين المؤجرة في اي وقت شاء بعقد جديد بسعر السوق[61].

وتمر عملية التمويل بهذا الاسلوب بالخطوات التالية:[62]

- تقديم المؤسسة او العميل بطلب يتضمن البيانات الاساسية عنه وعن مشروعه وعن الاصل المطلوب، و المورد او البائع والقيمة المطلوبة لتمويل شراء الاصل.
- يقوم البنك بدراسة العميل او المؤسسة دراسة معمقة من جميع النواحي، وفي ضوء ذالك يتخذ قرار التمويل.
- بعد شراء الاصل وثبوت ملكيته للبنك، يقوم بامضاء عقد الاجارة المنتهية بالتمليك، بتمليك الاصل للمؤسة بعد انتهاء مدة الاجارة اما هبة، او بسعر رمزي، اوبسعر حقيقي، اوبعقد هيبة معلق بشرط دفع كل الاقساط.
- يتسلم العميل الاصل ويدفع الاقساط في مواعيدها.
- عند انتهاء مدة الاجارة ووفاء المؤسسة بجميع الاقساط يتنازل البنك عن ملكية الاصل للمؤسة حسب الصورة التي اتفق فيها مع المؤسسة.

يمكن للبنوك الاسلامية اثناء مدة الاجارة المنتهية بالتمليك، ان تقوم باصدار اوراق مالية تسمى سندات الاجارة وسندات الاعيان المؤجرة لتجديد استثمارها[63].

لقد قامت معظم البنوك الاسلامية بتمويل المؤسسات ص و م بصيغة الاجارة، وهذا ما قام به البنك التجاري الاسلامي باندونسيا في تمويلاته للمؤسسات الاندونسية، وفيما يلي توضيح هذا في الجدول التالي:

جدول 05: تطور التمويل بصيغة الاجارة في البنك التجاري الاسلامي الاندونسي من 2005 إلى أبريل 2009

الوحدة: بليون روبية اندونسية

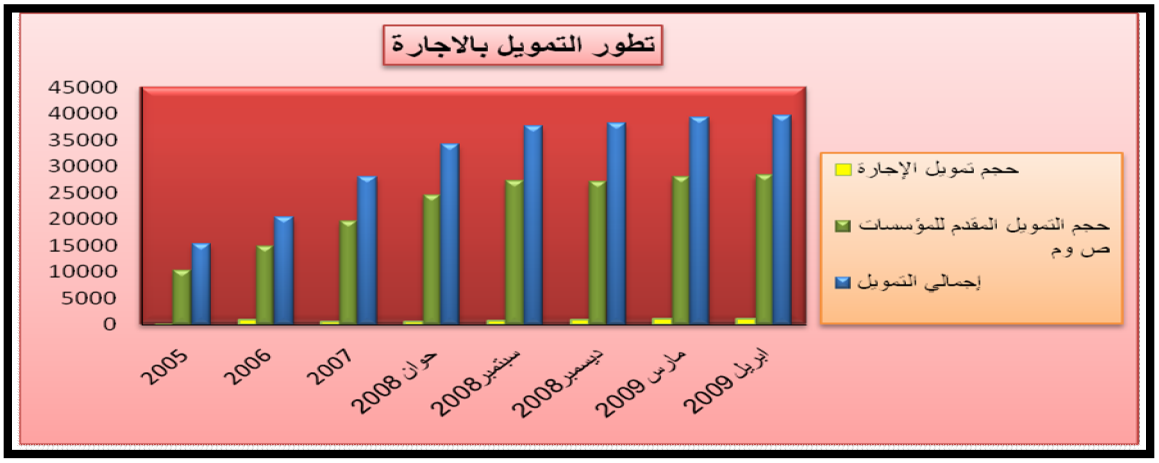
السنوات	2005	2006	2007	جوان 2008	سبتمبر 2008	ديسمبر 2008	مارس 2009	ابريل 2009
حجم تمويل الإجارة	316	836	516	523	698	765	962	997
نسبة التمويل بالإجارة	%2,07	%4,08	%1,84	%1,53	%1,85	%2	%2,44	%2,5
حجم التمويل المقدم للمؤسسات ص وم	10,196	14,872	19,566	24,455	27,179	27,063	27,867	28,242
نسبة التمويل المقدم للمؤسسات ص وم	%6,69	%72,74	%70	%71,71	%72,13	%70,85	%70,89	%71,09
إجمالي التمويل	15,232	20,445	27,944	34,100	37,681	38,195	39,308	39,726

Source: Bank Indonesia, "**Islamic Banking Statistics**", April 2009, p.p. 15.21. http://www.bi.go.id

من خلال الجدول نلاحظ ان نسبة التمويل بالاجارة كانت منخفضة جدا وخاصة في سنة 2008 التي عرفت انخفاضا كبيرا مقارنة بحجم التمويلات المقدمة – فمثلا كانت المرابحة في سنة 2008 تمثل نسبة 85%–؛ اي ان نسبة زيادة حجم التمويلات كانت تفوق نسبة نمو التمويل بصيغة الاجارة، ثم شهد التمويل بصيغة الاجارة في سنة 2009 نموا معتبرا حيث وصل في ابريل 2009 الى 997 بليون روبية اندونسية بنسبة نمو سنوية تساوي 2,5%، وحصل هذا في الوقت الذي تعني فيه الاقتصاديات الدولية من تحديات الازمة المالية، الامر الذي يبين لنا المرونة الكبيرة التي تتميز بها الاجارة عن باقي الصيغ الاخرى – فمثلا المرابحة عرفت انخفاضا في ابريل 2009 حيث كانت تمثل نسبة 57,90% بعدما كانت تمثل نسبة 58,5% في سنة 2008.

وللتوضيح اكثر نستعين بالشكل التالي:

شكل رقم 04: تطور التمويل بالاجارة في البنك التجاري الاسلامي الاندونسي



لكن في بنك البلاد[64] السعودي نجد أن التمويل بصيغة الإجارة شهد نموا في 2008 بنسبة 49,93% مقارنة بسنة 2007 لتعرف انخفاضا بنسبة ضئيلة جدا 0,1% بقيمة 392 الف ريال سعودي، ثم ارتفعت قيمة التمويل بالاجارة في 2010 مسجلة نمو بقيمة 10 الاف ريال سعودي، وهذا ما يبينه الجدول التالي:

جدول رقم 06: تطور التمويل بالإجارة في بنك البلاد من 2007 إلى 2010 الوحدة: ألف ريال سعودي

السنوات	2007	2008	2009	2010
قيمة التمويل بالإجارة	250,429	375,485	375,093	375,103

المصدر: من إعداد الأساتذة بناءً على تقارير بنك البلاد للسنوات 2008-2009-2010.

ثانياً: الإستصناع

1– تعريفه: الإستصناع هو عقد يشتري به في الحال شيء مما يصنع صنعا، يلزم البائع بتقدمه مصنوعا بمواد من عنده، بأوصاف مخصوصة وبثمن محدد[65].

ويعرف أيضا على انه "عقد على مبيع في الذمة، يشترط فيه العمل على وجه مخصوص"[66]

فالإستصناع هو عقد من عقود التمويل الإسلامي، بمقتضاه يتم صنع السلع وفق الطلب، بمواد من عند الصانع بأوصاف معينة، وبثمن محدد يدفع حالا أو مؤجلا أو على أقساط، في هدا العقد يسمى المشتري مستصنعا والبائع صانعا والشيء محل العقد مستصنعا فيه، والعوض يسمى ثمنا.

2- شروطه: يجب في عقد الإستصناع توفير الشروط التالية:[67]

- أن عقد الإستصناع هو عقد وارد على العمل والعين في الذمة، ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط المحددة مسبقا، من حيث الموصفات ومواعيد التسليم.
- بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة مع تحديد الأجل.
- يجوز تأجيل الثمن كله أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لأجال محددة.
- يجوز أن يتضمن عقد الإستصناع شرطا جزائيا، بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان، ما لم تكن هناك ظروف قاهرة.
- إن المادة الأولية التي يصنع منها الشيء المستصنع يقدمه الصانع البائع من عنده.[68]
- إذا كان المتصنع فيه مخالف للمواصفات فالمستصنع المشتري ليس مجبرا على أخذه وإذا كان موافقا للموصفات فيلزم المستصنع بتسليم المستصنع فيه دفعا للضرر الذي قد يلحق بالصانع.[69]

3- التمويل بالإستصناع في البنوك الإسلامية

يمكن تطبيق التمويل بصيغة الاستصناع في البنوك الإسلامية من خلال الصور التالية:

أ- في هده الصورة يمكن أن يكون البنك صانعا، وذلك من خلال قيام البنك الإسلامي بصنع ما تحتاج إليه المؤسسات، بواسطة شركاته ومصانعه الخاصة، بإنتاج المصنوعات بالموصفات التي تحددها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بثمن معين إلى اجل معين.[70]

ب- الإستصناع الموازي: وهو أن يبرم البنك عقد الإستصناع بصفته صانعا مع مؤسسة، تريد صنعة معينة فيجري العقد على ذلك، ويتعاقد البنك مع مؤسسة أخرى باعتبارها مستصنعا، فيطلب منها صناعة المطلوب بالأوصاف نفسها[71]، بسعر يقل عن السعر الأول، الذي حدده البنك عندما كان صانعا، حتى يحصل على ربح وكذلك الحال بالنسبة للأجل، يكون الأجل في العقد الثاني اقل من الأجل في العقد الأول، حتى يتسنى للبنك تسليم المصنوع إلى المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، وهذه هي الصورة في التطبيق العملي للبنوك الإسلامية.

جـ- في هذه الصورة يقوم البنك الإسلامي بصفته مستصنعا بطلب صناعة آلات أو بناء عقار أو غير ذالك، مما يحتاج إليه السوق أو يكون عليه طلب في السوق من طرف مؤسسات صغيرة ومتوسطة، ثم بعد تسليمها يقوم بتأجيرها أو بيعها لمؤسسات صغيرة ومتوسطة أخرى[72]، وهذا ما قامت به مجموعة " بنك النيلين للتنمية الصناعية" في السودان في سنة 1994-1995، حيث قامت هذه المجموعة بتمويل الصناعات الصغيرة مثل معاصر الزيتون ومعامل الصابون من خلال إنشاء شركة تابعة للمجموعة تقوم بدور المستصنع عن طريق قيامها بطلب صناعة معدات صناعية وفق صيغة الاستصناع ليتم بيعها مرابحة للمؤسسات الصغيرة أو للأفراد.[73]

إن التمويل بالإستصناع للمؤسسات يحقق عدة مزايا سواء بالنسبة للبنك أو للمؤسسة، وللاقتصاد الوطني، وذلك من خلال خلق التكامل بين المؤسسات التي تكون منتجاتها مكملة لبعضها البعض، كما يساعد الإستصناع على معالجة البطالة، بالإضافة إلى ذلك يقضي الإستصناع على ركود السلع وحسن تصريفها، حيث لا يتم صناعة سوى السلع التي يتم طلبها أو يوجد طلب فعال عليها.

فضلا عن هذا يمكن للبنك الإسلامي، أن يقوم بإصدار صكوك الإستصناع، لتوفير التمويل للمؤسسات وطرحها للاكتتاب في السواق المالي الإسلامي، واستخدام مداخيلها في تمويل هذه المؤسسات.

لكن وبالرغم المرونة الكبيرة التي يتميز بها هذا النوع من التمويل، إلا أن تطبيقه في جل البنوك الإسلامية مازال منخفضا جدا، فقد كانت قيمة التمويل بهذا الأسلوب من طرف مجموعة البركة المصرفية في 30 سبتمبر2009 ما قيمته 19,773 ألف دولار أمريكي بعدما كانت تمثل في 2008 قيمة 18,955 ألف دولار أمريكي مسجلة زيادة بنسبة 4,31%[74]، ففي مصر مثلا يمثل نسبة 01% من إجمالي التمويلات الممنوحة، وقد كانت نسبة التمويل بهذه الصيغة في سنة 1426هـ للبنك الإسلامي للتنمية نسبة 10,66%[75]، ويرجع هذا الانخفاض في استعمال هذا الأسلوب التمويلي إلى كثرة المخاطر مثل عدم مقدرة الطرف الآخر على السداد أو عدم مقدرة الصانع على تسليم الشيء المستصنع في أجله، وقلة الضمانات.[76]

نفس الشيء نلمسه في بنك الراجحي السعودي بهذه الصيغة حيث أننا نلاحظ في الجدول أسفله أن التمويل بصيغة الاستصناع في انخفاض مستمر من 2006 إلى سنة 2009، حيث مثلت في هذه السنة نسبة منخفضة جدا بنسبة 0,64% من إجمالي تمويلات البنك التي تتمثل في متاجرة خزينة ومتاجرة شركات وبيع بالتقسيط الذي سجل أعلى نسبة مقارنة بالصيغ الأخرى ثم المرابحة التي سجلت نسبة منخفضة كذلك في سنة 2009 بنسبة 09%، ولمزيد من التوضيح نعرض الجدول والشكل التاليين:

جدول رقم 07: تطور التمويل بصيغة الاستصناع في بنك الراجحي من 2006 إلى 2009

السنوات	2006	2007	2008	2009
قيمة التمويل بالاستصناع (ألف ريال سعودي)	2,164,153	1,630,014	1,290,412	901,282

المصدر: من إعداد الأساتذة تقارير بنك الراجحي للسنوات 2007-2008-2009

شكل رقم 05: تطور التمويل بصيغة الاستصناع في بنك الراجحي

خلاصـــــة:

شهد التمويل الاسلامي نموا كبيرا في السنوات الاخيرة، وقد اثبت صلابته ومرونته في مواجهة اثار الازمة المالية العالمية الاخيرة، حين عرف تطورا حتى أثناء حدوث هذه الاخيرة، وللعلم بان من اهم الصيغ الاسلامية الرائدة في جل البنوك الاسلامية هي الصيغ القائمة على مبدأ الدين التجاري وخاصة صيغة بيع المرابحة للامر بالشراء، ويرجع هذا الى سهولة تطبيقها وربحيتها المضمونة وقلة مخاطرها، فيما حظيت بقيت الصيغ الاخرى بنسب متفاوتة في معظم البنوك الاسلامية.

من أهم نتائج البحث:

- التزام صيغ التمويل الإسلامي بالشريعة الإسلامية السمحاء.
- تركيز البنوك الإسلامية في تمويلاتها على صيغ التمويل القائمة على مبدأ الدين التجاري والتي تتمثل في المرابحة للأمر بالشراء، بيع السلم، الإجارة وعقد الاستصناع، وقد سجلت المرابحة أعلى نسبة في تمويلات جل البنوك الإسلامية من إجمالي تمويلاتها فيما لم تحظ بقيت الصيغ باهتمام كبير جدا، وقد كانت نسب التمويل بها متفاوت من بنك لأخر.
- ابتعاد معظم البنوك الإسلامية عن استخدام صيغ التمويل القائمة على مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر، مع أنها تعتبر من أهم الصيغ الإسلامية التي تلائم طبيعة هذه البنوك وتساهم بشكل كبير في التنمية الاقتصادية، لأنها تساهم في الاقتصاد الحقيقي.
- لقد عرف التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية أعلى نسبة مقارنة بباقي الصيغ التمويلية الأخرى، حيث سجلت في بعض البنوك الإسلامية نسبة 40% وفي البعض الأخر 90%، فهي تنحصر بين النسبتين المذكورتين، لكن للأسف أن التمويل بهذه الصيغة يشوبها بعض الشبهات لانحراف بعض البنوك الإسلامية عن شروط تطبيق هذه الصيغة والتي تتمثل خصوصا في شرط تملك السلعة قبل إمضاء عقد بيع المرابحة مع الزبون.
- إن التمويل ببيع السلم والإجارة والاستصناع ما زال منخفضا جدا بالرغم من أهميته في تمويل البنوك الإسلامية، لذا يجب على البنوك الإسلامية محاولة التقليل من استعمال المرابحة وتوجيه جهودها إلى تفعيل الصيغ الأخرى وهذا بتسهيل التمويل بهذه الصيغ، ووضعها أمام المؤسسات لسد احتياجاتها المالية حسبما يلبي رغباتها.

الهوامش:

1- ابن منظور، " لسان العرب "، ج6، دار المعارف، بيروت، ص4300.

2- سليمان ناصر، **"تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية"**، ط1، جمعية التراث، غرداية، 2002، ص37.

3- مهدي ميلود، " دور التمويل الإسلامي في تفعيل عملية التنمية الاقتصادية في الدول النامية - مع التركيز على قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة "، بحث مقدم في: " الملتقي الوطني حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية "، بشار،25- 24 أفريل 2006، ص 07.

4- محمد إبراهيم أبو شادي، " **البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق** "، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة 2000، ص92.

5- حسام الدين فرفور، " **التمويل واستثمار الأموال في الشريعة** "، دمشق يومي 12-13 آذار 2007، ص11.

6- **عبد الحميد عبدالفتاح المغربي، "الإدارة الإستراتيجية في البنوك الإسلامية"، ط1، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، 2004**، ص181-182.

7- عبد الستار أبوغدة، " **الضوابط الشرعية للتمويل و لاستثمار الأموال** "، بحث مقدم في المؤتمر الثاني للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية بعنوان: " **الصيرفة الإسلامية .....صيرفة استثمارية** "، دمشق 12-13 /3/ 2007، ص 05.

8- فارس أبو معمر، " **دور البنوك في الاستثمار في فلسطين للفترة 1990- 2000**" ، مجلة الجامعة الإسلامية، المجلد 10، العدد1، سنة2001، ص250.

9- سليمان ناصر، **"علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل المتغيرات الدولية الحديثة"**، ط1، مكتبة الريام، الجزائر، 2006، ص178-179.

10- محمد بن صالح حمدي، " **الغنم بالغرم والخراج بالضمان** "، تاريخ الاطلاع 2009/09/14، متوفر على الرابط التالي: http://elhamiz.jeeran.com/ghanem.htm

* الضمان: هو الالتزام بالتعويض المالي عن ضرر بالغير

11 - إدريس صالح الشيخ فقيه، " **القواعد والضوابط الفقهية في نظرية الضمان - دراسة فقهية تحليلية**-"، مذكرة ماجستير، الجامعة الاردنية، 2006، ص 109.

12- عائشة الشرقاوي المالقي، " البنوك الإسلامية بين الفقه والقانون والتطبيق "، الطبعة الأولى، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، سنة 2000، ص65.

13- الغريب ناصر، " أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل "، دار ابو للو للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، سنة 1996، ص32.

14- عادل عبد الفضل عيد، **"الربح والخسارة في معاملات المصارف الإسلامية- دراسة مقارنة"**، الطبعة الأولى، دار الفكر العربي الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص395.

15 - The Australian Trade Commission (Austrade), "**Islamic Finance** ", Australian government, austrad.gov.au, January 2010, p 09.

16 - Razi Fakih, " The growth of Islamic finance",HSBC Amanah, p 33.

[17]- Raja Teh Maimunah Raja Abdul Aziz, " Islamic finance challenges &opportunities ", deutsch bank access Asia conference 2010,singapor, may 12, 2010, p 04.

18-Rodney Wilson, "The development of Islamic finance in the GCC", Working Paper, Kuwait Programme on Development, Governance and Globalization in the Gulf States, the centre for the study of global governance, may 2009, p03.

19 – جمال الدين زروق واخرون، " أوضاع القطاع المصرفي في الدول العربية وتحديات الأزمة المالية العالمية "، الطبعة الأولى، صندوق النقد العربي، سبتمبر 2009، ص 12.

20- فخري حسين عزي، "صيغ تمويل التنمية في الإسلام "، ط2، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، 2002، ص 36.

21- جمال لعمارة، " **المصارف الإسلامية** "، دار النبأ، مطبعة الجزائر، 1996، ص102.

22- لمزيد من التفاصيل انظر: " **المدونة الكبرى** "، للإمام مالك بن انس، مرجع سابق، ص 238، وانظر عطية فياض، " **التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في الفقه الإسلامي**"، دار النشر للجامعات، مصر، 1999، ص 30-56. و فادي محمد الرفاعي، "**المصارف الإسلامية**"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2004، ص137-138.. وانظر محسن أحمد الخصيري، "**البنوك الإسلامية**"، ط3، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999، ص122-123.

23- Mansour A. Al-Meaither, Chris J. Mitchell, " A Secure Electronic Murabaha Transaction",16th Bled eCommerce Conference eTransformation Bled, Slovenia, June 9 – 11, 2003, p663.

24- محمود إبراهيم مصطفى الخطيب، " **من صيغ الاستثمار الإسلامية المرابحة الداخلية في البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار**"، بحث مقدم في المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي بجامعة أم القرى، مكة المكرمة خلال الفترة 23-1426/4/26هـ الموافق 2005/6/3-5/31م، مرجع سابق، ص08.

25 – احمد سليمان خصاونة، " **المصارف الاسلامية مقررات لجنة بازل– تحديات العولمة–استراتيجية مواجهتها** "، ط1، علم الكتاب الحديث للنشر والتوزيع، اربد، الاردن، 2008، ص 79.

26- قرار رقم : 40-41(5/2 و5/3) **بشأن الوفاء بالوعد والمرابحة للآمر بالشراء**، مجلة مجمع الفقه الاسلامي، ع 5، ج2، 1988، ص 753و965.

27- يونس المصري، " **بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية** "، الطبعة الأولى، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1996، ص19.

28- Ridha Saadallah, " Financing Trade in an Islamic Economy", First Edition, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, Saudi Arabia, 1999, p21.

29- انظر عبدالحميد محمود البعلي، " **الاستثمار والرقابة الشرعية في البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية** "، الطبعة الأولى، مكتبة وهبة، القاهرة، 1991، ص100-120. وانظر د. الواثق عطا المنان محمد احمد، " **عقد المرابحة ضوابطه الشرعية – صياغته المصرفية وانحرافاته التطبيقية** "، بحث مقدم في المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، **5/31-2005/6/3**، ص34-36..

30- احمد الصديق جبريل، " **دور بنك فيصل الإسلامي السوداني في تمويل المؤسسات الصغيرة** "، الملتقى الدولي حول **: " متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية"**، جامعة الشلف، يومي 17 و 18 أفريل2006، ص501.

31- Imran Ahmad, Sumera Baloch," Islamic Banking Bulletin", State Bank of Pakistan, February 2007,p.°04.

32- هو شركة مساهمة عامة محدودة أردنية، و لمزيد من التفاصيل يرجى الرجوع إلى: http://www.aibnk.com

33 – تقرير بنك السودان المركزي لسنة 2009.

34- محمود إبراهيم مصطفى الخطيب، " **من صيغ الاستثمار الإسلامية المرابحة الداخلية في البنك الإسلامي الأردني للتمويل** والاستثمار "، مرجع سابق، ص 07.

35- التجاني عبد القادر احمد، " **السلم بديل شرعي للتمويل المصرفي المعاصر**"، مجلة جامعة المالك عبد العزيز-الاقتصاد الإسلامي- ، م12، العدد1، 2000، ص52.

36- عثمان ابابكر احمد، " **تجربة البنوك السودانية في التمويل الزراعي بصيغة السلم** "، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جده، المملكة العربية السعودية، 1418هـ، ص16.

37- انظر.محمد عبد الحليم عمر، " **الإطار الشرعي والاقتصادي والمحاسبي لبيع السلم في ضوء التطبيق المعاصر** "، الطبعة الثالثة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، 2004، ص17-18.

1- 38- علي احمد السالوس، " **موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي**"، ط7، مكتبة دار القرءان، مصر، 2002، ص612.

39- محمد بن عبد الله الشباني، " **وقفات متأنية مع .. عمليات التمويل في البنوك الإسلامية** "، مجلة البيان، السنة العاشرة، العدد 91، ربيع الأول 1416هـــ / أغسطس 1995م، ص 15.

40- رحيم حسين و ميلود زنكري، " **إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية من وجهة نظر رقابية**"، بحث مقدم في الملتقى الدولي الثالث حول :" **إستراتيجية إدارة المخاطر في المؤسسات الأفاق والتحديات** "، بالشلف، يومي 25-26 نوفمبر2008، ص4.

41- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، " **السلم والسلم الموازي** "، المعيار الشرعي رقم(10).

42- M.A. Mannan, " Understanding Islamic Finance: a study of the securities market in an islamic framework", op.cit, p12.

43 - لمزيد من التفاصيل انظر: عثمان بابكر احمد، " تجربة **البنوك السودانية في التمويل الزراعي بصيغة السلم** "، مرجع سابق.

44 - هيفاء شفيق سليمان الدويكات، " **عقد السلم كأداة للتمويل في المصارف الإسلامية** "، مذكرة ماجستير، جامعة اليرموك، الأردن، 2003.

45 - تقرير بنك السودان المركزي لسنة 2009.

46- احمد الشرباصي، " **المعجم الاقتصادي الإسلامي** "، دار الجيل، 1981، ص 17.

47- عبد الوهاب إبراهيم أبو سليمان، "**عقد الإجارة مصدر من مصادر التمويل الإسلامي** "، الطبعة الثانية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، 2000، ص22.

48- علي محيي الدين القره داعي، " **الإجارة على منافع الأشخاص** "، بحث مقدم للدورة الثامنة عشر للمجلس ، مرجع سابق، ص04.

49- محمد عبد العزيز حسن زيد، " **الإجارة بين الفقه الإسلامي والتطبيق المعاصر** "، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996، ص17.

50- Maulana Taqi Usmani, “ IJARAH”, www.accountancy.com.pk, 20-11-2009.

51- شودار حمزة، "**علاقة بنوك المشاركة بالبنوك المركزية في ظل النظم الرقابية النقدية التقليدية**"، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، 2006-2007، ص128.

52- صادق راشد حسين الشمري، "**أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية، أنشطتها، التطلعات المستقبلية**"، دار اليازوري العلمية للتوزيع والنشر، عمان، الأردن، 2008، ص72.

53- يوسف عاشور، " **مقدمة في إدارة المصارف المالية الإسلامية** "، مطبعة الرنتيسي، غزة، 2002، ص232.

54- Monzer Kahf and Tariqullah Khan, "**Principles of Islamic Financing: a Survey**", Islamic Research and Training Institute، Jeddah, Arabia Saudi, 1409H, p 27.

55- عبدالحق حميش، " **ضوابط وأحكام إجارة الخدمات المقدمة من المؤسسات المالية** الإسلامية "، بحث مقدم إلى: "**مؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول**"، دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري بدبي، من 31ماي إلى 03 جوان 2009، ص 26.

56- جاك الحكيم، " **العقود الشائعة والمسماة** "، دار الفكر، لبنان،1980، ص219.

57- علي أبو الفتوح احد شتا، " **المحاسبة عن عقود الإجارة المنتهية بالتمليك في المصارف الإسلامية من منظور إسلامي** "، ط1، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، 2003 ، ص20.

58- **الإجارة المنتهية بالبيع بثمن رمزي:** وهي أن يصاغ العقد على أنه عقد إجارة ، يُمكّن المستأجر من الانتفاع بالعين المؤجرة في مقابل أجرة محددة في مدة محددة للإجارة ، على أن يكون للمستأجر الحق في تملك العين المؤجرة في نهاية مدة الإجارة مقابل مبلغ رمزي.

59- **الإجارة المقرونة بوعد الهبه:** وهي أن يصاغ العقد على أنه عقد إجارة ، يُمكّن المستأجر من الانتفاع بالعين المؤجرة في مقابل أجرة محددة في مدة محددة للإجارة ، على أن المؤجر يعد المستأجر وعداً ملزماً – إذا وفى المستأجر بسداد الأقساط الإيجارية في المدة المحددة – بهبة العين المؤجرة في نهاية العقد على المستأجر

60- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، " **الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك** "، المعيار الشرعي رقم 09، ص153.

61- ادم نوح معابدة القضاة، " **العمل المصرفي الإسلامي بين قرارات المجامع الفقهية والقوانين السارية< الإجارة المنتهية بالتمليك في ظل قانون التأجير التمويلي الأردني نموذجا** "، بحث مقدم الى: "**مؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول**"، دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري بدبي، من 31 ماي إلى 03 جوان 2009، ص 15.

62- هشام خالد، " **البنوك الإسلامية الدولية وعقودها مع إشارة خاصة لنظام التأجير التمويلي**"، ط1، دار الفكر الجامعي،الإسكندرية، 2007، ص ص41- 62.

63- لمزيد من التفاصيل انظر منذر قحف، " **سندات الإجارة والأعيان المؤجرة** "، ط2، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، 2000. وانظر كذلك لنفس المؤلف " **بيع سندات الإجارة وإعادة بيعها(بديل إسلامي لخصم الأوراق التجارية)** "، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، سبتمبر 1998. وانظر أيضا لنفس المؤلف " **الإجارة المنتهية بالتمليك وصكوك الأعيان المؤجرة** "، بحث قدم في دورة مجمع الفقه الإسلامي الدولي الثانية عشر المنعقدة في الرياض من 21 إلى 27 سبتمبر 2000.

64 - بنك البلاد، شركة سعودية مساهمة، تأسست بموجب المرسوم الملكي 48/ م بتاريخ 1425/9/21هـ 4)نوفمبر 2004م) برأس مال 3 مليار ريال سعودي. المقر الرئيسي مدينة الرياض، فيما يخص ***المنتجات والخدمات المقدمة:*** يقوم بنك البلاد بتصميم المنتجات والخدمات التي يقدمها بما يتناسب مع قطاعات العملاء المستهدفة. وسوف يقدم البنك التمويل والودائع والمنتجات الاستثمارية والعمليات مثل الوساطة والتحويلات بما يلبي طلب قطاعات عملائه المستهدفة ولمزيد من المعلومات يمكنك الدخول لإحدى الخدمات التالية: خدمات الافراد والشركات.

65- مصطفى أحمد الزرقا، "**عقد الإستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة** "، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، 1420 هـ، ص20.

66- محمد رأفت سعيد،" عقد **الاستصناع وعلاقته بالعقود الجائزة** "، ط1، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، المنصورة، 2002،ص11.

67- مجلة جامعة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي ، م1992،3، من مجلس مجمع الفقه الإسلامي قرارات لمنظمة المؤتمر الإسلامي في مؤتمره السابع المنعقد في جدة في 9-14ماي 1992 بشان عقد الإستصناع قرار رقم 7/3/66 ،ص7-8.

68- مصطفى احمد الزرقا، "**عقد الإستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة**"، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، 1420هـ ، ص21.

69- شوقي احمد دنيا، " **الجعالة و الإستصناع تحليل فقهي واقتصادي** "، الطبعة الثالثة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جده، المملكة العربية السعودية، 2003، ص35.

70- نفس المرجع،ص45. وانظر وائل عربيات، "**المصارف الإسلامية والمؤسسات الاقتصادية**"، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص186.

71- اشرف محمد دواية، " **تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالإستصناع** "، ورقة علمية وعملية مقدمة لمركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر،2004، ص4-5.

72- اشرف محمد دواية، مرجع سابق، ص5. وائل عربيات، مرجع سابق، ص186.

73- عثمان بابكر احمد، " **تمويل القطاع الصناعي وفق صيغ التمويل الإسلامي ، تجربة بعض المصارف الإسلامية** "، ط2، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، 2004، ص47.

74 – مجموعة البركة المصرفية، القوائم المالية المرحلية الموحدة المختصرة، 30سبتمبر 2009.

75 – التقرير السنوي للبنك الإسلامي للتنمية لسنة 1426هــ، ص183.

76- طارق الله خان وحبيب احمد، " **إدارة المخاطر تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية** "، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، 2003، ص69.

إدارة التغيير كمدخل لنجاح مشاريع تأهيل المؤسسات في الجزائر

الهادي بوقلقول
أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة باجي مختار – عنابة

بومدين بلكبير
أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة 08 ماي 1945 – قالمة

ملخص:

تتناول هذه الدراسة المسائل المرتبطة بالتغيير، مقاومة التغيير، إدارة التغيير والتأهيل. حيث يعرض هذا المقال أهمية إدارة التغيير في تأهيل المؤسسات الجزائرية. فنجاح التأهيل مرتبط بإدارة التغيير، وهو ما يساهم في تمكين مؤسساتنا من مواجهة التحديات الجديدة الناتجة عن تحولات المحيط.

وتزداد أهمية إدارة التغيير في تأهيل مؤسساتنا، مع التزايد الكبير لنسبة فشل المؤسسات في بلادنا، خاصة في العقود الأخيرة.

Résumé:

Cette étude porte sur le changement, le management du changement, la résistance au changement et la mise à niveau où cet article montre l'importance du management de changement dans la mise à niveau des entreprises algériennes. La réussite de la mise à niveau est liée au management du changement, ce qui permet à nos entreprises de faire face aux nouveaux défis générés par les transformations de l'environnement.

L'importance est donnée au management de changement vu l'augmentation des cas des cas de chutes des entreprises que reconnu notre pays ces dernières décennies.

مقدمـــة:

تسعى منظمات الأعمال اليوم لزيادة قدرتها على التكيف، من خلال تطوير قدراتها وأدائها لتحقيق الامتيـــاز ورضا العملاء.

لذلك فالتغيير عملية لازمة وضرورية، وهو الطريق الصحيح لضمان بقاء المنظمات وتميزها، في محيط أهـــم سماته التعقد والاضطراب.

كما أن استمراريتها بصفة عامة يرتبط بنجاعتها الحالية من جهة ، وبمدى استعدادها وسرعتها في التفاعـــل مع محيطها (المحلي والعالمي) ، و بمدى تكييفها مع التحولات و تأهيلها لتكون في مستوى التنافسية العالمي.

من هذا السياق سنتعرض في هذه المداخلة إلى محورين إثنين :

المحور الأول و يتعلق بالتغيير من حيث الاهتمامات و الماهية والأهداف، المصادر والمجالات، ، كما سنتعرض فيه إلى إدارة التغيير من حيث المفهوم ، والمراحل، الأساليب ، و إلى مقاومة التغيير من حيث المفهوم والإرهاصـــات، الأسباب الأساسية.

أما المحور الثاني فسنتطرق فيه لموضوع تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية من حيث المفهوم والأهـــداف والإجراءات باعتباره عملية للتغيير لابد من إدارتها ، ودعمها، ومرافقتها بطريقة ممنهجة وعلمية.

المحـــور الأول: التغيير، إدارة التغيير و مقاومة التغيير:

I- التغييـــر:

لم يعد هناك شيء ثابت، إنما الثابت الوحيد هو التغيير، هذه المقولة لم تكن صحيحة مثلما هي اليوم، فقـــد فرضتها التحولات المتسارعة للمحيط الذي تنشط فيه المؤسسات(J. BROCKNER et al ;2001,P :199) ؛ لذلك من الأهمية التعرض لتطور الاهتمام بدراسة التغيير التنظيمي، ثم محاولة معرفة مكونـــات ومحـــددات التغـــيير وفهمها.

1- تطور الاهتمام بدراسة التغيير التنظيمي:

كان تركيز الباحثين في علم الاجتماع، وعلماء اجتماع التنظيم على وجه التحديد ولفترات طويلـــة مـــن الزمن، منصبا على قضايا معينة، كالتوازن والتكامل والاتساق وغيرها، أما قضية التغيير على مستوى التنظيمات، فقد ظلت بعيدة عن اهتمامات الباحثين والعلماء، والسبب الأساسي في ذلك يكمن في الحالة النظامية المـــستقرة لهـــذه التنظيمات. لكن في السنوات الأخيرة تغير التركيز نحو قضايا وجوانب أخرى مغايرة لما كان ســـائدا في التنظيمـــات مثل: القوة والصراع والتغيير، وغيرها من الموضوعات.

لقد كانت أفكار وتحليلات علماء اجتماع التنظيم، كما ذكرنا سابقا، تبحث عن عوامل الاستقرار والتوازن داخل التنظيمات، ويرجع ذلك أساسا إلى اعتبارين، "يتمثل الاعتبار الأول في ذلك التصور الذي يفترض أن التنظـــيم بطبيعته يحتاج إلى المزيد من الثبات، حتى يستطيع أن يحقق وظائفه وأهدافه. ويمكن تتبع مثل هذا التصور في نمـــوذجي

"فيــبر وســيمون" (M. Weber & H. Simon) إلى غايــة الاتجــاه الترشــيدي الــذي تبنــاه "كروزيــه" (M.Crozier).

أما الاعتبار الثاني فيعبر عن الاتجاه الذي استعان بالفرد والجماعة الصغيرة في دراسة مشكلات التنظيم، ومــا يتسم به هذا الاتجاه من قصور، نتيجة ابتعاده عن تحليل الأبعاد التاريخية التي نشأت في ظلها هذا الجماعات وتأثيرات البيئة المحيطة على التنظيم بشكل عام" (يوسف سعدون ؛2004،ص10).

والحقيقة أن هناك عدة أسباب وجهت علماء اجتماع التنظيم نحو تحليل التنظيمات تحلــيلا سوســيولوجيا يناسب الواقع التنظيمي والظروف الاجتماعية المستجدة، يمكن تلخيصها في عنصرين رئيسيين هما:

أولا: اتساع نشاط الحركة النقابية، من خلال الإضراب بغية تغيير الواقع التنظيمي.

ثانيا: نمو الاتجاه الراديكالي، من خلال علاقات القوة والصراع التي تعبر عن ضرورة تغيير الواقع التنظيمــي الحالي واستبداله بواقع تنظيمي جديد يستجيب لطموحات الطبقة العاملة.

2- محددات ومكونات التغيير:

سنحاول في هذا العنصر الاقتراب أكثر لفهم التغيير في المنظمات، من خلال تحديد مفهوم التغيير وطبيعتــه وأهدافه ومعاييره ومصادره ومجالاته ومراحله وأنماطه.

2-1- ماهية التغيير وأهدافه:

أولا: مفهوم التغيير وطبيعته:

التغيير هو عملية لازمة وضرورية للمنظمات طالما أنها تعمل في بيئة تتصف بطبيعتها بالتغير المستمر والسريع في القوى المؤثرة فيها (Forces Influencing)، والتي يصعب التنبؤ بها والتحكم فيها. لذلك فإن الطريق الصحيح للارتقاء بمستوى الأداء في المنظمات هو التغيير والابتكار للتكيف مــع البيئــة المحيطــة (ثابــت عبــد الرحمــان إدريس؛2003،ص:261).

ومن الصعوبة إعطاء تعريف دقيق ومحدد للتغيير، وذلك لاتساع مجالاته. فقد يشمل التغيير "الإســتراتيجية، الهيكلة، الأنظمة، الثقافة، أساليب التسيير، التكنولوجيا" (F.Aliouche ;2004). لكن هناك من عرفه على أنــه: "ظاهرة طبيعية تقوم على عمليات إدارية متعمدة، ينتج عنها إدخال تطوير بدرجة ما على عنصر أو أكثــر، ويمكــن رؤيته كسلسلة من المراحل التي من خلالها يتم الانتقال من الوضع الحالي إلى الوضع الجديد "(عادل عياض؛2004).

كما عرفه (D.Holt) ، بأنه: "عملية مدروسة ومخططة لفترة زمنية طويلة عادة، وينصب علــى الخطــط والسياسات أو الهيكل التنظيمي، أو السلوك التنظيمي، أو الثقافة التنظيمية وتكنولوجيا الأداء أو إجراءات وطــرق وظروف العمل، وغيرها لغرض تحقيق الموائمة والتكيف مع التغيرات في البيئة الداخلية والخارجية للبقاء والاســتمرار والتميز"(C.Gresse;1994,P:88) ، لذلك فالتغيير هو حالة طبيعية في حياة الأفراد وكذلك المنظمــات، حيــث تعتبر محاولات المنظمات لإحداث التغيير محاولة لإيجاد التوازن (ثابت عبد الرحمان إدريس؛2003،ص:262).

ثانيا: أهداف التغيير:

إن منظمات الأعمال تخطط وتدرس التغيير من أجل مجموعة من الأهداف تسعى إلى تحقيقها، وباختصار فإن الأهداف الأساسية للتغيير (Objectives of change) يمكن حصرها كما يلي:

- زيادة قدرة المنظمة على التكيف مع البيئة التي تعمل فيها، وذلك من خلال تحقيق المواءمة بين أوضاعها التنظيمية الداخلية والقوى الخارجية المؤثرة.
- ابتكار الأوضاع التنظيمية الحالية وتطويرها، والارتقاء بمستوى الأداء التنظيمي لتعظيم الكفاءة والفعالية.
- تطوير المعتقدات والقيم والأنماط السلوكية في المنظمة لتحقيق رسالتها وغايتها المنشودة بفعالية.
- التوسع والانتشار.
- الارتقاء بمستوى جودة الخدمة ورضا المواطنين والمجتمع.

2-2- مصادر التغيير ومجالاته:

أولا: مصادر التغيير:

هناك من يرى أن التغيير ينبع من عدة مصادر أهمها: المحيط الاقتصادي، التكنولوجي، الثقافي أو التشريعي، وطبيعة هذه المصادر هي المحددة لطبيعة التغيير، الذي يمكن أن يكون نتيجة لقيود مفروضة ومتطلبات جديدة (S.Raynal ;2000,P:8)، ورغم تعدد القوى الدافعة للتغيير، فإنه يمكن تصنيف هذه القوى أو المصادر إلى نوعين رئيسيين هما المصادر الداخلية والمصادر الخارجية.

أ/ - **المصادر الداخلية للتغيير**: وتشمل المصادر الداخلية للتغيير على القوى الناشئة في البيئة الداخلية للمنظمة، نتيجة للعمليات والتفاعلات داخل المنظمة. ومن بين أهم هذه المصادر ما يلي (عبد السلام مخلوفي و أخرين؛2005):

- تغيير في أهداف المنظمة ورسالتها.
- إدخال أجهزة ومعدات جديدة.
- حدوث أزمة داخلية طارئة.
- تدني في الأرباح.
- انخفاض مستوى الأداء التنظيمي (أحمد المصري؛1997،ص:13).
- [الصراع (Conflict) ومدى الولاء للمنظمة].
- تطور المؤسسة (زيادة النشاطات) ونظرة المسير (للمستقبل) (F.Aliouche ;2004).
- زيادة معدلات الشكاوي وكثرة غياب العاملين(مركز التميز للمنظمات غير الحكومية ؛2003).

ب/ - **المصادر الخارجية للتغيير**: يرى العديد من الباحثين والمختصين أن المصادر الخارجية لها أهمية كبيرة مقارنة بالمصادر الداخلية للتغيير التي تعتبر تحصيل حاصل. وتشمل المصادر الخارجية على مجموع قوى البيئة الخارجية التي تعمل فيها المنظمة والتي يمكن تحديدها فيما يلي(ثابت إدريس عبد الرحمان؛2003،ص:363):

* **القوى السياسية**: تغيير السياسة العامة للدولة "مثلا الانسحاب من بعض الأنشطة وتنظيم البعض الآخر" (دوجلاس ك. سميث ترجمة: عبد الحكيم أحمد الخزامي ؛2001،ص23) ، أو تغيير السياسة الحزبية الحاكمة، أو وجود تغيير سياسي مفروض نتيجة التغييرات السياسية العالمية.

* **القوى التشريعية**: تغيير في التشريعات الحالية أو ظهور أو ظهور تشريعات جديدة تؤثر على سياسات المنظمة "كالقوانين المرتبطة بالبيئة، والخاصة بالعلاقات مع العاملين، أو الدفاع عن حقوق المستهلك، أو المتعلقة بالنظام الاقتصادي (اسماعيل السيد؛ 1998،ص:102).

* **القوى الاجتماعية**: التغير في عادات المواطنين، أو في العلاقات الهيكلية الاجتماعية، أو تزايد وعي المواطنين أو جماعات الضغط، أو اهتمامات جديدة للمواطنين مثل الاهتمام بالبيئة والصحة العامة.

* **القوى التكنولوجية**: ظهور تكنولوجيا جديدة أو تكنولوجيا المعلومات المتطورة، أو تطوير في وسائل وعمليات إنتاج وتقديم الخدمة [كفرصة إمكانية العمل من البيت أو ما يعرف بـ"الإدارة عن بعد"، أيضا جهاز الهاتف القادر على الترجمة الفورية بين شخصين يتكلمان بلغتين مختلفتين ...الخ].

* **القوى الاقتصادية**: مثل التضخم، أو تغير أسعار التبادل بين العملات النقدية أو ارتفاع أسعار وسائل الإنتاج، أو الاتجاه نحو الخصخصة.

* **القوى الطبيعية**: مثل التعرض للزلازل والهزات الأرضية، أو التعرض للسيول أو التغيير في درجة الحرارة المعتادة من قبل.

شكل رقم (01): قوى التغيير

القوى الخارجية
- قوى تكنولوجية
- قوى اقتصادية
- قوى اجتماعية
- قوى سياسية

القوى الداخلية
- التغيير في اللوائح والنظم والقوانين
- التنافس
- العلاقات غير الرسمية
- التقدم الإداري

المصدر: مركز التميز للمنظمات غير الحكومية، الوثيقة عدد 54، 02 أوت 2003؛ على الموقع التالي: http://www.ngoce.org.

والمنظمات التي لا تتماشى مع المتغيرات البيئية أو التي لا تملك القدرة على استقبال مؤشرات وملامح التغـــيير وإعطائها الاهتمام الكافي تتخلف ولا تلتحق بالركب وتنهار. لذلك أصبح امتلاك القدرة على إحداث التغيير شرطا أساسيا للبقاء، كما أصبح الاستقرار وعدم التأقلم هو التخلف بعينه(فؤاد القاضي؛1992، ص: 21).

ثانيا: مجالات التغيير:

هناك مجموعة متعددة من المجالات الرئيسية التي يمكن للمنظمة إحداث التغييرات فيها، وتتمثل فيما يلي(منور أوسرير و آخر؛2005):

أ/ الأهداف والإستراتيجيات: تقوم بعض المؤسسات بإجراء تعديلات في أهدافها والإستراتيجيات المطبقة لتحقيـــق تلك الأهداف استجابة للتغيرات البيئية، فمثلا التوسع في إنشاء الجامعات الخاصة أو استحداث نظام التعلم عن بعـــد يتطلب من الجامعات الحكومية تعديل أهدافها وإستراتيجياتها من أجل مواكبة تلك التغيرات.

ب/ – السياسات والقواعد الحاكمة للعمل: يتطلب التغيير في ظروف وبيئة عمل المؤسسة إحداث تغيير وتطوير في سياسات وقواعد العمل بها، سواء باستحداث قواعد جديدة أو تطوير السياسات والقواعد الحالية لتكون أكثر مرونة وأقل مركزية.

ج/ – الأعمال والأنشطة التي تمارسها المؤسسة: يتمثل ذلك في إستحداث أعمال جديدة أو ترك أعمال قائمـــة أو تغيير وتطوير أسلوب أداء الأعمال والأنشطة الحالية.

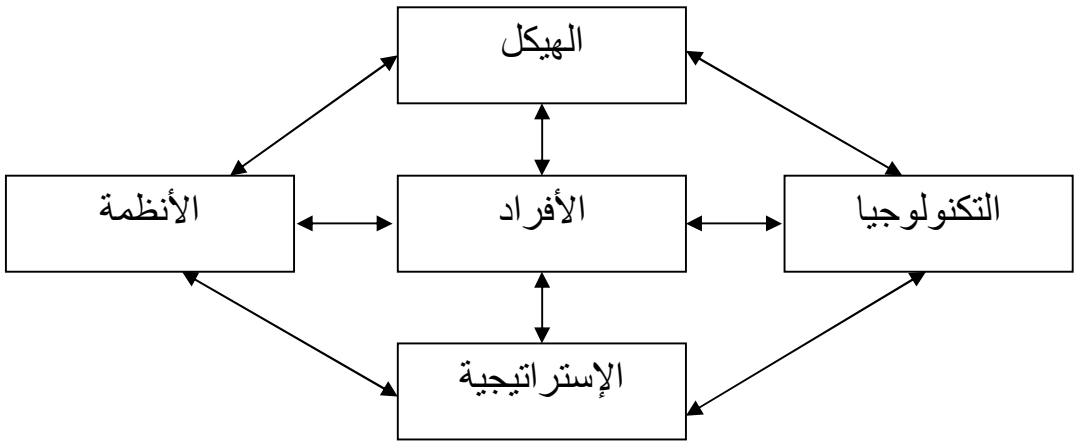
د/ – الهيكل التنظيمي والعلاقات التنظيمية: تعتبر الهياكل التنظيمية من أكثر المجالات التنظيمية تعرضا للتغيير، حيث أن معظم التغييرات التي تحدث في المنظمة غالبا ما يتبعها تغييرات بالهياكل والعلاقات التنظيمية، ويحـــدث التغـــيير في الهيكل التنظيمي بتعديل أو تطوير أسس معايير إعداد الهياكل مما ينتج عنه حذف بعض الوحدات التنظيمية أو دمجهـــا معا، أو استحداث وحدات جديدة، أو تغيير تبعية بعض الوحدات بما يحقق المرونة للتنظيم القـــائم وملائمتـــه مـــع التغييرات الجديدة.

هـــ/ – التكنولوجيا: يفرض التقدم التكنولوجي، خاصة تكنولوجيا المعلومات، ضرورة تغيير الأدوات والأســـاليب المستخدمة في المؤسسة، وذلك من خلال تبسيط وتطوير إجراءات ومسؤوليات العمل والصلاحيات والـــسلطات، وأنظمة المتابعة وتقييم الأداء، ونظم التحفيز وغيرها من الأنظمة الداخلية بغرض تخفيض الوقت والتكلفـــة، وزيـــادة الكفاءة والفعالية التنظيمية.

و/ – الموارد البشرية: يمكن أن يؤدي التغيير في ظروف وبيئة المنظمة إلى ظهور الحاجة إلى التغيير في هيكل المـــوارد البشرية بإضافة أفراد جدد يتمتعون بمهارات جديدة، أو الاستغناء عن بعض الأفراد أو العمل على تغـــيير وتطـــوير مهارات واتجاهات وسلوكيات الأفراد الموجودين بالتنظيم وبما يتوافق مع الأدوار الجديدة المطلوبة منهم "كمحاولـــة تكوين قيم إيجابية مثل قيمة احترام الوقت كمورد أساسي من موارد العمل الإداري، أو التخلص من قيمـــة قديمـــة تقليدية والاتجاه نحو قيمة جديدة تعزز مفهوم الخدمة على سبيل المثال"(جمال الدين لعويسات؛2003،ص:57).

إذا تشمل مجالات التغيير كل من الإستراتيجية، الهيكلة، الأنظمة، الثقافة، طرق وأساليب التسيير، والشكل التالي يوضح تداخل مجالات التغيير.

شكل رقم (02): الأجزاء المتداخلة للتغيير



المصدر: أندرودي سيزلاقي ومارك جي والاس: السلوك التنظيمي والأداء، ترجمة: جعفر أبو القاسم أحمد، معهد الإدارة العامة للبحوث، المملكة العربية السعودية، 1991، ص545.

II- إدارة التغيير:

لم يعد التغيير عملية عشوائية داخل منظمات الأعمال، إنما أصبح مع الوقت عملية مخططة ومنظمة ومدروسة. من هذا السياق سنتعرض إلى مفهوم إدارة التغيير ومراحلها، وأخيرا أساليب إدارة التغيير.

1- مفهوم إدارة التغيير:

يعد مفهوم إدارة التغيير من المفاهيم الإدارية الحديثة، التي نشأت وتطورت خلال العقدين الأخيرين من القرن العشرين، وهي ما تزال طور البناء والتبلور، حيث تدفع لنا المطابع كل يوم إضافة جديدة من خلال بحث أو كتاب في الشرق والغرب. ويأتي الاهتمام بإدارة التغيير باعتبارها أداة لتقنين التغييرات العشوائية الناشئة عن رغبات فردية وأهواء شخصية.

لذلك كانت إدارة التغيير باعتبارها عملا مستمرا يهدف لزيادة قدرة المنظمة على إدخال التغييرات، وحل المشاكل الناجمة عنها، والتخفيف من مقاومة الفئات المناهضة للتغيير(خالد بن سعد السجم ؛ 1998، ص:42).

تتمثل إدارة التغيير في رد الفعل (reaction) المتبع للتخفيف من الآثار السلبية الناجمة عن قوى التغيير المختلفة، وإتباع الأساليب الملائمة لحلها، ولعل ذلك يستدعي الإجابة الواضحة على عدة تساؤلات أهمها: لماذا التغيير (Why) ؟ من يقوم بالتغيير (Who) ؟ متى يتم التغيير (When) ؟ كيف يتم التغيير (How) ؟ ما هي مجالات التغيير؟ ما هي الوسائل والأدوات التي تمكن من تأمين عملية التغيير ؟

فإدارة التغيير تقتضي القيام بالوظائف الإدارية التقليدية: التوقع والتخطيط، التنظيم، التوجيه، المتابعة والرقابة، والتي تمكنها من زيادة قدرتها على التكيف السريع مع الأحداث (الهادي بوقلقول ؛2005).

ومن هذا المنطق فإن إدارة التغيير هي: "محاولة ربط الأنشطة البشرية والمادية ضمن خطة عمل مدروسة تحتوي على الإجراءات الإدارية النموذجية التي تهيمن على التغيير وتقرر اتجاهه ومداه.." (محمد براق وعمر حوتية؛ 2004).

يمكن تعريف إدارة التغيير أيضا بأنها "العملية التي من خلالها تتبنى قيادة المنظمة مجموعة معينة من القيم، المعارف والتقنيات..، مقابل التخلي عن قيم، معارف أو تقنيات أخرى.. وتأتي إدارة التغيير لتعبر عن كيفية استخدام أفضل الطرق إقتصادا، وفعالية لإحداث التغيير، وعلى مرحل حدوثه، بقصد بلوغ أهداف المنظمة (كمال قاسمي؛ 2005).

2- مراحل إدارة التغيير:

تتمثل هذه المراحل في الفترات المختلفة التي تتطلبها إدارة التغيير وهي كما يلي (A.Lamiri ;2003,P :47): الإعلام، رد الفعل، التصميم والتنفيذ، التأثير.

أولا: فترة الإعلام:

وهي الفترة الزمنية التي بموجبها يدرك المدراء التغيرات الخارجية، من خلال جمع ومعالجة المعلومات (نظام الإعلام الإستراتيجي).

ثانيا: فترة رد الفعل:

تتمثل في الفترة التي تستغرقها إدارة المؤسسة حتى تستجيب للتغيرات، وهناك اختلاف في تعامل المؤسسات مع التغيير، فتوجد هناك الإدارة البطيئة وهناك الإدارة السريعة (التي لا تستغرق وقتا طويلا)، وهناك أيضا الإدارة النائمة (ليس لها نظام للترصد واليقظة)... الخ

ثالثا: فترة التصميم:

تبدأ هذه الفترة عندما يقرر المدير القيام برد فعل. وتنتهي عند الانتهاء من تصميم خطة المواجهة، حيث يتم اللجوء إلى مستشارين من خارج المؤسسة لتجنب الحساسيات الداخلية أو يتم إشراك النقابة وإطارات المؤسسة في اتخاذ القرارات.

رابعا: فترة التنفيذ:

يتم في هذه الفترة تجسيد وتطبيق الإجراءات المتخذة، أي تحويل الخطط إلى أفعال على أرض الواقع من خلال تأثير السلطة الرسمية والشخصية الكارزماتية للمدراء، والمرونة الداخلية، ومختلف الحوافز.

خامسا: فترة التأثير:

في هذه الفترة يتم تقييم مدى التأثيرات الناتجة على تطبيق الإجراءات المتخذة في التعامل مع التغيير، بمعنى الحكم على ما تم فعله.

3– أساليب إدارة التغيير:

في عالم اليوم الذي يتغير فيه كل شيء، حيث تتحول الأسواق وتتطور التقنية ويتضاعف المنافسون، وتصبح المنتجات متقادمة بين ليلة وضحاها، انتهى الزمن الذي كانت فيه منظمات الأعمال تعمل في استقرار (عادل حرشوش صالح المفرجي؛2001، ص:33). أليس من غير الصحيح أننا نعيش في عصر أصبحت فيه التغيرات الهائلة في الإنتاجية، والتقنية، والعلامة التجارية، والصورة، والسمعة معتادة الحدوث كولين كارنال ترجمة: د. م سرور علي إبراهيم سرور ؛2004،ص:33) ؟

تتحرك منظمات الأعمال اليوم لمواجهة الأوضاع الجديدة وإعادة ترتيب الأمور لصالحها، باستغلال فرص قوى التغيير وتجنب التهديدات أو التقليل منها، من خلال إحداث التغيير وإدارته بكفاءة وفعالية، وعموما تستخدم إدارة التغيير أسلوبين في ذلك (مركز التميز للمنظمات غير الحكومية ؛2002):

– أولا: الأسلوب الدفاعي:

ويتمثل في الغالب في محاولة سد الثغرات وتقليل الأضرار التي يسببها التغيير، و تستخدمه الإدارة التقليدية التي لا تؤمن بضرورة التغيير، أو لا تملك شجاعة الإقدام عليه، لأن ذلك في نظرها أفضل أسلوب لضمان بقاء المؤسسة مع خسائر أقل.

يتسم هذا الأسلوب بأنه دفاعي، ويتخذ شكل رد الفعل عن فعل التغيير. أي أن الإدارة تنتظر حتى يحدث التغيير ثم تكتفي بالبحث عن وسيلة تحاول من خلالها التقليل من الآثار السلبية الناجمة عن التغيير. حيث يعتمد من طرف المنظمات المنفعلة (Réactives) ويسمى أيضا أسلوب التغيير حالة بحالة (Step by Step)، حيث تتم معالجة أزمة معينة بعد أن تظهر أعراضها الأولى، ثم يتم تفكيكها ومعالجة مكوناتها الأساسية حالة بحالة، فإدارة التغيير في هذا الأسلوب تعمل على إتباع الأساليب الترقيعية أو الترميمية للأضرار الناجمة عن التغيير(الهادي بوقلقول؛2005).

– ثانيا: الأسلوب الهجومي:

هذا الأسلوب يتطلب من الإدارة المبادرة لاتخاذ خطط وبرامج من جانبها لإحداث التغيير أو تنظيمه وضبطه، أو اتخاذ الإجراءات الوقائية (الإستباقية) لمنع التغير السلبي المتوقع أو تجنبه. ويتمثل في التنبؤ بالتغيير وتوقع ما سيحدث مستقبلا مع الاستعداد والإعداد للتعامل مع الظروف الجديدة، ومحاولة الاستفادة من الفرص التي تتيحها، وتجنب التهديدات المتوقع حصولها، من خلال المبادرة إلى اتخاذ إجراءات وقائية إستباقية، وهو أسلوب تتبعه المنظمات التوقعية (Anticipatives). ويسمى هذا الأسلوب في بعض الأحيان أسلوب التغيير المستمر (Continued Change) حيث تعمل المؤسسات بموجب هذا الأسلوب على تغيير استراتيجياتها باستمرار من خلال إدخال التحسينات واستغلال الأفكار المبدعة والمبتكرة بصفة مستمرة.

وبذلك يظهر الفرق الجوهري بين الأسلوبين الدفاعي والهجومي. فالأول يعتمد على الترقيع لإعادة الأمور إلى نصابها، وغالبا ما يرجع بالضرر على الإدارة لأنها لا تستطيع التحكم في التغيير، بينما الأسلوب الثاني يدرس الصحيح ويقبله ويتجنب الفاسد، وبذلك فهو يعد الأحدث والأفضل لضمان بقاء واستمرار المنظمة.

III- مقاومـــة التغيـــير:

العامل البشري مهم جدا في دفع التغيير في المنظمات، كما له تأثير مهم أيضا في التصدي للتغـــيير، فـــالأفراد الذين يخافون من المجهول الذي يحمله لهم التغيير يقاومون التغيير رغبة في الاستقرار والأمن، كما يسعى هؤلاء الأفراد للحفاظ على ما هو موروث في الماضي ... (D. WEISS et autres ;2001,P :529) ، وهذا ما يجعلنا نتعرض إلى مفهـــوم وتعريـــف مقاومـــة التغـــيير والعبارات المترددة في المنظمات التي تعيش حالة التغيير، ثم نتطرق إلى الأسباب الأساسية لمقاومة التغيير.

1- ماهية مقاومة التغيير:

1-1- مفهوم وتعريف مقاومة التغيير:

المشكلة ألأساسية التي تواجهها أغلب المؤسسات هي أن التغيير ليس عملية سهلة، لأنها غالبا ما تواجه مقاومة من طرف بعض الأفراد أو الجماعات أو على مستوى المؤسسة ككل (بومدين بلكبير وفؤاد بوفطيمة ؛2005) ، وهي ظاهرة طبيعية ومعروفة تعكس ردود الأفعال المناهضة للتغيير.

فهذه المقاومة تم تحليلها من طرف الكثير من الباحثين من بينـــهم (Manfred Kets et al ;1985) الذين قاموا بدراسة هذه الظاهرة عن طريق التحليل النفسي، فالتحليل النفسي يعتبر أن الفـــرد مقـــاوم للتطور، لأن ذلك يؤدي إلى زيادة القلق لديه ويؤدي إلى اختلال في توازنه الأصلي وبالتالي فإن ذلك يدفعه إلى تعبئة ميكانيزمات الدفاع التقليدية لديه، حيث يمكن أن ننسب للآخرين ما نحس به نحن كشعور بالذنب مثلا، أو إتبـــاع سلوك الطفل المدلل والتظاهر باللامبالاة اتجاه المشاكل المطروحة، وبعبارة أخرى هناك آلاف الطرق للتهرب من الواقع (الهادي بوقلقول؛2005).

من هذا السياق يمكن تعريف مقاومة التغيير على أنها "إستجابة عاطفية وطبيعية إتجاه ما يعتبر خطر حقيقي أو متوقع يهدد أسلوب العمل الحالي. فمقاومة التغيير أمر حتمي، مثلما أن التغيير أمر حتمي لامناص منـــه، فالإنـــسان بطبعه وفطرته يميل إلى مقاومة تغيير الوضع الراهن (الميول إلى الاستقرار) لما قد يسببه ذلك من إرباك وقلـــق وتـــوتر داخلي في نفس الفرد، نظرا لعدم تأكده من النتائج المترتبة ..." (عبد السلام مخلوفي وعبد الكريم بلعربي ؛2005).

هناك إذا إتفاق بين الباحثين والمدراء على اعتبار إدارة التغيير من أصعب الأمور، وذلك لسبب بسيط (كما ذكرنا سابقا) وهو أن الناس يحبون ما اعتادوا عليه، حتى ولو كان سيئا من وجهة نظرهم الشخصية المنطقية. ولذا فإن رد الفعل الطبيعي (Reaction) على التغيير هو مقاومته في البداية بقوة، لأنه يهدد أنماط علاقات وأساليب ومصالح قائمة (Parochial Interests)(جمال الدين لعويسات؛ 2003، ص:60). وفي هذا السياق يقول داريـــل كـــونر (Daryl conner) مؤسس ورئيس "مركز تطوير المؤسسات والمنظمات" وصاحب كتاب "الإدارة على إيقاع التغيير

في 1992: "إننا لا نقاوم الأشياء الدخيلة والجديدة على "Management at the speed of change حياتنا بقدر ما نقاوم نتيجة هذه التغييرات، والتي تتمثل في فقدان التحكم والسيطرة. وفي الحقيقة يمكن القول بأنه يمكن اعتبار مقولة "مقاومة التغيير" مقولة مضللة، فالناس لا يقاومون التغيير بقدر ما يقاومون نتائجه السلبية وتأثيراته، إنه ذلك الشعور بالخوف من الغموض الناجم عن فقدان ما هو مألوف ومعتاد"(طارق السويدان ؛ 2001،ص:33).

2- الأسباب الرئيسية لمقاومة التغيير:

كل المشاريع يوجد فيها التغيير، سواء في الإجراءات، أو في أنظمة المعلومات، في التنظيم، أو في المكان الجغرافي ...الخ، فالتغييرات مهمة جدا لإعطاء المؤسسة القوة والقدرة على التكيف (H. P. MADERS ; 2000, P34) ، لكن غياب سيرورة منهجية في إدخال هذه التغييرات يسبب مقاومة قوية لها (من طرف النقابة، بعض الإطارات، جماعة من العمال ...الخ) (M . BOUKRIF et M.MEZIANI ;2004) .

إذ يواجه العديد من المدراء التنفيذيين مشكلة الخوف من فشل مبادرات التغير في منظماتهم في تحقيق الغايات والأهداف المرجوة "فطبقا لمعظم التقديرات فإن ما نسبته: 50-70 % من مبادرات التغيير في الشركات التي حدثت في الثمانينات والتسعينات يبين أن: ثلثي الجهود التي بذلت في محاولات إعادة الهيكلة للشركات فشلت في تحقيق النتائج التي رسمت لتحقيقها، بينما أفاد ممارسو إعادة الهندسة في تلك الشركات أن نسب النجاح التي حققوها بين ألف شركة، كانت أقل من 5% و ربما وصلت إلى حد 20 %"(د. طارق السويدان؛2001، ص:11).

ويرجع ذلك إلى مقاومة التغيير، أي عدم إستجابة الأشخاص للتغييرات، فعملية التغيير ليست سهلة لأنها غالبا ما تواجه مقاومة من طرف بعض الأفراد أو الجماعات على مستوى المؤسسة ككل –كما ذكرنا سابقا- والتي قد يكون مردها إلى الأسباب التالية(جيمس أوتول؛1996):

1- قد يرى بعض الأفراد أن التغيير ليس حالة طبيعية، وأن الأمور لا تسير على ما يرام، مما يشكل لهم حالة من القلق اتجاه التغيير المرتقب.

2- الأشخاص الذين يتبنون التغيير قد لا يقدمون الأدلة الكافية التي تثبت أن التغيير سيعود بالمنفعة على جميع الأفراد وعلى المؤسسة.

3- معظم الأفراد يكتفون بالطريقة التي تسير بها المؤسسة، أي أنهم يطمئنون لها، وليس لديهم ميل لتغييرها.

4- قد يكون الوقت غير مناسب للتغيير، نظرا لعدم الإعداد الكافي للأفراد لقبوله.

5- بالنسبة لبعض الأفراد، قد يكون التغيير قفزة نحو المجهول، لذلك يتوجسون منه خوفا.

6- بعض الأفراد والجماعات، قد يرون أن التغيير سيكون مفيدا لأطراف أخرى وليس مفيدا لهم.

7- قد يتكون شعور لدى أفراد المؤسسة، بأنهم ليسو بمستوى التحديات الجديدة التي يواجهونها، أي أن لديهم ضعف في الثقة بالنفس عند مواجهة التغيير.

8- قد يرى البعض أن التغيير لا فائدة ترجى منه، وأنه نوع من العبثية والاصطناع والعمليات التجميلية المملوءة بالزيف.

9- نقص المعلومات يؤدي إلى خلق الغموض لدى الأفراد، لا يعلمون كيفية التغيير وإلى ماذا يهدف؟.

10- مقاومة التغيير من طرف بعض الأفراد أو الجماعات قد تظهر في المؤسسة من منطلق شكهم في نوايا قادة التغيير.

11- يبدو التغيير بالنسبة للبعض في مظهره جيد، ولكنهم يخشون أن يأتي بنتائج غير متوقعة وسيئة.

12- بعض الأشخاص لا يعترفون بالوعود ولا يصدقونها، ويريدون الحصول على نتائج فورية، وبالنسبة لهم التغيير يقوم على وعود مستقبلية لذلك هم لا يثقون به.

13- بعض الجماعات تتبنى موقفا سلبيا من التغيير، لذلك يرى أعضائها أن إرضاء المجموعة أهم من التغيير.

14- يرى بعض الأشخاص أن التغيير قد ينجح في مكان آخر، وليس بالضرورة أن ينجح عندنا، لأن قيمنا متعارضة مع التغيير.

15- بعض الأشخاص يستفيدون من المحافظة على الوضع الحالي للمؤسسة، في حين أن التغيير يجعلهم يخسرون الإمتيازات الحالية أو يقللها.

16- هناك أشخاص آخرين يرفضون التغيير لأنه يحملهم المزيد من الأعباء، أو يتطلب منهم معارف ومهارات جديدة لا يمتلكونها أي أنهم يرون التغيير في هذه الحالة تهديدا لهم.

17- بعض الأفراد لا يشعرون بالرضا والارتياح لأن التغيير ليس نابعا منهم أو بمبادرة منهم، خاصة إذا كان مفروضا عليهم (التغيير القسري أو السلطوي).

-المحـــور الثانـــي: تأهيل المؤسسات الاقتصاديـــة:

من أهم التساؤلات التي تطرحها عملية الانتقال إلى اقتصاد السوق هو كيف يمكن للمؤسسة مواجهة المنافسة الدولية إن لم تكن هناك عملية تأهيل للمنتوج الوطني وأنظمة المعلومات والتسيير والمحيط.

ففي ظل عولمة المبادلات وترابط العلاقات الاقتصادية الوطنية مع السياسات الاقتصادية الدولية ، أصبح الانشغال الهام يتمثل في ترقية تنافسية (La compétitivité) المؤسسة الاقتصادية الوطنية ، وذلك من خلال إعداد برنامج لتأهليها وتأهيل المحيط الذي تنشط فيه .

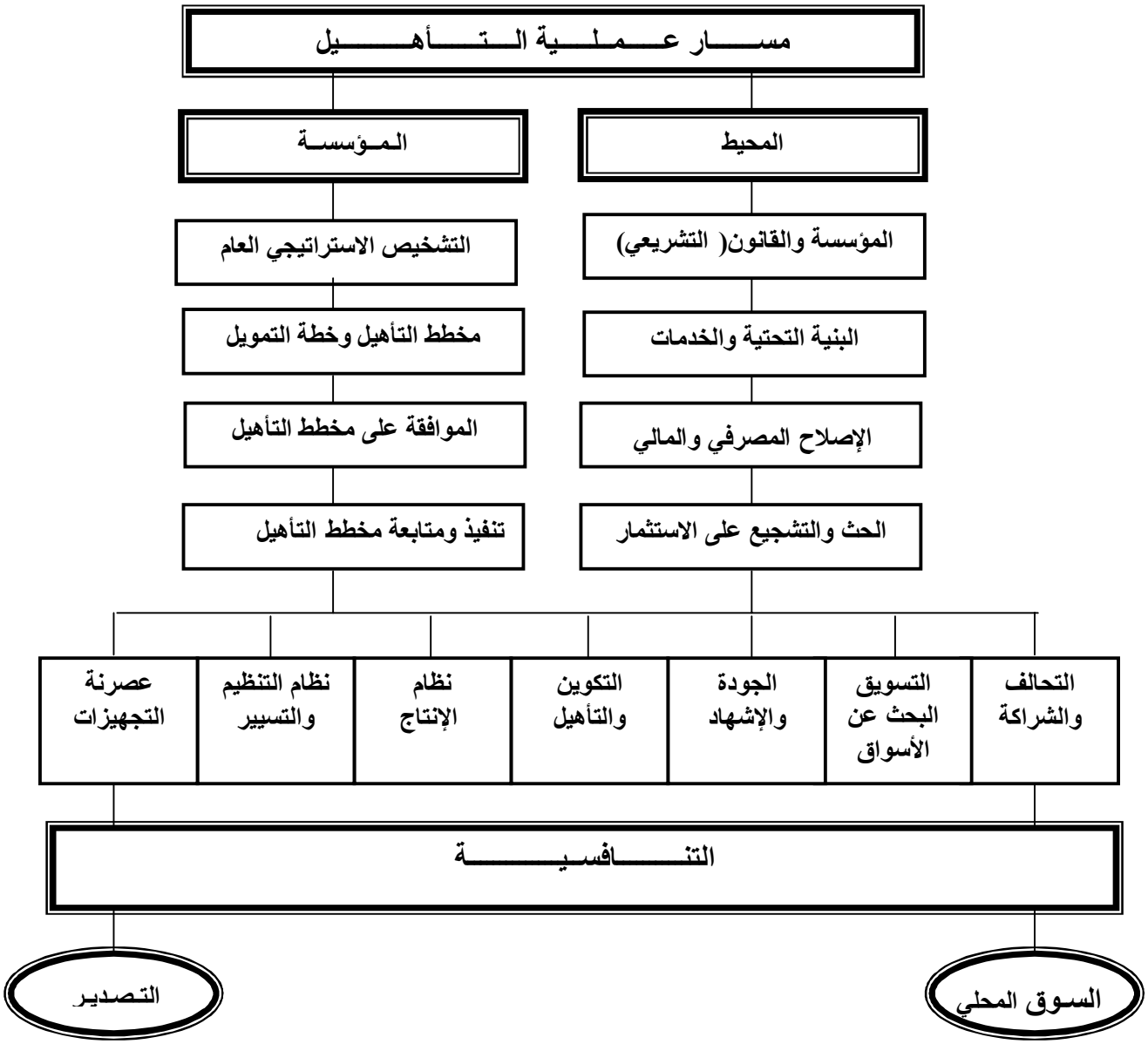
برنامـــج تأهيـــــل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية:

مفهوم برنامج التأهيل :

برنامج التأهيل هو عبارة عن مجموعة الإجراءات التي تحث على تحسين تنافسية المؤسسة، ورفع أدائها الاقتصادي والمالي ليكون في نفس المستوى الدولي(وزارة الصناعة و إعادة الهيكلة). فهذا البرنامج لا يعتبر بمثابة إجراء قانوني مفروض من طرف الدولة على المؤسسات الاقتصادية، بل على هذه الأخيرة المبادرة بالإنخراط في هذا البرنامج

أو على الأقل المبادرة بإجراء تشخيص إستراتيجي عام من أجل معرفة مكامن الاختلالات وأسباب التعثرات، وبالتالي فإن هدف برنامج تأهيل المؤسسة الاقتصادية لا يعتبر هدفا إداريا في مجال المنتجات، والأسواق ، والتمويل، والتشغيل ، فحسب، بل يخص أيضا كل الهيئات المؤسساتية المحيطة أو المتعاملة مع المؤسسة كما هو موضح في الشكل الموالي:

شكل رقم (03): برنامج التأهـــيل



المصدر : وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة.

ويعد "صندوق ترقية التنافسية الصناعية" "le fonds de promotion de la compétitivité industrielle" بمثابة الركيزة المالية الأساسية للأنشطة الخاصة بعملية التأهيل ، وذلك من خلال إسهاماته المالية التي خصّ بها المؤسسات المعنية على شكل إعانات مالية تمثلت في الآتي(نجار حياة و مليكة زغيب؛2003):

أ- مساعدات مالية للمؤسسات مخصصة لتغطية جزء من مصاريفها في إطار إعداد:

- التشخيص الاستراتيجي الشامل ومخطط التأهيل.
- الاستثمارات المادية التي تساهم في تحسين التنافسية الصناعية.
- الاستثمارات المعنوية (البحث والتطوير ، البرامج والتكوين على تطبيق برامج الإعلام الآلي وتحسين التسيير) التي تساهم في تحسين التنافسية الصناعية.

ب- مساعدات مالية لهياكل الإسناد (structures d'appui) :

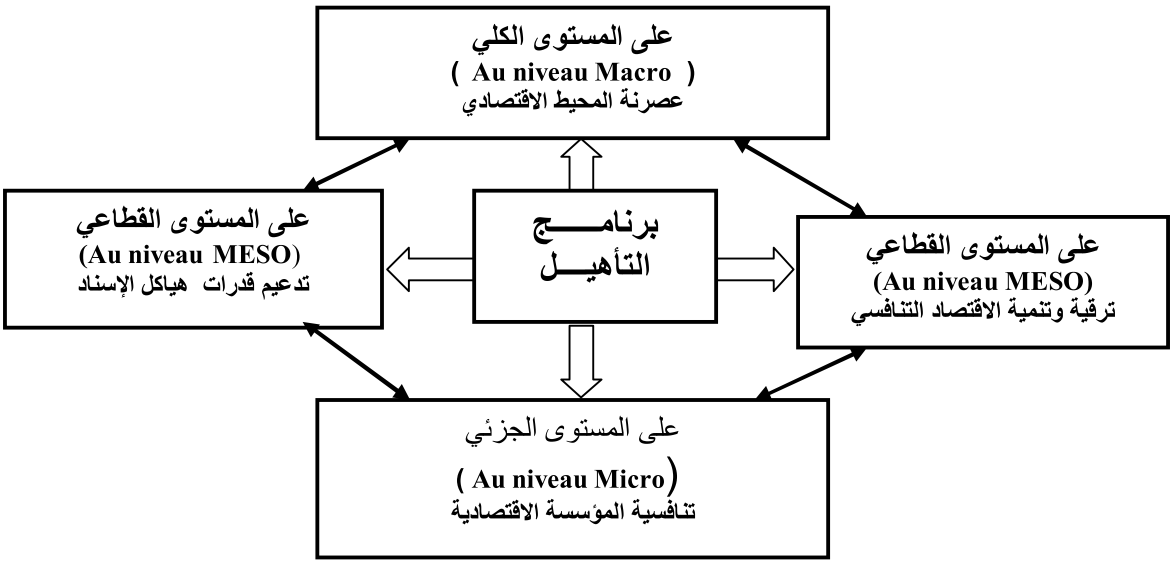
يتعلق الأمر هنا بمختلف المصاريف التي تندرج في إطار عمليات تحسين محيط المؤسسات الاقتصادية كالعمليات التي تهدف إلى تحسين الجودة والخاصية الصناعية ، وتحسين التكوين والبحث والتطوير ، إلى جانب تحسين المعلومات الصناعية والتجارية ، والسياسات والاستراتيجيات .

أهداف و إجراءات التأهيل :

1- أهداف برنامج التأهيل:

يمكن تجسيد أهداف برنامج التأهيل من خلال ثلاثة مستويات كما هو موضح في الشكل التالي:

شكل رقم 04: أهداف برنامج التأهيل



المصدر: وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة (بتصرف).

أ– على المستوى الكلي (Au niveau Macro):

يمكن تلخيص توجهات السياسية العامة لوزارة الصناعة وإعادة الهيكلة فيما يتعلق بإعادة الهيكلة الصناعية، في النقاط التالية:

– إعداد سياسات اقتصادية تكون أساسا لبرامج الدعم والحث على رفع المستوى التأهيلي، مع الأخذ بعين الاعتبار الفرص المتاحة من قبل الطاقات الوطنية والدولية.

– وضع الآليات الأساسية التي تسمح للمؤسسات والهيئات والحكومة بالقيام بنشاطات على المستوى القطاعي والجزئي.

– إعداد برنامج لتأهيل المؤسسة الاقتصادية ومحيطها.

– إعداد برنامج للتحسيس والاتصال لتوضيح الرؤية لدى المتعاملين الاقتصاديين وتحديد بدقة الوسائل المتاحة لدى المؤسسات.

و تتم هذه السياسات من خلال:

أ– المديرية العامة لإعادة الهيكلة الصناعية التابعة لوزارة الصناعة و إعادة الهيكلة مكلفة بالتنسيق و بوضع الإجراءات القانونية و المالية التابعة لصندوق ترقية التنافسية الصناعية ، وتحديد الشروط التقنية و المالية والقانونية لبرنامج التأهيل. إضافة إلى إعداد برامج تكوينية للمعنيين بهذا البرنامج

ب– تقوم اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية و التي يراسها وزير الصناعة وإعادة الهيكلة الآمر لصندوق ترقية التنافسية الصناعية ، بالبث في قرارات المساعدة الممنوحة للمؤسسات و تمويل العمليات المرتبطة ببيئتها .

ج– صندوق ترقية التنافسية الصناعية : يساهم هذا الصندوق في تقديم المساعدات المالية للمؤسسات فيما يتعلق بمصاريف التشخيص الإستراتيجي الشامل و خطط التأهيل، و كذا المصاريف الموجهة لتحسين بيئة أعمال المؤسسات ، و كل النشاطات الرامية لإعادة الاعتبار للمناطق الصناعية و مناطق النشاط ، و كل المجهودات الرامية لتنمية التنافسية الصناعية (Irki. H & Rezazi .O ;2003) .

ب– على المستوى القطاعي (Au niveau MESO):

إن نجاح أي برنامج للتأهيل مرهون بمدى قوة هياكل الأطراف المشاركة في تنفيذه(من أهم الأطراف نذكر: جمعيات أرباب العمل ، الهيئات العمومية، معاهد ومراكز الموارد التكنولوجية والتجارية، هيئات التكوين المتخصص، البنوك والمؤسسات المالية . . . إلخ). وبهذا ، فالبرنامج يهدف إلى تحديد الهيئات المتعاملة مع المؤسسة من حيث مهامها وإمكانياتها، وتأكيد مدى كفاءتها في دعم عملية تأهيل المؤسسة وترقيتها. ومن هنا يتضح أن هدف برنامج التأهيل في هذا الإطار هو تدعيم إمكانيات الهيئات المساعدة للمؤسسة ومحيطها بما يؤدي إلى تحسين المنافسة بين المؤسسات.

و أهم الجوانب التي يمسها برنامج التأهيل بهذا الخصوص :

أ– البنوك و المؤسسات المالية: لأنها تشكل الشريك المالي الرئيسي بالنسبة للمؤسسات . إذ يفترض أن يشمل التأهيل هذه المؤسسات ذاتها ، إضافة إلى استحداث على مستواها لهيكل يعنى بمساعدة المؤسسات المعنية بمسعى التأهيل ، كما يجب عليها أن تحضر سياسة لمرافقة هذه المؤسسات من خلال تعزيز هياكل تقييم المشاريع و المخاطر ، وكذا برمجة وإعداد خطط للتكوين المتخصص موجه للإطارات.

ب– المساعدة التقنية للوكالة الوطنية لتنمية الاستثمارات(ANDI): و التي حلت محل و كالة دعن و ترقية الاستثمارات (APSI) بموجب الأمر 01-03 الصادر في 20 أوت 2001 ، فهذه الوكالة لا تختلف عن سابقتها في أهدافها وتشغيلها من خلال قيامها بـ:

– تنظيم دورات تكوينية حول تحليلالمشاريع و دراسة جدواها و تعظيم الاختيارات التكنولوجية و الاختيارات التقنو– اقتصادية.

– المساعدة في وضع محفظة للمشاريع المشتركة (de projets en partenariat) من خلال إعداد برنامج نمودجي يشمل البحث عن شركاء مناسبين.

ج– هيئات تسيير المناطق الصناعية: تحتوي الجزائر على حضيرة تقدر بـ (72منطقة صناعية) تتربع على مساحة قدرها أكثر من 14000 هكتار، و أكثر من (450 منطقة نشاط) تتربع على مساحة قدرها حوالي 7600 هكتار، وأكبر جزء من هذه الحضيرة يعاني من مشاكل و قيود متعددة و بدرجات متفاوتة مما صعب من تسيير هه المناطق و تنميتها. وهو الأمر الذي يتطلب اتخاذ إجراءات سريعة و مناسبة من أجل تفعيل هذه المناطق و تسخيرها في خدمة المؤسسات المنتجة.

د– مكاتب الدراسات: و التي يكمن تدخلها في عمليات التشخيص و وضع الإستراتيجيات ، والتنظيم ، ونظم المعلومات والتسيير ...، حيث يجب عليه أن تتهيكل ن و لما لا تدخل في شراكات و تحالفات مع مكاتب الدراسات الأجنبية من أجل الحصول على المعرفة و المهارة (Le savoir-faire) المناسبة وكذا الاقتباس من المرجعيات والتجارب الناجحة.

ج– على المستوى الجزئي (Au niveau Micro):

إن برنامج التأهيل عبارة عن مجموعة الإجراءات التي تحث على تحسين تنافسية المؤسسة ، أي أن هذا البرنامج منفصل عن سياسة ترقية الاستثمارات وحماية المؤسسة التي لها صعوبات . فمن وجهة نظر المؤسسة ، يعتبر برنامج التأهيل مسار تحسين دائم أو إجراء تطوري يسمح بالتنبؤ بأهم النقائص أو الصعوبات التي قد تصطدم بها المؤسسة. وبالتالي، فإن هذا البرنامج لا يعتبر إجراء قانوني تفرضه الدولة على المؤسسات الاقتصادية بل على هذه الأخيرة أن تكون لها إرادة الانخراط في هذا البرنامج وما على الدولة إلا مساعدة تلك المؤسسة التي تستجيب لشروط الاستفادة ببرنامج التأهيل.(وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة) .

2– إجراءات عملية التأهيل:

يمكن حصر إجراءات استفادة المؤسسة من برنامج التأهيل في مرحلتين أساسيتين هما:

– **المرحلة الأولى:** تتمثل في مبادرة المؤسسة بإجراء تشخيص إستراتيجي شامل (يسمح بتحديد المكانة الإستراتيجية للمؤسسة بالنسبة للمنافسة الداخلية والخارجية مخطط لتأهيلها، يرفقان مع طلب المساعدة المالية إلى صندوق ترقية التنافسية الصناعية، وبهذا يصبح للمؤسسة الحق) في إطار احترام قواعد الأحقية (les règles d'éligibilité) المحددة في وثائق وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة

(للاستفادة من الإعانات المالية).

– **المرحلة الثانية:** بعد موافقة و تصديق اللجنة الوطنية للمنافسة الصناعية فإنه يتم منح المساعدات المالية الضرورية لمباشرة عملية التأهيل المادية /أو اللامادية وفق صيغتين إثنتين:

* الصيغة الأول: تقسم الإعانة إلى ثلاثة شرائح، حيث أن الشريحة الثالثة لا يتم دفعها إلا عند نهاية عملية تنفيذ مخطط الأعمال والتي لا تتعدى سنتين بدءا من تاريخ الإشعار بالقبول.

* الصيغة الثانية: يتم تقديم الإعانة المالية دفعة واحدة، حيث لا يجب أن تتعدى فترة التنفيذ سنتين.

3– التشخيص الاستراتيجي الشامل:

يعتبرقرار القيام بإعادة التأهيل خيارا طوعيا يعود للمؤسسة. و بالتالي فإن اختار مكتب الدراسات والمستشارين بهذا الخصوص يعتبر اختيارا حرا للمؤسسة المعنية. فالتشخيص يعتبر عملا احترافيا يقوم على التعاون بين المؤسسة ومكتب الدراسات فيما يتعلق بالاختيارات و اللأعمال الواجب القيام بها لتجسيد التأهيل.

كما أن طلب المؤسسة للحصول على مساعدات مالية لابد أن يكون مرفوقا برأي البنك الذي تتعامل معه بشأن قدرتها على تعبئة الأموال الضرورية لتنفيذ برنامج تأهيلها.

4– تنفيذ البرنامج و الحوافز المتعلقة بذلك:

إن تنفيذ برنامج التأهيل يعتبر من القرارات الداخلية للمؤسسة و بما يتلائم و احترام إجراءاتها الداخلية. كما أن المساعدات المقدمة تعتبر بمثابة منح تحفيزية ترمي إلى ترقية و تحسين التنافسية الصناعية للمؤسسات الجزائرية، وبالتالي فلا يمكن اعتبار هذا المخطط بمثابة برنامج لتقديم الدعم المالي فقط.

فهذه المنح المقدمة يجب أن تكون مصحوبة بمجموعة من النشاطات لدعم تجسيد استراتيجيات أعمال واضحة موجهة لتحقيق تنافسية مستدامة ضمن الاقتصاد العالمي الشامل. إذ تقدر المنحة المالية المقدمة للدراسة والتشخيص الشامل وإعداد مخطط التأهيل بـ: 70% من التكلفة التي حدد أعلى سقف لها بـ ثلاثة ملايين دينار جزائري.

و يمكن تنفيذ برنامج التأهيل عبر مراحل :

– المرحلة الأولى: يجب أن تكون على الأقل في حدود 30% من مبلغ الاشتثمار المادي / أو اللامادي.

– المرحلة الثانية: يجب أن تكون على الأقل في حدود 60% من مبلغ الاشتثمار المادي / أو اللامادي.

وعلى المؤسسة أن تختار جدولة تمويل هذه العملية في مرحلة واحدة ، أو إثنتين، أو ثلاثة مراحل.

خلاصـــة:

من خلال ما تعرضنا له في هذه المداخلة يتضح لنا دور وأهمية التغيير بالنسبة للمنظمات، ومدى تأثير التوافق بين التغييرات الداخلية للمنظمة والتغييرات في المحيط الخارجي على حياة المنظمة، لأن المنظمات التي لا تستطيع تقديم سلع وخدمات أكثر تنافسية تزول بكل سهولة من السوق.

كما يعتبر موضوع التغيير من المواضيع التي نالت إهتمام الباحثين والمسيرين على حد سواء لما له من أثر مهم على الأفراد والهيكل والاستراتيجيات والأنظمة الداخلية للمنظمات والتكنولوجيات المطبقة.

إضافة إلى ذلك يمكن القول أنه ورغم اعتبار التغيير حالة طبيعية وضرورية لكل المنظمات من جهة ، و رغم تعقد وصعوبة عملية التغيير من جهة أخرى، خاصة من خلال إبداء مقاومة صريحة أو ضمنية لمبادرات التغيير التي لا تحافظ على المصالح و المنافع الفردية فإنه و في ظل التحولات الاقتصادية التي تعيشها الجزائر على غرار بـــاقي دول العالم وما أفرزته من أشكال وصيغ وأساليب في تنظيم المجتمع للتكفل بانشغالاته ، وعلى ضوء دخول اتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي حيز التنفيذ ، فإن المؤسسة الاقتصادية الجزائرية مدعوة لتلعب الدور المنوط بها في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية ، و لن يتأتى ذلك من دون دعم برامج تأهيلها من أجل تطوير تنافسيتها وترقيـــة منتوجهـــا إلى مستوى المواصفات التقنية العالمية. و هذا يتطلب تطوير التشاور مع جميع المتعاملين الاقتصاديين والاجتماعيين، حول النظرة المستقبلية المنسجمة مع نموذج التنمية الاقتصادية المرجو الوصول إليه، و هيكلة و تأهيل المؤسســـة الجزائرية و عصرنتها و السير قدما في إصلاح و تحديث و تأهيل كل المجالت ذات الصلة بمحيط المؤسسة وبيئتـــها ؛ إذ أثبـــت تجارب السنوات القليلة الأخيرة أنه و منذ الشروع في تطبيق برنامج التأهيل تبين أن الطموح أكبر بكثير مما تحقق على أرض الواقع و هذا يعود بالدرجة الأولى ليس فقط إلى عدم التشخيص الدقيق و الشامل لكل الجوانب في المؤســـسة (التكنولوجيا ، التنظيم ، الوظائف ، الثقافة ...) ، و إنما و بالدرجة الأولى إلى تعثر أو بطء تأهيل بيئة الأعمـــال و عدم الأخذ بعين الاعتبار للمشاكل الحقيقية المرتبطة بمحيط المؤسسة ؛ حيث يعتبر الاهتمام بها شرطا ضروريا مـــن أجل إعطاء الفرصة للمؤسسات الجزائرية الناجحة لمواجهة المنافسة المحلية (غير الشريفة في الكثير مـــن الأحيـــان) و المنافسة الدولية الشرسة.

قائمة المراجع:

الكتب:

1- د. السيد حسين: النظرية الاجتماعية ودراسة التنظيم، دار المعارف، القاهرة.

2- د. ثابت عبد الرحمن إدريس: المدخل الحديث في الإدارة العامة، الدار الجامعية، مصر2003.

3- - نيجل كنج ونيل أندرسون: إدارة أنشطة الابتكار والتغيير، ترجمة: د. محمود حسن حسني، دار المريخ للنشر، الرياض، 2004.

4- دوجلاس ك. سميث: إدارة تغيير الأفراد والأداء - كيف ؟ ترجمة: عبد الحكيم أحمد الخزامي، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، مصر،2003.

5- د. إسماعيل السيد: الإدارة الإستراتيجية، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 1998.

6- د.فؤاد القاضي: "نطاق وآفاق التطوير التنظيمي"، مجلة الإدارة،العدد الثالث، مصر، جانفي 1992.

7- د. جمال الدين لعويسات: السلوك التنظيمي والتطوير الإداري، دار هومة، الجزائر، 2003.

8- د. جمال الدين لعويسات: إدارة الجودة الشاملة، دار هومة، الجزائر، 2003.

9- د. طارق السويدان: منهجية التغيير في المنظمات، دار ابن حزم، بيروت، 2001.

10- كولين كارنال: صندوق أدوات إدارة التغيير، ترجمة: د. م سرور علي إبراهيم سرور، دار المريخ للنشر، الرياض، 2004.

11- جيمس أوتول في كتابه التغيير الحاسم، الخلاف حول القيادة المسندة على القيم، كتب يلاتين، نيويورك، 1996

الأطروحات و الرسائل:

12-- يوسف سعدون: "التحليل السوسيولوجي للتغييرات التنظيمية في المؤسسات الصناعية – دراسة حالة مؤسسة سونلغاز بعنابة"، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، جامعة باجي مختار – عنابة، الجزائر، 2004.

المجلات و الدوريات:

13- د. أحمد المصري: "التغيير التنظيمي"، مجلة الإدارة، العدد الرابع، مصر، أفريل1997

14- خالد بن سعد السجم: "إدارة التغيير"، مجلة القافلة، العدد مجهول، البلد مجهول، مارس – أفريل 1998.

15-مجلة فضاءات المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة مارس – أفريل 2002 .

16- مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف ،العدد2002،1 .

17- د. عادل حرشوش صالح المفرجي: "الاستراتيجيات الإدارية لتأهيل المنظمات الاقتصادية العربية"، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس – سطيف، العدد 01، الجزائر، 2001.

الأوراق والمداخلات في المؤتمرات والملتقيات:

18- آمال عياري و رجم نصيب: الإستراتيجيات الحديثة للتغيير كمدخل لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية، الملتقى الدولي حول "تنافسية المؤسسات الإقتصادية وتحولات المحيط"، جامعة محمد خيضر، بسكرة، أيام 29-30 أكتوبر 2000.

19- نجار حياة و زغيب مليكة : "إشكالية تأهيل المؤسسات الاقتصادية بين العصرنة والعولمة : نظرة مستقبلية".فعاليات الملتقى الدولي حول " المؤسسة الاقتصادية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد " المنظم من طرف كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية – جامعة ورقلة – يومي 22 و 23 أفريل 2003.

20- عادل عياض: إدارة التغير والموارد البشرية بمؤسسات الاتصالات، الملتقى الدولي حول "التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، أيام 09- 10 مارس 2004.

21- د. محمد براق وعمر حوتية: القيادة وإدارة التغيير بالمؤسسات الاقتصادية، المنتدى الوطني الثاني للمؤسسات حول "تسيير التغيير في المؤسسات"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار – عنابة، من 30 نوفمبر إلى 01 ديسمبر 2004.

22-عبد السلام مخلوفي وعبد الكريم بلعربي: التغيير التنظيمي وتحسين الأداء داخل المنظمة، الملتقى الدولي حول "الأداء لمتميز للمنظمات والحكومات"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، أيام 08 و09 مارس 2005.

23- منور أو سرير وفؤاد سعيد منصور: التطوير التنظيمي وإدارة التغيير في المنظمات الحكومية-المتطلبات والمعوقات، الملتقى الدولي حول" الأداء المتميز للمنظمات والحكومات"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، أيام 08 و 09 مارس 2005.

24- بومدين بلكبير وفؤاد بوفطيمة: ثقافة المنظمة كمدخل إستراتيجي لتحقيق الأداء المتميز للمنظمات والحكومات"، الملتقى الدولي حول "الأداء المتميز للمنظمات والحكومات"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، أيام 08 و09 مارس 2005.

25- عبد السلام مخلوفي وعبد الكريم بلعربي: التغيير التنظيمي وتحسين الأداء داخل المنظمة، الملتقى الدولي حول "الأداء لمتميز للمنظمات والحكومات"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، أيام 08و09 مارس 2005.

26- كمال قاسمي: "إدارة التغيير – المنطلقات والأسس مع عرض لأهم الاستراتيجيات الحديثة للتغيير- "، الملتقى الدولي حول "الأداء المتميز للمنظمات والحكومات"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، أيام 08 و09 مارس 2005.

27- الهادي بوقلقول : المؤسسة الاقتصادية الجزائرية: ضرورة تسيير التغيير ومتطلبات الحكمانية الجيدة، مداخلة ضمن الملتقى الثاني لنادي الاقتصاد حول: رهانات الاقتصاد الجزائري في ظل اقتصاد السوق والإصلاحات الجديدة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار –عنابة-، 27 أفريل 2005 .

مواقع الإنترنت:

28- مركز التميز للمنظمات غير الحكومية: الوثيقة عدد 14، أكتوبر 2002؛ على الموقع التالي: http://www:ngoce.org.

29- مركز التميز للمنظمات غير الحكومية: مدخل للتطوير التنظيمي، الوثيقة عدد 54، 02 أوت 2003؛ على الموقع التالي: .http://www.ngoce.org

المراجع باللغة الفرنسية:

1-*BROCKNER Joel et autre*s: L'art du management, éd .VILLAGE MONDIAL,Paris,2001

2-*Daryl CONNER*: Managmnent at the speed of change, éd Villartd Books, New York, 1992.

3-*GRESSE Carole*: Les entreprises en difficulté, éd. ECONOMICA, Paris, 1994.

4-*RAYNAL Serge* : Le management par projet, 2ème édition, éd . D'ORGANISATION, Paris, 2000.

5-*LAMIRI Abdelhak*: Management de l'information; redressement et mise à niveau des entreprises, éd O.P.U, Alger, 2003.

6-*MADERS Henri Pierre*: Conduire une équipe projet, éd . D'ORGANISATION, Paris, 2000.

7- *WEISS Dimitri et al*: Les ressources humaines, éd . D'ORGANISATION, Paris, 2001.

8- *Ministère de l'industrie et de la restructuation, dispositif de mise à niveau , Alger*.

Interventions dans séminaires et papiers de recherche:

9-*ALIOUCHE Farhat*: Le management du changement, une communication dans le forum national des entreprises sur " le management du changement dans les entreprises" , Faculté des sciences économique et des sciences de gestion, université Badji Moktar – Annaba, 30 Novembre et 01 Décembre 2004.

10-*BOUKRIF Moussa et MEZIANI Moustafa*: Changement et gestion du changement dans les entreprises algérienne; cas de l'entreprise portuaire de bejaia, une communication dans le forum national des entreprises sur: "Le management du changement dans les entreprises", Faculté des sciences économique et des sciences de gestion, université Bdji MOKHTAR – Annaba, 30 Novembre et 01 Décembre 2004.

11-*Irki Houcine et Rezazi Omar* : « La mise à niveau des Entreprises Algériennes et l'amélioration de leurs compétitivité » 1er séminaire portant sur l'entreprise économique et les défis du nouveau économique,Faculté de droit et des sciences économiques,Université de Ouargla,22 et 23 avril 2003

قياس إنتاجية العمل في المؤسسة الاقتصادية

عبد الرحمان مساهل
أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة وهران

فريد بلقوم
أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة وهران

ملخص:

كما هو معلوم فان قياس إنتاجية العمل وتحسينها، هو من الأمور المهمة لمسيري المؤسسات وأرباب العمل في الوقت الراهن، لذا وجب الاهتمام بتحسينها الدائم والمستمر، وجعل كل الجهود المبذولة والمصالح والأفراد تتجه كلها من أجل تحقيق هذا الهدف. وقبل التفكير في إعداد برنامج التحسين وجب على أصحاب القرار قياس هذه الإنتاجية، ومعرفة مقدار مساهمتها في الإنتاجية الإجمالية للمؤسسة، ثم تحليلها وتفحص النتائج المحققة، وفي الأخير وضع برنامج التحسين الذي يعالج المشاكل المطروحة والنقائص الموجودة، وفي نفس الوقت يقدم حلولا جديدة، سريعة وفعالة.

Abstract:

La mesure et l'amélioration de la productivité du travail est particulièrement important pour les gestionnaires des entreprises et les entrepreneurs actuellement. Par conséquent, il faut faire une amélioration permanente et continue, et faire des efforts en vue d'atteindre cet objectif. Et avant la préparation du programmes d'amélioration, Les décideurs avaient mesuré cette productivité et de savoir combien leur contribution à la productivité globale de l'entreprise, puis analyser les résultats obtenus.

Enfin, il faut élaborer un programme d'amélioration qui réalise les problèmes posé et en même temps, il donne des solutions nouvelles, rapides et efficaces.

مقدمـــة:

كثيراً ما يحدث خلط لكثير من الناس حول المفاهيم المتعلقة بالإنتاجية، فقد يتم الخلط بين مصطلح الإنتاجية والإنتاج، وقد يحدث خلط بين الإنتاجية والكفاءة وبين الإنتاجية والفعالية وكذا الأداء، ولكل من هذه المصطلحات معنى معين تنفرد به عن باقي المصطلحات الأخرى.

فيمكن في هذه الحالة، فيما يخص الإنتاجية التمييز بين مفهومين مختلفين للإنتاجية، الإنتاجية الإجمالية لعناصر الإنتاج والإنتاجية الجزئية لعنصر واحد من عوامل الإنتاج، فإنتاجية العمل في هذه الحالة هي مقياس جزئي بالنسبة للإنتاجية الإجمالية، بمعنى أوضح فان الإنتاجية الإجمالية للمؤسسة هي أعم وأشمل من إنتاجية العمل.

فقبل التطرق إلى مفهوم إنتاجية العمل، يجب التعرف قليلا على الإنتاجية الإجمالية لعناصر الإنتاج، لأنها تعتبر المدخل الرئيسي لفهم إنتاجية العمل.

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا هو: هل يمكن قياس إنتاجية العمل في المؤسسة بشكل دقيق ؟ وإذا كان الأمر كذلك فكيف يمكن تحسينها استنادا للقياسات المتبعة؟

الجواب هو: أن المقاييس الجزئية قد تكون مظللة إلى حد كبير في بعض الأحيان، فمن المعروف أن زيادة إنتاجية العمال ممكن أن تكون على حساب انخفاض إنتاجية المواد أو الطاقة مثلا، لذلك يفضل في هذه الحالة استخدام القياس الإجمالي على مستوى المؤسسة، ثم استخدام القياس الجزئي لتفسير التغير الذي يحدث في المقياس الإجمالي.[1]

وكما هو معلوم فان الإنتاجية الإجمالية للمؤسسة تعرف بأنها:" العلاقة بين الموارد المستخدمة في العملية الإنتاجية (العمل، رأس المال، المواد ..الخ) وبين الناتج المحقق من تلك العملية (أي المخرجات من السلع والخدمات خلال فترة زمنية معينة(شهر، سداسي، سنة ..الخ). وتقاس بحاصل قسمة إجمالي المخرجات (بالقيمة أو بالكمية) على إجمالي المدخلات (رأس المال، العمل، المواد ..الخ)."

وللإنتاجية أهمية كبرى سواء على المستوى الكلي(الاقتصاد الوطني) أو على المستوى الجزئي (المؤسسات الاقتصادية)

أولاً: الإنتاجية الجزئية لعنصر العمل وأهميتها في المؤسسة:

غالباً ما يعطي الكثير من الباحثين أهمية كبيرة لإنتاجية العمل، كما أنهم غالبا ما يطلقون عليها اسم الإنتاجية دون أن يذكروا معها مصطلح العمل.

ويعتبر مقياس إنتاجية العمل أكثر مقاييس الإنتاجية الجزئية شيوعا مقارنة مع المقاييس الجزئية الأخرى، وذلك لأهمية العنصر البشري في العملية الإنتاجية.

ويتم قياس هذه الإنتاجية بإيجاد العلاقة بين حجم أو قيمة الإنتاج النهائي وكمية أو قيمة العمل أو العنصر البشري كأحد عناصر المدخلات، وتنسب إنتاجية القوى العاملة في المنظمات إلى ناحيتين، الأولى هي الناحية الإدارية والتنظيمية، والتي تشمل المستخدمين المتخصصين في التخطيط والتنسيق والرقابة. أما الناحية الأخرى فهي الناحية التشغيلية وتشمل كل الأعمال الخاصة بالتنفيذ.[2]

1. مفهوم إنتاجية العمل:

يعتقد الكثير أن إنتاجية العمل هي المفهوم الصحيح والدقيق للإنتاجية، وذلك على أساس أن الأهمية الاقتصادية لهذا المفهوم تتمثل في مدى صلاحيته لقياس القدرة على الإنتاج، وليس في مدى صلاحيته لقياس الأداء. حيث أنه يوجد الكثير من المفاهيم والمؤشرات التي يمكنها قياس الأداء.

مبدئيا ومن الناحية النظرية، يبدو هذا صحيحا، ولكن في اعتقادنا أن إنتاجية العمل ليست وحدها تعتبر كمقياس للإنتاج، لأن الإنتاج لا يتم بعنصر العمل وحده رغم أهميته، لكنه نتاج لتفاعل عناصر أخرى. فلا يمكن إنتاج دون رأس مال مثلا، ولا يمكن إنتاج دون مواد أو طاقة إلى غيرها من العوامل.

فيمكن تعريف إنتاجية العمل بأنها:" حاصل قسمة كمية المنتجات المنتجة من طرف العامل خلال وحدة زمنية معينة محددة بالسنوات، الأشهر، الأسابيع أو الأيام والساعات". (3)

وبعض الباحثين يطلقون على إنتاجية العمل اسم **الإنتاجية المتوسطة للعمل**، ويعرفونها على أنها:

" العلاقة بين الإنتاج الكلي وعدد وحدات العمل المستخدمة ". (4)

كما أن التعريف الأكثر بساطة لإنتاجية العمل هي: " أن إنتاجية العمل تتمثل في الفرق بين حجم الإنتاج المحقق وحجم العمل المبذول من طرف العمال في تحقيق هذا الإنتاج أي العلاقة الإنتاج/العمل وهذا ما يمكن أن نطلق عليه اسم إنتاجية العمل الحي". (5)

بصفة عامة واستنادا إلى التعاريف السابقة لإنتاجية العمل، يمكن استنتاج التعريف التالي:

" **إنتاجية العمل هي مؤشر كمي اقتصادي يوضح ويقيس العلاقة بين حجم الإنتاج الذي تم إنتاجه في المؤسسة مقدر بالكميات أو بالقيمة، مع حجم أو قيمة العمل المبذول من طرف العمال للوصول إلى هذا الإنتاج، وذلك طبعا خلال فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة أو شهر أو ساعة** ".

فمثلا نقول إن إنتاجية العامل تعادل في أحد المؤسسات تعبئة 50 **علبة** طماطم في الساعة، أو تركيب ثلاث محركات سيارة خلال أسبوع أو غرس 50 شجرة مثمرة في اليوم ما شابه ذلك.

ويمكن في هذا الصدد أن نميز بين نوعين من العمل، العمل الآلي الذي تقوم به الآلات والتجهيزات المختلفة في ورشات الإنتاج، ويمكن التعبير عنه **بإنتاجية الآلات** أو **إنتاجية العمل الآلي**، والنوع الثاني هو العمل البشري، وهو الذي يهمنا في دراستنا هذه.

2. أهمية إنتاجية العمل:

كما هو معلوم، وكما سبق وأن بينا في أن إنتاجية العمل تمثل العلاقة بين الإنتاج النهائي والعمل المبذول في تحقيقه. وهذه العلاقة كثيرا ما يلجأ إليها الكثير من الباحثين نظرا للفوائد التالية: (6)

- تزويد الإدارة بالمعلومات التي تساعدهم في اتخاذ القرارات والإجراءات المناسبة، كلما احتاج الأمر إلى ذلك، خاصة في مجال الرقابة على الإنتاج، والذي يعتبر الجهاز العصبي للعملية الإنتاجية، كما يساهم في التعرف على أي تغير أو انحراف في الكمية أو الجودة أو الوقت.
- هي أسلوب للمشرفين والإدارة في توفير العدالة، ويمكن الاسترشاد بها في تقييم مدى كفاءة العامل أو العمال.
- تعتبر مقياسا جيدا لمكافأة العامل المجد، ومعيار لاختيار المترشحين من العمال للترقية، كما تساعد في الكشف عن قدرات ومواهب العمال.
- هي مقياس يستخدم لاختيار العمال الذين يمكن الاستغناء عنهم في حالة الحاجة إلى تخفيض الأيادي العاملة في المؤسسة.
- تعتبر مقياسا لتوجيه العمال نحو الأعمال التي يتقنونها أكثر، قصد التخصص والاستغلال الأمثل للقوى العاملة في المؤسسة.
- تؤثر مهارة العامل بشكل واضح في مستوى الكفاءة الإنتاجية للمؤسسة، لان العمل هو العنصر الوحيد المتغير أكثر من غيره ويقوم بدور ايجابي في عملية الإنتاج. فزيادة كفاءة إنتاجية العمل يمكن من معرفة معدل النمو الذي حققته المؤسسة.

وقد عبر المدير العام لشركة **جنرال اليكتريك** الأمريكية عن أهمية إنتاجية العمل لإحدى الصحف الأمريكية[7] بقوله: " **إن الإنتاجية تمثل مسالة حياة أو موت، ليس لشركة جنرال اليكتريك فحسب، بل للأمة الأمريكية كلها** ".[8]

3. أقسام إنتاجية العمل:

يمكن التمييز بين أربع مفاهيم أو أقسام مختلفة لإنتاجية العمل وهي الإنتاجية الفردية للعمل،الإنتاجية الصافية للعمل،الإنتاجية التكاملية للعمل وأخيرا إنتاجية العمل الخام. كما يمكننا إضافة نوع آخر وهو إنتاجية العمل الحدية .

أ. إنتاجية العمل الفرية: يمكن أن تعرف على أنها الكمية المنتجة من طرف عامل واحد خلال مدة زمنية معينة، فإذا كانت (**Q**) هي الكمية المنتجة من طرف احد العمال (على حده) خلال وحدة زمنية (**t**) مثلا تقاس بساعة عمل،فتكون الإنتاجية الفردية تساوي الكمية المنتجة على عدد ساعات العمل أي

$$W = Q/t$$

ب. إنتاجية العمل الخام: إنتاجية العمل الخام هي حاصل قسمة حجم الإنتاج الخام (الإجمالي) على حجم العمل المنفق في إنتاجه، فإذا كان الإنتاج الخام هو (**Pb**) وحجم العمل (T) تكون الإنتاجية الخام للعمل (**Wb**) كالأتي:

$$Wb = Pb/T$$

ت. الإنتاجية الصافية للعمل: تتميز الإنتاجية الصافية على سابقتها في انه يعتمد في حسابها على الإنتاج الصافي بدل الإنتاج الخام، فالإنتاج الصافي يساوي الإنتاج الإجمالي (الخام) مطروحا منه الاستهلاكات الوسيطية و الضرائب غير المباشرة، بالإضافة إلى اعتمادها على العمل الحي بدل العمل المجسد. فالعمل الحي هو العمل الممثل للجهد البشري

الخالص، أما العمل المجسد فيعني ما جسد في استهلاك الخامات ومعدات الإنتاج من عمل أثناء إنتاج هذه الخامات والمعدات [9]. فالإنتاجية الصافية للعمل تحسب على أساس الإنتاج الصافي المقسوم على حجم العمل الحي، أي إن الجهد البشري للعمال يكون مستقلا عن وسائل العمل التي استخدمت في خلق الإنتاج الصافي. لكن لا يجب أن نغفل الوقت المستغرق في العمل وتكون العلاقة كالأتي:

Wm = Pn/Tv، حيث: (**Wn**) تمثل الإنتاجية الصافية للعمل و (**Pn**) تمثل الإنتاج الصافي وأخيرا تمثل (**Tv**) العمل الحي (**travail vivant**).

ث. الإنتاجية التكاملية للعمل: تتمثل الإنتاجية التكاملية للعمل بالعلاقة بين حجم الإنتاج الخام وحجم العمل المتكامل أو التكاملي، والذي يتمثل في تكامل عنصري العمل الحي والعمل المتجسد. إذا فالعمل التكاملي يساوي العمل الحي مضاف إليه العمل المتجسد حيث:

$$T = Tv + Tn$$

إنتاجية العمل الحدية (الهامشية): تتمثل الإنتاجية الحدية للعمل في مقدار الزيادة أو النقصان في كمية أو قيمة الإنتاج الإجمالي، بسبب الزيادة أو النقصان في كمية أو قيمة العمل المبذول في إنتاجه [10].

ج. ويمكن التعبير عن ذلك بالعلاقة: $Wm = \Delta Pg / \Delta T$ مع (**Pg**) هو الإنتاج الإجمالي و (**T**) هو العمل. وهناك علاقة عكسية بين الإنتاجية الحدية للعمل والتكلفة الحدية للعمل. فإذا ارتفعت الإنتاجية الحدية للعمل، تنخفض بالضرورة التكلفة الحدية للعمل. فمثلا إذا أدخلت تكنولوجيا متطورة في المؤسسة أو زيد في رأسمالها أو تم تحسين برامج تكوين العمال لديها، وأدى ذلك إلى زيادة إنتاجية العمل ولتكن **10%**، ثم صاحب ذلك ارتفاع في أجور العمال بنفس النسبة فان التكلفة الحدية للعمل لن تتغير. وبالتالي فان أرباح المؤسسة لن تتأثر. [11]

4. العوامل المؤثرة في إنتاجية العمل:

إن تحسين إنتاجية العمل ليس مجرد تجويد للعمل والأداء، لكنه في الأساس أداء الأعمال الصحيحة بطريقة صحيحة. ومن أجل ذلك لا بد لنا من معرفة ما هي العوامل التي تتحكم في هذه الطريقة الصحيحة. أي التي تحدد معدل الإنتاجية. ومن المعلوم أن أي نشاط إنتاجي للسلع والخدمات عبارة عن: [12]

- هيكل معقد ومتداخل من العلاقات المادية بين عناصر الإنتاج ورأس المال؛
- هيكل معقد ومتداخل من العلاقات الاجتماعية بين مكونات عنصر العمل الداخلية؛
- هيكل معقد ومتداخل من العلاقات الاقتصادية والتنظيمية والاجتماعية بين مجموع عناصر الإنتاج من ناحية وبين البيئة المحيطة بالمؤسسة من ناحية أخرى.

وهناك الكثير من العوامل المؤثرة على إنتاجية العمل في المؤسسة، فمن هذه العوامل ما يؤثر بشكل ايجابي ومنها ما يؤثر بشكل سلبي. ومنها ما يؤثر بطريقة مباشرة ومنها ما يؤثر بطريقة غير مباشرة، هذا الحال أدى بالكثير من المؤسسات والشركات بالاستعانة بخبراء الأمن الصناعي والهندسة البشرية (**ERGONOMIE**)، للتقليل من حوادث

العمل وترتيب الآلات والمعدات على مستوى الورشات وجعلها في متناول العمال بشيء من السهولة واليسر، بهذه الإجراءات كذلك تساعد في عدم تعرض العمال للإجهاد السريع وانخفاض روحهم المعنوية.

ومن الاشتراطات الواجب توافرها في ورشات العمل حسب أغلب الخبراء، وجود عدد كاف من دورات المياه وحجرات خلع الملابس (وحدة لكل من **10** إلى **30** شخص) وقاعات الطعام وتوفر الإضاءة والتهوية والحرارة المناسبة، والحد من الضوضاء ما أمكن ذلك. [13]

ويتضح من دراسة العوامل المؤثرة في إنتاجية العمل، أن العنصر الخاص بأداء العمال لوظائفهم من أكثر العوامل تعقيدا نظرا للاختلافات الفردية بين العمال. وقد تتضح أهميته كأخذ هذه الاختلافات في الاعتبار، وصعوبة وضع سياسات موحدة لتحسين أداء الوظائف. لأنه يجب أن يكون هناك سياسات تتناسب مع هذه الاختلافات.

بالإضافة إلى هذا نجد إن العوامل المتعلقة بالدوافع من أكثر العوامل تعقيدا في موضوع الإنتاجية، فالدوافع هي المسبب أو المثير لتصرف الأفراد بشكل معين. فيلاحظ أن الدوافع غير المشبعة هي السبب في التأثير على الأفراد للتصرف بشكل معين في وقت معين، وإذا اعتقد العمال أن برامج تحسين الإنتاجية سوف يؤدي إلى إشباع حاجاتهم الشخصية، فسوف يؤدي هذا إلى تدعيمهم ومساندتهم لهذه البرامج.

ولتصميم مثل هذه البرامج، يجب على المديرين كذلك الأخذ في الاعتبار تأثير جماعات العمل على إنتاجية العمل، وأن يعملوا على تطوير فرق العمل المتعاونة.

وعادة يعتبر العمال أو الموظفين الراضين عن عملهم أقل العمال تغيبا عن العمل وأقل في معدل تركهم للعمل، وأيضا تكون جودة المنتجات التي ينتجونها أعلى من نظرائهم. هذا ما يؤدي بالضرورة إلى الاهتمام أكثر بتصميم الوظائف بشكل يؤدي إلى إشباع احتياجات شريحة عريضة من العمال، لأن الرضا الوظيفي ومعدل التغيب ودوران العمالة تعتبر من الموضوعات الإستراتيجية الهامة التي تمثل تحدي حقيقي للإدارة في المؤسسات الصناعية ومنظمات تقديم الخدمات على حد سواء.

ثانياً: قياس إنتاجية العمل ومؤشرها

يعتبر الدليل المستخدم في قياس إنتاجية العمل من أكثر أنواع قياس الإنتاجية الجزئية شيوعا، وقد يرجع السبب في ذلك إلى:

- إن المدخلات من العمالة تمثل جزءا كبيرا من معظم تكلفة الإنتاج؛
- إن عنصر العمل يمكن قياسه أسهل نسبيا من غيره من المدخلات الأخرى حيث تتوفر عادة الإحصائيات والأرقام عن الاستخدام وساعات العمل.
- من الناحية التاريخية تم التعرف على التقدم والتنمية من خلال زيادة إنتاجية العمل أكثر من زيادة أي من المدخلات الأخرى.
- إن زيادة إنتاجية العمل تؤثر إلى حد بعيد في الاقتصاد الوطني.

وكما قلنا في السابق، فان فكرة إنتاجية العمل هي فكرة نسبية على العموم. ولتأكيد مسألة النسبية نورد المثال المبسط التالي:

- مثلاً لو قيل أن إنتاجية العمل في مؤسسة ما (**س**) بلغت في إحدى السنوات **33** طنا من الاسمنت، لما أعطى هذا الرقم أي دلالة عن مدى كفاءة استخدام عنصر العمل وعناصر الإنتاج الأخرى داخل المؤسسة. ذلك أن كل ما يمكن استنتاجه من هذا الرقم هو أن إنتاجية ساعة عمل في المؤسسة (**س**) كانت **33** طن خلال تلك السنة.
- وإذا ما أضفنا إلى المعطيات السابقة أن الإنتاجية المحققة لنفس المؤسسة خلال العام الموالي ارتفعت إلى **35** طن من الاسمنت لكل ساعة عمل، لاستطعنا على ضوء هذا الرقم الجديد – ومن خلال المقارنة بالرقم السابق – القول أن المؤسسة (**س**) استطاعت أن تحقق مستوى أفضل من الإنتاجية خلال العام الموالي عما كان محققا خلال العام المنصرم.
- وحتما سوف تختلف النتائج التي توصلنا إليها من خلال المقارنة الزمنية إذا ما أضفنا إليها النتائج المحصل عليها من المقارنة المكانية، فمثلا إذا علمنا أن إنتاجية العمل في مؤسسة أخرى (ع) كانت تساوي في نفس العام التي حققت فيها المؤسسة (**س**) **33** طنا، حققت **38** طنا لكل ساعة عمل. عندئذ يمكننا أن نقول – من خلال المقارنة المكانية- أن المؤسسة (ع) تتمتع بمستوى أفضل في إنتاجية العمل مع المقارنة بالمؤسسة (**س**).

فرغم الأهمية التي يتميز بها قياس إنتاجية العمل في المؤسسة، إلا أنه يجب التحذير من الاعتماد المطلق عليها في التعرف على كفاءة المؤسسة، فقد يكون ذلك مظللا إلى حد كبير، فمن المعروف أن زيادة إنتاجية العمل أحيانا قد تكون على حساب انخفاض وإسراف في استخدام مدخلات أخرى.

ويجب التنويه هنا إلى أن عملية القياس لا تتم فقط في المؤسسات الإنتاجية، لكن يمكن قياسها كذلك في المنظمات التي تقدم خدمات. فمثلا يمكن إجراء القياس في المراكز الاستشفائية والمؤسسات المالية ومراكز البريد وشركات التأمين وغيرها.

فمن الممكن مثلا قياس إنتاجية الطبيب في إحدى المستشفيات، في شكل متوسط عدد المرضى الذين فحصهم خلال العام أو في كل يوم عمل. لكن قياس إنتاجية العمل في مثل هذه الظروف تعتبر صعبة مقارنة بقياسها في المؤسسات الإنتاجية أي المؤسسات التي تنتج منتجات وسلع كمية (يمكن حسابها).

فقبل إجراء عملية القياس في أي مؤسسة، يجب مراعاة عدة اعتبارات وذلك حتى تتم عملية القياس بشيء من الدقة والموضوعية. وتتمثل هذه الاعتبارات في: [14]

- مراعاة القدرات الذاتية للأفراد؛
- مراعاة وجود الاختلافات البشرية بين الأفراد؛
- مراعاة العدالة والموضوعية في تقييم النتائج الفعلية؛

- مراعاة أصناف العمال والمراكز التي يشغلونها؛

كما قلنا في السابق، فانه لقياس إنتاجية العمل في المؤسسة فقد استخدم المختصون عدة مؤشرات ونسب للتعرف على حجم وكمية العمل خلال وقت معين أو ما شابه ذلك. وهناك عدة أنواع من دلائل إنتاجية العمل عادة ما يتم استخدامها: [15]

1. **قياس كمية الناتج للعامل في الساعة:** وتقاس إنتاجية العامل هنا بحاصل قسمة الإنتاج المحقق خلال الفترة على كمية العمل أو عدد ساعات العمل المستخدمة. كما يمكن استخدام القيمة النقدية الثابتة للمنتجات والخدمات المقدمة على عدد ساعات العمل المستخدمة.

2. **الإنتاج المرجح للعامل في الساعة:** ويمكن حسابه بحاصل قسمة إجمالي المخرجات الكلية على عدد ساعات العمل المرجحة.

3. **قيمة الناتج للعامل من حيث الزمن مع تثبيت الأسعار لضمان دقة المقارنة:** ويساوي في حسابه مجموع قيم المنتجات خلال الفترة على مجموع ساعات العمل المستخدمة.

4. **القيمة المضافة بواسطة العامل في الساعة:** وتحسب بقسمة إجمالي القيمة المضافة المحققة خلال الفترة على كمية العمل الذي حقق الإضافة خلال نفس الفترة.

5. **إنتاجية قيمة الأجور:** وتحسب إنتاجية العمل في هذا الدليل بقسمة إجمالي المخرجات المحققة على إجمالي الأجور المدفوعة للعمال خلال الفترة.

وبالإضافة إلى المؤشرات السابقة، يوجد عدد لا حصر له من النسب التي تستخدم من طرف المختصين في تحليل إنتاجية العمل في مختلف المستويات وبمختلف الطرق، باستخدام الكميات أحيانا والقيم أحيانا أخرى، سواء بالنسبة للبسط أو المقام، وسواء كان ذلك لكل العمال أو لمجموعة معينة، وسواء كان في قسم معين أو عدة أقسام. إلى غير ذلك من النسب والمؤشرات. ونذكر هنا على سبيل المثال: [16]

- إنتاجية العامل في قسم الإنتاج = إجمالي المخرجات÷ إجمالي عدد العمال في قسم الإنتاج
- إنتاجية يوم عمل الفرد = إجمالي المخرجات ÷ إجمالي أيام عمل الأفراد
- إنتاجية يوم عمل المؤسسة = إجمالي المخرجات ÷ إجمالي أيام عمل المؤسسة خلال الفترة
- إنتاجية الطبيب = إجمالي عدد الحالات التي تم علاجها ÷ عدد الأطباء خلال الفترة
- إنتاجية الممرضة = إجمالي عدد الحالات التي تم علاجها÷ عدد الممرضات خلال الفترة

وزيادة على النسب والمؤشرات التي تطرقنا إليها كمثال، والتي تمثل القياس المباشر لإنتاجية العمل، يوجد عدد آخر من النسب والمؤشرات تمثل قياسا غير مباشر تتمثل أساسا في المعدلات ولنسب التي لا تدخل في القياس المباشر لإنتاجية العمل، لكنها مؤشرات مساعدة وضرورية في عملية القياس وتتمثل هذه المعدلات في: [17]

1. **معدل التغيب:** ويمكن قياسه بنسبة العمال الغائبين خلال الفترة إلى إجمالي عدد العمال في الوحدة خلال نفس الفترة ضرب **100** وعدد العمال الغائبين يشمل عدد الغائبين بإذن أو بدون إذن مضاف إليه عدد العمال المرضى وعدد العمال الذين هم في فترة عطلة.

2. **معدل الحوادث المهنية:** وهو يقيس الأنواع المختلفة من الحوادث التي تقع في الوحدة خلال مدة زمنية معينة، كما يقيس شدة هذه الحوادث وما ينتج عنها من خسائر مادية ومعنوية. وذلك بهدف التعرف على مدى تأثير هذه الحوادث على الكفاءة الإنتاجية للعمل.

3. **معدل دوران العمل:** ويحسب بنسبة مئوية تمثل متوسط عدد العمال الجدد مضاف إليه عدد العمال التاركين للعمل خلال الفترة مقسوم على عدد العمال في أول المدة مضاف إليه عدد العمال في آخر المدة ضرب **100**.

4. **معدل الشكاوى والتظلمات:** ويحسب هذا المعدل بنسبة عدد الشكاوى والتظلمات خلال الفترة إلى متوسط عدد عمال الوحدة خلال نفس الفترة. والمقصود بعدد الشكاوى تلك التي يثبت صحتها وأحقية الشاكين فيما طالبوا به أو اشتكوا منه، ويعبر هذا المقياس في ارتفاعه وانخفاضه على الإنتاجية في الوحدة.

ويوجد الكثير من هذه النسب والمعدلات التي تعبر عن إنتاجية العمل بشكل غير مباشر، ونذكر منها مثلا معدل شدة الإصابات، معدل تكرار حوادث العمل، معدلات المواظبة إلى غيرها.

قياس مؤشر إنتاجية العمل:

يستخدم قياس مؤشر الإنتاجية للمقارنة بين فترتين مختلفتين لإنتاجيتين مختلفتين. فمثلا مقارنة بين إنتاجية السنة الحالية مع السنة الماضية، أو مقارنة الإنتاجية في هذا الشهر مع الأشهر الماضية إلى غير ذلك من المقارنات، لأن معدل الإنتاجية وحده لا يكفي للحكم على الأداء في المؤسسة ما لم يقارن بغيره من المعدلات السابقة أو بمؤسسات أخرى أو أقسام وفروع أخرى من نفس المؤسسة.

ويحسب مؤشر الإنتاجية حسب العلاقة بين إنتاجية السنة الحالية مقسومة على إنتاجية السنة المنصرمة أو الفترة الماضية ضرب **100**، أي أن:

مؤشر الإنتاجية = إنتاجية الفترة ن ÷ إنتاجية الفترة (ن–1) × 100

فمثلا إذا كنا نريد حساب مؤشر إنتاجية العمل بين سنتي **2006** و**2007** نضع:

مؤشر إنتاجية العمل = إنتاجية العمل لسنة 2007 ÷ إنتاجية العمل لسنة 2006 × 100

ثم بعد ذلك نحسب معدل النمو في الإنتاجية بالعلاقة التالية:

معدل النمو في الإنتاجية = مؤشر إنتاجية العمل لسنتي 2006 و2007 – 100

لكن تطبيق هذه العلاقة قد يواجهها إشكال مهم وهو تغير أسعار المنتجات أو المدخلات خلال السنوات المختلفة للدراسة، لذا فقد قدم المركز الأمريكي للإنتاجية (**APC**) قياسا آخر لمؤشر الإنتاجية هو: [18]

مؤشر الإنتاجية = (كمية المخرجات الحالية بأسعار سنة الأساس ÷ كمية مخرجات سنة الأساس بأسعار سنة الأساس) مقسومة على (كمية المدخلات الحالية بأسعار سنة الأساس ÷ كمية المدخلات في سنة الأساس بأسعار سنة الأساس)

حيث تمثل سنة الأساس السنة السابقة التي نريد أن نقارن بها السنة الحالية، والتي تمثل في مثالنا السابق سنة **2006** في حين تمثل **2007** السنة الحالية.

ثالثاً: صعوبات قياس إنتاجية العمل

عند الشروع في قياس إنتاجية العمل في المؤسسة، تواجه القائمين على عملية القياس عدة عراقيل وصعوبات لا تساعدهم على قياس الإنتاجية بشكل جيد ودقيق، فكما أسلفنا سابقا فان الإنتاجية بصفة عامة وإنتاجية العمل بصفة خاصة، لا يمكن قياسها بشكل دقيق مئة بالمئة، لكن رغم ذلك يمكن قياسها بشكل تقريبي.

ومن أهم الصعوبات التي تواجه القائمين على عملية القياس، صعوبة تحديد إنتاجية العمال غير المباشرين، أي العمال الذين لم يساهموا بشكل مباشر في عملية الإنتاج، كعمال الصيانة والنظافة والنقل وغيرهم. ومن جهة أخرى تصعب عملية القياس في القطاعات غير الإنتاجية وقطاع الخدمات كالفندقة والبنوك والوظائف الإدارية وغيرها.

ومن ناحية ثالثة، تأتي مشكلة الوقت الضائع غير المنتج الذي يتم تضييعه من طرف العمال أثناء وقت العمل. فالملاحظ في الدول النامية على العموم وفي بلادنا على وجه الخصوص، أن العامل أو الموظف في الكثير من مؤسساتنا وإداراتنا العمومية يقضي معظم وقت العمل في تبادل الزيارات بين زملائه في المكاتب، أو في قراءة الجرائد وغيرها. كما أن بعض المديرين والإطارات المسيرة، ونظرا لضغط العمل وعدم توفر الوقت الكافي، يلجأ ون إلى أخذ سجلاتهم وأوراقهم وعملهم إلى البيت، ويقضون جل ساعات الليل في العمل، وهذا يصعب من تحديد الوقت الذي قضاه هذا المسير أو المدير في العمل، وبالتالي يصعب عملية قياس إنتاجيته. (19)

إن وجود فائض في تعداد العمال في المؤسسة قد يؤثر في عملية القياس بشكل سلبي. فمثلا إذا كانت مؤسسة ما توظف **100** عامل. وكان المعدل الأسبوعي لوقت العمل هو **4000** ساعة عمل. فان توزيع ذلك على المائة عامل يعني أن المعدل الأسبوعي لكل عامل هو **40** ساعة عمل وهذا معدل طبيعي. أما إذا أصبحت هذه المؤسسة توظف **400** عامل، فان متوسط ساعات العمل الأسبوعية لكل عامل سوف تصبح فقط **10** ساعات، بمعنى أنه يتم تضييع حوالي **75 %** من وقت العمل لكل عامل. أي أن كل عامل يضيع حوالي **30** ساعة عمل في الأسبوع. (20)

فالموظف في هذه الحالة لا يجد ما يفعله خلال الثلاثين الساعة حتى وان كان من الشغوفين بالعمل، فهو مجبر على تعطيل طاقاته وتجميد قدراته، هنا ونظراً لصعوبة تحديد الوقت الضائع، فان أغلب القائمين على القياس يستخدمون الساعات المدفوعة بدل من استخدام ساعات العمل الفعلية في قياس إنتاجية العمل.

خلاصـــــــــة:

كما سبق وأن قلنا، فان الإنتاجية الإجمالية تختلف في مفهومها وقياسها ومكوناتها عن الإنتاجية الجزئية للعمل، التي هي جزء منها أصلا، أما بالنسبة للتفرقة بينهما فيما يخص قياس كل منهما، فالإنتاجية الإجمالية للمؤسسة يتم قياسها بحساب حاصل قسمة إجمالي المخرجات (بالكميات أو بالقيم) على إجمالي الموارد المستخدمة في إنتاج هذه المخرجات التي تتكون أساسا من مدخلات العمل، مدخلات رأس المال، المواد، الطاقة،..الخ.

أما قياس الإنتاجية الجزئية للعمل، فتتم بحساب حاصل قسمة إجمالي المخرجات الكلية (الإنتاج الإجمالي) على عنصر العمل فقط سواء تمثل في إجمالي عدد العمال، أو عدد ساعات العمل أو إجمالي الأجور المدفوعة أو عدد أيام العمل إلى غير ذلك.

ولقد لقي موضوع إنتاجية العمل اهتماما خاصا من طرف رواد ومنظري المدارس الاقتصادية والإدارية على حد سواء، وما تزال تلقى نفس الاهتمام في وقتنا الحالي. لذا كان على إدارة المؤسسة بصفة عامة وإدارة الموارد البشرية بصفة خاصة الاهتمام بتحسينها وتحسين أداء الأفراد العاملين لديها بطرق عدة منها التكوين والتحسين المستمر للأداء والاهتمام بالكفاءات وصيانتها والحفاظ عليها.وذلك بهدف خلق قيم مضافة جديدة تعود على الجميع بالفائدة والرفاهية الدائمة.

الهوامش:

(1) جلال إبراهيم العبد، **إدارة الإنتاج والعمليات**. الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2002 ، ص26.

(2) علي الشرقاوي ومحمد الحناوي، **إدارة النشاط الإنتاجي في المشروعات الصناعية**، منشورات الدار الجامعية، الإسكندرية، 1990، ص22.

(3) عادل حسن، **إدارة الأفراد والعلاقات الإنسانية**.مؤسسة شباب الجامعة،الإسكندرية،1998 ص.24.

(4) Jean-claude PAPILLON, **Economie de l'entreprise.** Editions management société, 2eme éditions, CAEN, France, 2000, P.124.

(5) Ahmed HAMADOUCH, **« Critères de mesure de performance des entreprises publique industrielles dans les p.v.d »**, Thèse doctorat d'état de sciences économiques, Tome 2, université d'Alger, 1992, P.577.

(6) نور الدين شنوفي، **دراسة فاعلية نظام الحوافز على الكفاية الإنتاجية**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 1992، ص21.

(7) هي مجلة فورتشن **FORTUN** الأمريكية الصادرة في 19 أكتوبر 1992.

(8) علي الشريف، **الإدارة المعاصرة**، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2000، ص.65.

(9) عبد المجيد أونيس، " **تأثير العلاقات الإنسانية على إنتاجية العمل في المؤسسات الاقتصادية** ". رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة) جامعة الجزائر، 1995، ص21.

(10) عبد القادر محمد عطية، **التحليل الاقتصادي الجزئي بين النظرية والتطبيق**، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 1998، ص 175.

(11) نفس المرجع السابق، ص258.

(12) علي السلمى، **إدارة الإنتاجية**، منشورات مكتبة غريب، القاهرة، 1991، ص35.

(13) موسوعة التجارة وإدارة الأعمال، **إدارة الإنتاج، الشركات والمصانع**، المجلد الخامس، إعداد مجموعة من الأساتذة، بيروت، دون سنة النشر، ص155.

(14) أحمد محمد المصري، **الكفاية الإنتاجية للمنشآت الصناعية**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2004، ص141 – 144.

(15) سونيا محمد البكري، **إدارة الجودة الكلية**، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2004، ص 100 -101.

(16) عمر صخري، **اقتصاد المؤسسة**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص. 134

(17) أحمد محمد المصري، مرجع سابق، ص 222 – 241.

(18) سونيا محمد البكري، **إدارة الجودة الكلية**، مرجع سابق، ص94.

(19) عبد الحفيظ مقدم، **المديرون: دراسات نفسية– اجتماعية في المؤسسات الاقتصادية**، مطبعة مركز البحث في الإعلام العلمي والتقني، معهد علم النفس، جامعة الجزائر، 1997، ص76.

(20) نفس المرجع السابق، ص77.

علاقة رأس المال الفكري بالتحديات الإدارية المعاصرة وتأثيره على قدرات المنظمة

ياسين بوعبدلي
ماجستير تحليل اقتصادي بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة الجزائر 3

قويدر بورقبة
أستاذ مؤقت بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة زيان عاشور – الجلفة

ملخص:

تتسم بيئة العمل اليوم بالمنافسة الشديدة والحركة الدائمة والمستمرة بفعل عوامل ومتغيرات أفرزتها العولمة، ونتيجة لهذا فرضت تحديات معاصرة ألزمت بموجبها منظمات الأعمال بضرورة استيعابها ومسايرتها والأكثر من ذلك أن هذه التحديات نشرت تأثيرها بشكل فاعل على متغيرات تنظيمية وسلوكية لعل أبرزها وفي مقدمتها رأس المال الفكري.

إن المعرفة اليوم أصبحت القوة المحركة والداعمة التي تعتمد عليها منظمات الأعمال في البقاء والنمو والاستمرار، إذ أصبحت مُلزمة اليوم على وضع إستراتجيات للاستثمار في الأصول الفكرية واستغلالها خاصة التي تعمل على زيادة الكثافة المعرفية للمنظمة، بمعنى وضع خطط للاستخدام الأمثل للأصول المعرفية والاستثمار فيها لزيادة قيمتها على اعتبار الإدارة والتسيير الفعال لرأس المال الفكري خيار استراتيجي لا بد منه لتحقيق الأهداف.

إن سوق العمل في ظل العولمة ستشهد إقبالا متزايداً للطلب على قوة عمل عالية المستوى، وتتمتع بمؤهلات تكوين عال، لمواجهة التحديات التي فرضتها بيئة اليوم، مما يجعل رأس المال الفكري قيمة اقتصادية يمكن لمنظمات العمل استخدامها لإنشاء الثروة.

Abstract:

The Knowledge became the principal motive power ,that the enterprise depends on it to give the increase of the value, when we interest on it the interprise will achieve the benifit .wherease, the enterprise obliged to make strategies in there investments in the mental resources and exploit them . specially, that it works on the cognitive increases of the enterprise. It means to improve its value.

The administration and the active manages of the mental capital, really increases and iproves the capability of the enterprise in its general performence which allows it, to continue, to develope, And growth and escorting the contemprary challenges that the envirnment works impose on it, nowaday.

مقدمة:

تواجه منظمات الأعمال مشاكل وتحديات عديدة تفرضها بيئة الأعمال الراهنة ،التي تتسم بالتغير باستمرار والمنافسة الحادة نتيجة الثورة التقنية و التكنولوجية التي يشهدها عالم اليوم ، خاصة مع ظهور ما يسمى بالعولمة وما أفرزته من فتح للأسواق و رفع للحواجز الجمركية و إلغاء للحدود ،إذ أصبح عالم اليوم عبارة عن قرية صغيرة وسوق واحدة تتنافس فيه منظمات الأعمال من أجل البقاء و الاستمرار، في عالم تسوده التكتلات العالمية و الإقليمية و الشركات المتعددة الجنسية و الاحتكارات.

إن منظمات الأعمال اليوم مطالبة بمواجهة التحديات العالمية الراهنة ومسايرتها واستخدام كل الأساليب المتاحة التي تضمن لها البقاء و الاستمرار، وأن توجه طاقاتها نحو الاستثمار في الرأس المال الفكري الذي يعتبر اللبنة الأساسية التي تستند عليها المنظمة لتحقيق أهدافها.

توسع مفهوم الرأس المال البشري ليتعداه إلى رأس المال الفكري، الذي يُعبر عن الأصول الفكرية للمنظمة مثل المعرفة، المعبر عنها في صورة معادلة أو سر تجاري أو اختراع أو برنامج أو عملية، ومثل هاته الأصول أصبح الركيزة الأساسية لبقاء المنظمة في مجال الأعمال في ظل عصر المعلومات حيث تفوق الأفكار المبتكرة قيمة الثروات المالية للمنظمة،إذ أصبح ينظر إلى رأس المال الفكري على أنه تلك المعرفة المتاحة لدى الكفاءات البشرية، والتي يمكن تحويلها إلى أرباح، كما يمكن تشبيه عناصر رأس المال الفكري بمجموعة متراكمة ومجمعة من المعارف بحيث ينظر لكل طرف إلى جانب المعرفة التي تدخل في دائرة اهتماماته .

وبناءً على ما سبق يمكن طرح الإشكالية الرئيسية للدراسة على النحو التالي:

" إلى أي مدى يمكن أن يؤثر الاستثمار في رأس المال الفكري على الأداء العام للمنظمة ؟ "

أولاً: تعريف رأس المال الفكري

إن العديد من التسميات قد تستخدم اليوم للدلالة على رأس المال الفكري، ومنها رأس المال المعـــرفي ورأس المال اللاملموس أو الأصول غير المادية، فنقدم بعض التعاريف الخاصة برأس المال الفكري، ونوجزها فيما يلي:

أ– تعرف منظمة (**OCDE**): رأس المال الفكري بأنه القيمة الاقتصادية لفئتين من الأصول غير الملموسة هي رأس المال التنظيمي (الهيكلي) ورأس المال البشري.[1]

ب– ويعرف (**ستيوارت– Stewart**)؛ رأس المال الفكري بأنه المادة: المعرفة الفكرية، المعلومات، الملكية الفكرية، الخبرة التي يمكن وضعها بالاستخدام لتنشئ الثروة.[2]

ج– يعرف (**أواد وغزيري– Awad & Ghaziri**): يتضمن خبرات العاملين في الشركة، النظر الخاصة بالشركة والملكية الفكرية، ويرى الكاتبان أن رأس المال الفكري لا يمكن تقييمه لأنه ذلك النوع من الموجودات الذي يمكن أن يستخدم من قبل أكثر من مؤسسة وبأكثر من طريقة في ذات الوقت. [3]

د– يعرف (**ديسبريس وشان فل– Despres & Channvel**): أن رأس المال الفكري يعود للموجودات الفكرية للمنشأة والتي على أساسها تحصل المنشأة على الحماية القانونية. [4]

ويضيف الكاتبان على أن رأس المال الفكري مبني على فكرة تقول عندما تصل المعرفة إلى مستوى متماسك وملموس يكون فيها التفاعل الإنساني متواصل بصورة طبيعية وموصوف بدقة، فإن ما يبدو امتياز معرفي لا يتجزأ قد يجعله قابل للقسمة والتجزئة وما يمكن أن يبدو واضحا ظاهريا من طبيعتها المكتشفة يجعلها ابتكاراً وإبداعاً.

إن التعاريف أعلاه مبنية أساسا على المعرفة الإنسانية والإبداع البشري والخبرة والمهارات التي توضع موضع الاستخدام لخلق قيمة مضافة، بذلك فإن رأس المال الفكري يرتبط بالقدرات الإبداعية التي يمتلكها العاملين في مؤسسة ما والتي يمكن وضعها موضع التطبيق، هذا يؤشر أن مولد رأس المال الفكري هو الإنسان العامل في المؤسسة وأن هذه العملية لا تتوقف عند حد معين خاصة في المؤسسات المعرفية.

تجدر الإشارة إلى أن هناك تسميات عديدة لرأس المال الفكري تتداولها أدبيات الموضوع حاليا كرأس المال الفكري ورأس المال اللاملموس..الخ، وكل هذه التسميات يقابلها مفهوم رأس المال المادي أي أن الأصول الفكرية تقابلها الأصول المادية ويمكننا التفريق بين الاثنين من خلال الجدول التالي:

الجدول (01): المقارنة بين رأس المال المادي ورأس المال الفكري

البيان	رأس المال المادي	رأس المال الفكري
الميزة الأساسية	مادي ملموس.	غير مادي – غير ملموس.
موقع التواجد	ضمن البيئة الداخلية للشركة.	في عقول الأفراد العاملين في الشركة.
التمثيل النموذجي	الآلة، المعدة، المباني.	الأفراد ذوي المعارف والخبرات.
القيمة	متناقصة بالاندثار.	متزايدة بالابتكار.
نمط خلق الثروة	بالاستخدام المادي.	بالتركيز والانتباه والخيال الواسع.
المستخدمون له	العمل العضلي.	العمل المعرفي.
الواقع التشغيلي	يتوقف عند حدوث المشاكل.	يتوقد عند حدوث المشاكل.
الزمن	له عمر إنتاجي وتناقص بالطاقة.	ليس له عمر مع تزايد في القدرات الإبداعية.
القوة والضعف	دورة تقادم (ضعف)	دورة توليد وتعزيز ذاتي (قوة)
الأهمية في الوقت الحاضر	تناقص الأهمية	تزايد الاهمية

المصدر: نجم عبود نجم، **إدارة اللاملموسات – إدارة ما لا يقاس–**، دار اليازوري العلمية، عمان، 2010، ص119.

ثانياً: خصائص ومكونات رأس المال الفكري

1. خصائص رأس المال الفكري

يتميز رأس المال الفكري عموما بخاصيتين رئيسيتين هما:[5]

1.1. غير ملموس وغير مرئي: على عكس الآلات والمعدات – أو رأس المال العيني– لا يمكن الإمساك برأس المال الفكري أو رؤيته أو تقييمه بأثمان محددة، لذلك يغيب رأس المال المعرفي عن ضعاف البصيرة حين تنشغل أبصارهم برأس المال العيني، والنتيجة كثير من المديرين يتجاهلون أهم ممتلكات شركاتهم، فهم قد

يعرفون كل الأصول المالية، المادية، الأموال التي تحتفظ بها الشركة في البنوك، قيمة الأراضي، المباني ورأس المال العامل، أما رأس المال الفكري بالشركة فعليه أن يبذل الكثير من الجهد من أجل إثبات وجوده.

2.1. صعوبة وضع معايير لقياس رأس المال الفكري: كثير من الأصول الفكرية التي تملكها الشركة ومهارات وخبرات العاملين بها والمعلومات المتوافرة لديهم عن العملاء والموردين، يكون في شكل معرفة ذهنية غير مادية وغير مسجلة وغير متاحة لصانعي القرار، فبينما ينشغل صانعو القرار بمتابعة وقياس حركة رأس المال العيني بالدينار والأورو والدولار، فإنهم يفتقدون لمعايير واضحة تمكنهم من متابعة وقياس حركة رأس المال الفكري.

2. مكونات رأس المال الفكري

من الأصول البشرية، الفكرية والهيكلية، غير الملموسة والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

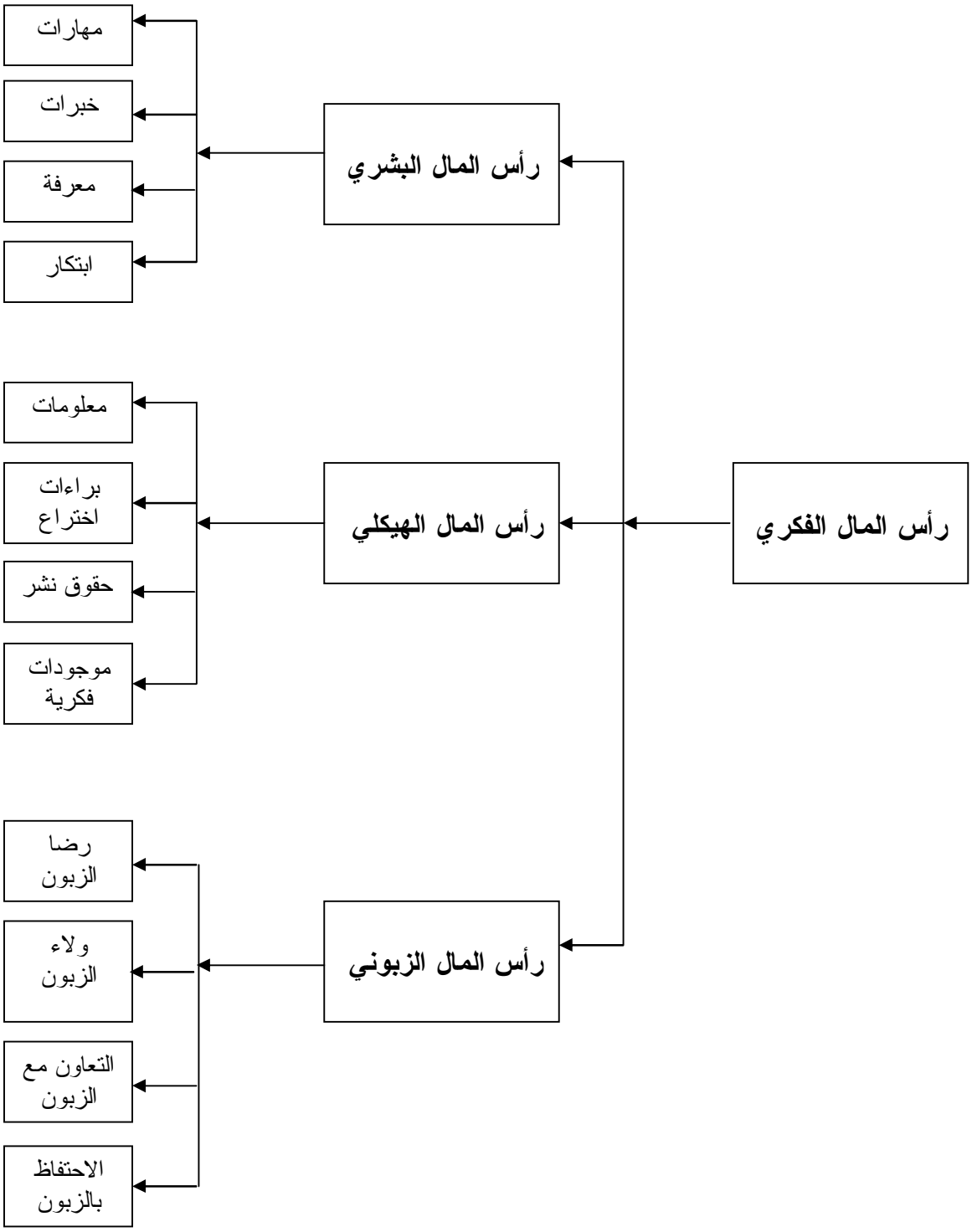
1.2. رأس المال البشري Human Capital: يمثل مجموعة المعارف والمهارات والخبرات وكل القدرات التي تمكن من زيادة إنتاجية العمل لدى فرد أو جماعة عمل معينة، وبالتالي فهو نتيجة تراكمات مختلف الطاقات والإبداعات وجميع الصفات التي يمتلكها العاملون في المؤسسة، ويشترونها في مجال عملهم، حيث يرى "**شولتز**": " أن الاستثمار في البشر حقق معدلات نمو في المجتمعات الغربية أعلى مما حققه الاستثمار المادي"، حيث ترجع أهمية هذا الاستثمار عامة إلى التغيرات المتوقعة في نوعية المهارات المطلوبة في المستقبل، والتي تتحول من مهارات يدوية إلى مهارات فكرية.[6]

2.2. رأس المال الهيكلي Structural Capital: حيث تمثل براءات الاختراعات وحقوق الطبع والعلامات التجارية، والملكية الفكرية تعتبر غير متاحة للاستخدام العام فهي مقتصرة على المؤسسة وغير مجانية، لهذا فإن أخطر ما تواجه المؤسسات هو تحول معرفتها إلى النطاق العام بشكل يفقدها ميزة الاستخدام الحصري من قبل المؤسسة، فمن السهل حماية ملكية الأشياء من معدات وموارد طبيعية، لكن الأمر أكثر تعقيدا عندما يتعلق بحماية ملكية الأفكار.[7]

3.2 رأس المال الزبوني Customer Capital: ويتمثل بالمعرفة التي تشتق قيمة أكبر من الزبائن الراضين ذوي الولاء والموردين المعول عليهم ومن المصادر الخارجية الأخرى. [8]

إذاً، ومن خلال شرحنا لمكونات رأس المال الفكري نقدم الشكل التوضيحي الموالي:

الشكل (01): مكونات رأس المال الفكري



المصدر: حسين عجلان حسن، **استراتيجيات الإدارة المعرفية في منظمات الأعمال**، إثراء للنشر والتوزيع، عمان الأردن، الطبعة الأولى 2008، ص133.

وعليه، يمكن تكوين رأس المال الفكري في المنظمة من خلال العناصر التالية:

- ✓ **صناعة رأس المال الفكري**: و يتمثل في قدرة المنظمة على البحث عن الخبرات المتقدمة و المهارات النادرة و جذبها للعمل فيها .
- ✓ **تنشيط رأس المال الفكري**: و يعبر عن قدرة المنظمة على زيادة رصيدها المعرفي باستمرار من خلال تعزيز القدرات و تنمية العلاقات بين الأفراد على التعاون في حل المشكلات المعقدة، كما يتم تنشيط رأس المال الفكري من خلال إتباع مجموعة من الأساليب تعمل على إنعاش عملية الإبداع و الابتكار لدى العاملين باستمرار.
- ✓ **المحافظة على رأس المال الفكري**: ويتمثل في قدرة المنظمة على الاهتمام بالطاقات المعرفية و النجوم اللامعة من العاملين القادرين على إنتاج أفكار جديدة أو تطوير أفكار قديمة تخدم المنظمة.
- ✓ **الاهتمام بالزبائن**: ويعبر عن مدى اهتمام المنظمة بآراء الزبائن ومقترحاتهم و أخذها بعين الاعتبار عند تصميم المنتجات الجديدة أو عند تعديل الموجود منها.

والجدول أدناه يعطينا صورة أوضح وأشمل لعناصر رأس المال الفكري:

الجدول (02): عناصر رأس المال الفكري

الرقم	العنصر	مفهوم العنصر	أوجه الإنفاق على العنصر
1	صناعة رأس المال الفكري	* قدرة المنظمة على البحث عن الخبرات المتقدمة والمهارات النادرة وجذبها للعمل فيها.	– تكاليف البحث عن الخبرات المتقدمة. – تكاليف جذب المهارات التقنية المتقدمة. – تكاليف تصميم نظام معلومات يسهل مهمة الجذب والاستقطاب.
2	تنشيط رأس المال الفكري	* قدرة المنظمة على زيادة رصيدها المعرفي باستمرار من خلال تعزيز القدرات وتنمية العلاقات بين الأفراد للتعاون في حل المشكلات المعقدة (Quinn,et.al.,1996:79)	– تكاليف تعزيز قدرات الأفراد العاملين. – تكاليف برامج تنمية العلاقات الإنسانية في محيط العمل لتقليل المعارضة و المقاومة بين العاملين. – تكاليف خلق الأنسجة الفكرية و التي تتمثل في تعاون مجموعة من الأفراد على التعلم المشترك ونشره بين مجموعة المحترفين.
3	تنشيط رأس المال الفكري	* مجموع الأساليب المستخدمة من قبل المنظمة لإنعاش عملية الإبداع والابتكار عند العاملين فيها باستمرار . (Kanter,1999:4)	– تكاليف استخدام طريقة "العصف الذهني" مع العاملين لإثارة القدرة الإبداعية عندهم من أجل توليد اكبر عدد من الأفكار . – تكاليف تكوين الجماعات الحماسية والتي تمثل مجموعات نشيطة تحب التحدي والإنجازات العالية في العمل . – تكاليف إقامة نظام لجمع آراء العاملين ومقترحاتهم التطويرية .
4	المحافظة على رأس المال الفكري	* قدرة المنظمة على الاهتمام بالطاقات المعرفية والنجوم اللامعة من العاملين القادرين على إنتاج أفكار جديدة أو تطوير أفكار قديمة تخدم المنظمة	– تكاليف التكوين والتطوير المستمرين. – تكاليف التحفيز المادي والابتكاري. – تكاليف تقليل فرص الاغتراب التنظيمي.
5	الاهتمام بالزبائن	* مدى اهتمام المنظمة بآراء الزبائن ومقترحاتهم وأخذها بنظر الاعتبار عند تصميم منتجات جديدة وحتى تعديل الموجود منها .	– تكاليف نظام توثيق متطلبات الزبائن. – تكاليف نظام تقديم الخدمة للزبائن. – تكاليف منح المزايا الإضافية للزبائن.

المصدر: عادل حرحوش المفرجي و أحمد علي صالح ، **الإنفاق على رأس المال الفكري وأثره في نجاح الشركات الصناعية**، المؤتمر العلمي الثاني بجامعة العلوم التطبيقية الخاصة، عمان، أبريل 2005.ص .

ثالثاً: إدارة رأس المال الفكري ونماذجه

1. إدارة رأس المال الفكري

إن الإدارة والتسيير الفعال لرأس المال الفكري كخيار استراتيجي مكون من أربعة خطوات أساسية: [9]

- **الخطوة الأولى**: تتركز أساسا في التعرف على دور المعرفة كقوة محركة ومدى الاعتماد عليها في المنظمة، ومساهمتها في إعطاء فائض قيمة، حيث كلما ازدادت أهميتها كلما حققت إدارتها عائدا ومردود أكبر، والعكس من ذلك إذا لم تكن المؤسسة ذات كثافة معرفية كان السبيل إلى تحقيق مردود أكبر هو تحسين إدارة الأصول المادية أو المالية.
- **الخطوة الثانية**: مطابقة الإيرادات التي تم الوصول إليها بالأصول المعرفية المنتجة لها، ومحاولة إيجاد رأس المال الفكري المنتج للمزايا التي اكتشفها في الخطوة السابقة.
- **الخطوة الثالثة**: وضع إستراتجية للاستثمار في الأصول الفكرية واستغلالها، خاصة التي تعمل على زيادة الكثافة المعرفية للمؤسسة، بمعنى وضع خطط للاستخدام الأمثل للأصول المعرفية والاستثمار فيها لزيادة قيمتها.
- **الخطوة الرابعة**: تمثل هذه الخطوة في زيادة إنتاجية الأصول المعرفية والعاملين المعرفيين، فلابد أولا من البحث عن مقاييس جديدة غير تقليدية لقياس إنتاجية العمل المعرفي، خاصة بانتقال مركز الثقل والاهتمام بعامل المعرفة (مدخلات، عمليات، مخرجات، نتائج)، فإنتاجية الأصول المعرفية يجب أن ترتكز على حقيقتين: [10]

– **الأولى**: إن الأصول المعرفية لا يمكن إدارتها بنفس الطريقة السابقة التي كانت تدار بها الأعمال والوظائف القائمة على العمل اليدوي.

– **الثانية**: إن العاملين الذين هم أكثر معرفة بعملهم هم بسبب ذلك أكثر قدرة من أي جهة أخرى على كونهم مسؤولين عن زيادة إنتاجية عملهم بالمعرفي حسب رأي بيتر رايكر.

2. نماذج إدارة رأس المال الفكري

لقد أشار (**Green**) إلى أن إدارة رأس المال الفكري مهمة في غاية الصعوبة، لأن معظم الموجودات الفكرية لا تفضل الإدارة والسيطرة بل تلجا في كثير من الأحيان إلي المقاومة، وهناك عدد من النماذج التي قدمت بخصوص إدارة رأس المال الفكري نقدم منها:

أ- **نموذج (Stewart)**: وقد قدم نموذجه وفقاً للاتي: [11]

- العمل على الاستفادة من الأفكار التي يقدمونها لمصلحة المنظمة وذلك من خلال العلاقة الحسنة مع العاملين لديها والزبائن.
- العمل على توفير الموارد التي يحتاجونها ومساعدتهم على بناء شبكة علاقات داخلية وتعزيز وتدعيم فرص العمل.
- إشاعة أجواء الابتكار والحرية والعفوية في طرق الأفكار بعيداً عن القيود التي تفسد الإبداع وتقتل الطموح.
- توفير المعلومات لهم بشكل منظم وسلس وسليم دون إغراق في التفاصيل أو نقص المعلومة.

- الاحتفاظ بنظام معلومات كفؤ وبالذات قاعدة بيانات ممتازة.

ب- **نموذج (Daniel)**: حيث أشار في نموذجه إلى خمسة خطوات هي: [12]

- البدء بالإستراتيجية: وذلك من خلال تأطير دور المعرفة في العمل، وبيان أثر الاستثمارات الفكرية في تطوير المنتجات.
- تقييم استراتيجيات المنافسين وما لديهم من موجودات فكرية، أي معرفة البيئة التنافسية التي تحتوي رأس المال الفكري.
- فتح ملف خاص بالموجودات الفكرية، ماذا تملك؟ وماذا تستخدم؟ والى أين تعود؟
- تقييم موجوداتك الفكرية وكلفها وماذا تحتاج لتعظيم قيمتها.
- تجميع ملف المعرفة وتكرار العملية وتصنيف الموجودات الفكرية حسب قيمتها وأهميتها.

ت- **نموذج (Leonard and Straus)**: وقد قدم نموذجه وفق الأتي: [13]

- تعزيز قابليات حل المشكلات المهنية عن طريق كسب المعرفة في النظم، وبرمجيات الحاسوب.
- التغلب على مقاومة المحترفين للمشاركة بالمعلومات، باعتبار أن المشاركة على درجة كبيرة من الأهمية، وباعتبار الموجودات الفكرية على عكس الموجودات المادية تزداد قيمتها باستعمالها.
- تحويل التنظيم نحو الموجودات الفكرية، حيث أن المنظمات المعاصرة جل اهتمامها ينصب على تعزيز عوائد استثماراتها من الموجودات الفكرية.
- المنظمات المقلوبة، وذلك بالتخلي عن الهياكل الهرمية التقليدية وإعادة تنظيم نفسها وفق هياكل تسمح بإدارة رأسمالها الفكري بمرونة عالية.
- تكوين شبكات فردية: وهي تكوين ما يطلق عليه أنسجة العنكبوت وذلك من خلال جمع الأفراد معاً لحل مشكلة معينة ثم حل المجموعة بانتهاء المهمة، وتمتاز هذه التفاعلات بقوة كبيرة، وتعتمد هذه الشبكة على الأتي:
  - تشجيع التعليم المشترك ونشر المعرفة بين المحترفين.
  - إشاعة روح التعاون بين مجموعة المحترفين وخلق مناخ تنظيمي مناسب.
  - تطوير آلية فاعلة للتغذية العكسية.

وقد ذكر (**Drucker**) في معرض حديثه عن إدارة رأس المال الفكري نقطتين على درجة كبيرة من الأهمية:

أولها: حتى تصل إنتاجية رأس المال أعلى مستوى يجب البدء بتغير وجهات نظرهم بقضية مشاركة الآخرين لمعرفتهم وحثهم على تبادل المعرفة.

وثانيها: تغيير وجهات نظر منظماتهم بالشكل الذي يجعل الموجودات الفكرية أثمن ما تمتلكه المنظمة من موجودات، والتخلي عن الهياكل التنظيمية التقليدية.

رابعاً: قياس و تقييم أداء رأس المال الفكري

يهدف تبويب وقياس تقييم أداء الرأسمال الفكري إلى حل مشكلة المعلومات التي يحتاجها المستثمرون للإجابة على التساؤل الخاص الذي مؤداه: هل أداء العلبة السوداء للمؤسسة أداء حسن أم سيء ؟

وهنا يمكن تعريف العلبة السوداء للمؤسسة بأنها: تشغيل وتنظيم وإدارة الموارد والعلاقات مع الغير من أجل خلق قيمة مضافة للمؤسسة من خلال مخرجاتها ومركزها التنافسي.

هناك أربعة مداخل لقياس رأس المال الفكري حسب **(Edvinson & Malone)**: [14]

المدخل الأول: التقييم عنصر بعنصر

عبارة عن تقييم كل عنصر على حدا باستخدام وحدات القياس المناسبة لكل عنصر لوحده.

المدخل الثاني: مدخل تكلفة الإحلال

عبارة عن تكلفة إحلال أو استرداد أي عنصر من عناصر الرأسمال الفكري في حالة فقده.

المدخل الثالث: تكلفة الفرصة البديلة

على سبيل المثال تكلفة الفرصة البديلة للرأسمال البشرى عبارة عن القيمة الضائعة نتيجة لتخصّص شخص ما في وظيفة معينة دون الأخرى، ويستخدم **(Sanchez)** مفهوم تكلفة الفرصة البديلة في قياس قيمة الفرد عن طريق اقتراح سوق داخلي للعمل في المؤسسة من خلال المزايدة التنافسية.

المدخل الرابع: القياس الإجمالي للرأسمال الفكري

بناءً على هذه الطريقة يتم قياس الأصول الفكرية في صورة إجمالية على المستوى التنظيمي بدون الإشارة إلى عناصر الرأسمال الفكري، مثل استخدام قيمة حاملي الأسهم **Shareholders Value** كأحد المؤشرات الرئيسية لقياس الرأسمال الفكري بصورة إجمالية.

وهنا يمكن ذكر على سبيل المثال لا الحصر شركة **(Motorola)** التي قامت بمحاولة لبناء أصولها الذكية من خلال أنشطة إدارة المعرفة في التكوين و التعليم.

وقياس هذا النوع من الأصول (الأصول الذكية) التي تشكّل (الرأسمال الفكري) حقل حديث التطور، وصعب القيام به لأنها مخفية و لا تظهر في سجلات المؤسسة أو حالاتها المالية، حيث يقدم بعض المفكرين اقتراح تقييم هذه الأصول من خلال الفرق بين القيمة التي تبينها سجلات المؤسسة والسعر الذي يكون المشترون المحتملون مستعدون لدفعه من أجل الحصول على ملكية المؤسسة أو الرقابة عليها، ففي 1996 اقترحت لجنة القيم المنقولة لنيويورك **Security Exchange Comission** ضرورة إقامة ملحقات **(Annexes)** تخص معلومات عن الرأسمال الفكري – الأصول الذكية – إلى جانب التقارير المالية السنوية للمؤسسات.

وأصبحت الكثير من المؤسسات على غرار شركة **(Infosys)** المختصة في المعلوماتية تدخل أصولها من الرأسمال الذكي كجزء من تقريرها السنوي وكأساس لحساب نموها المتواصل.

خامساً: إدارة رأس المال الفكري وتحديات الأعمال المعاصرة

ليس بخاف أن بيئة العمل التنافسية، ونتيجة لحركيتها الدائمة فرضت تحديات معاصرة ألزمت بموجبها منظمات الأعمال بضرورة استيعابها ومسايرتها، والأكثر من ذلك أن هذه التحديات نشرت تأثيرها بشكل فاعل على متغيرات تنظيمية وسلوكية لعل أبرزها وفي مقدمتها رأس المال الفكري،[15] ويمكن إبراز هذه التأثيرات من خلال :

1. علاقة رأس المال الفكري بالتفكير الإستراتيجي

تُعد العلاقة رأس المال الفكري والتفكير الإستراتيجي علاقة وطيدة جداً لأن المفكرين الإستراتيجيين والذي تقع عليهم مسؤولية التفكير الاستراتيجي هم جزء من رأس المال الفكري إذ يمتلكون نفس القدرات والمواصفات التي يتميز بها رأس المال الفكري.

وهنا نجد مسؤولية المفكرين الاستراتيجيين كبيرة جداً إزاء المحافظة على رأس المال الفكري وتطويره ويُشير **Rastogi** في مجال دور المفكرين الاستراتيجيين في التصدي للتقادم التنظيمي "إن دور المديرين بصورة عامة والمديرين العامين بصورة خاصة يجب أن لا يقتصر على التوجيه والتكوين وإنما عليهم مساعدة العاملين على تحديد الفجوات في مهاراتهم، وكذلك تحديد مناطق ضعف المهارة فيهم من اجل تحسين أدائهم". [16]

2. علاقة رأس المال الفكري بإدارة المعرفة

إن العلاقة بين رأس المال الفكري وإدارة المعرفة علاقة وطيدة باعتبارهما نوعين من المنافسة المعتمدة على الفرد وعلى قوة دماغ الأفراد، تلك القوة التي لا يمكن استخدامها في حالة فقدان النسيج الاجتماعي الذي يمثل مزيجاً من الثقة والتعاون والإخلاص.

وعلى هذا الأساس فإن من أول مهام إدارة المعرفة هي مسؤوليتها عن استخراج المعرفة الضمنية لرأس المال الفكري والتي تمثل الخبرات الشخصية المكتسبة لأداء عمل ما والتي يتمرس عليها بعد مرور مدة على أدائه لها، حيث يتم استخراج تلك المعرفة عن طريق تجميع النخبة التي تمثل رأس المال الفكري وخلق بيئة تسمح بالتحاور والنقاش أي نقل الخبرات من شخص لآخر. [17]

3. علاقة رأس المال الفكري بالهندرة

تتطلب عملية الهندرة (الهندسة الإدارية) وجود رأس مال فكري لدى المنظمات يستطيع التعامل والتفاعل مع متطلباتها، وتنبثق العلاقة بين المتغيرين المذكورين من كون الهندرة عملية مستمرة تُلقي على إدارة الموارد البشرية مسؤوليات جسيمة، ذلك لأنها تتطلب أفراد ذوي مهارات متنوعة وقدرات تخصصية عالية ناتجة عن عمليات للتكوين المتواصل.

ضف إلى ذلك أن متطلبات تطبيق الهندرة والتي أهمها الابتعاد عن الدور التقليدي للموظف الذي يتبع التعليمة بصورة آلية فقط، وهي ذات الصفة التي توليها إدارة رأس المال الفكري الأهمية البالغة.[18]

4. علاقة رأس المال الفكري بالجودة الشاملة

تظهر العلاقة بين المتغيرين المذكورين من كون رأس المال الفكري يُعد العنصر الجوهري لتطبيق فلسفة إدارة الجودة الشاملة، لأن إدارة الجودة الشاملة **TQM** تهدف إلى إحداثها تغييراً فكرياً وسلوكياَ في المنظمة، والذي لا يتأتى إلا من خلال نخبة من ذوي القدرات الإبتكارية والإبداعية الخلاقة.

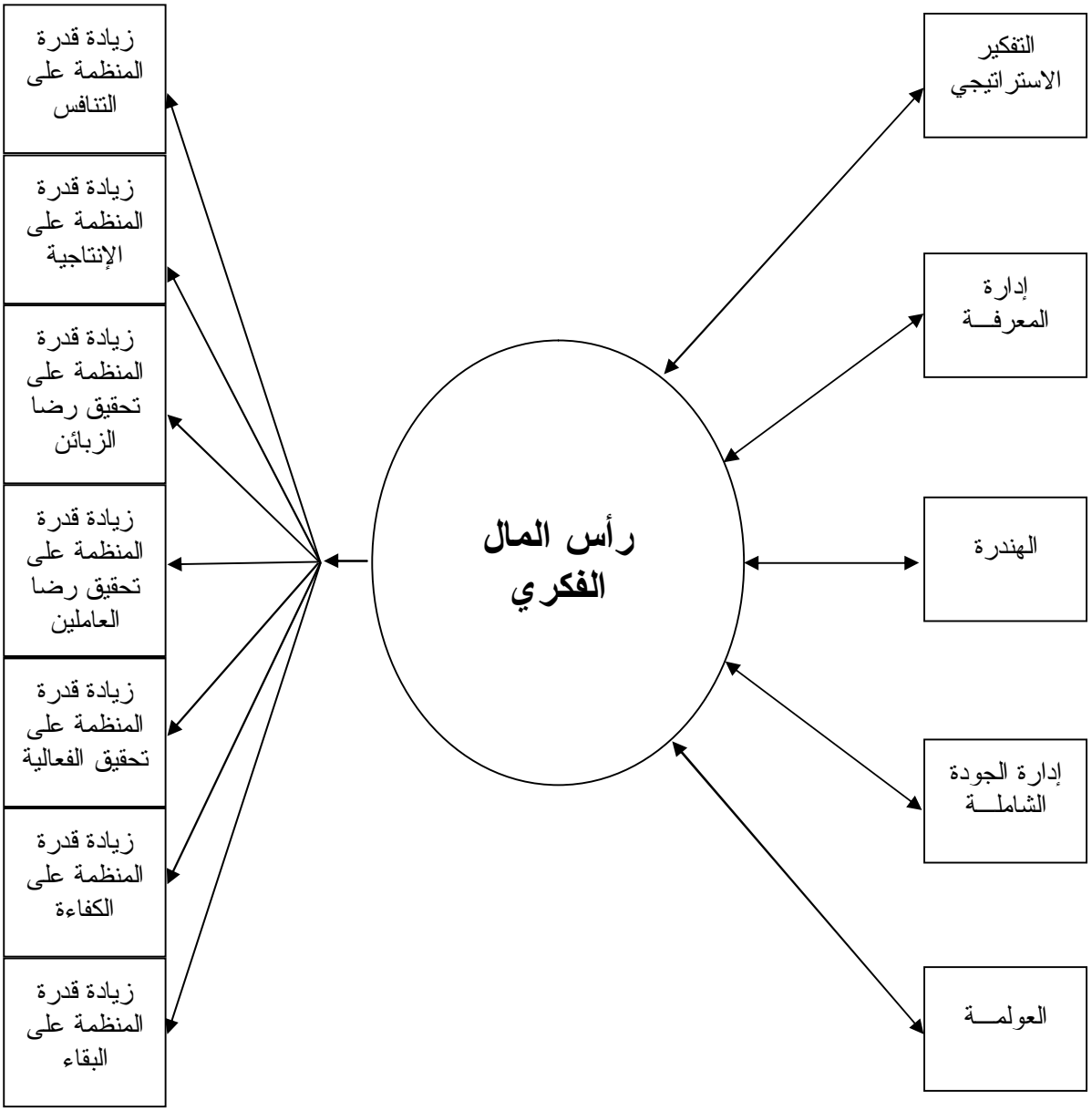
وتتجسد أهمي العلاقة بين إدارة الجودة الشاملة ورأس المال الفكرية في قدرة هذا الأخير على سرعة فهم أبعاد إدارة الجودة الشاملة ومستلزمات تطبيقها، لما يمتلكه من قدرات فكرية وتنظيمية عالية، فضلاً عن إلمامه بمهارات متنوعة مما سيسهل كثيراً في تحقيق العمل الجماعي والعمل بروح الفريق الواحد، فضلاً عن تخفيف تكاليف التكوين اللازمة لإعداد الموارد البشرية المطلوبة لتطبيق إدارة الجودة الشاملة.[19]

5. علاقة رأس المال الفكري بالعولمة

إن سوق العمل في ظل العولمة ستشهد اتجاهاً متزايداً للطلب على قوة عمل ذات مهارات عالية المستوى ومتعددة في آن واحد، وتتمتع بمؤهلات ومستويات تكوين عالٍ تتناغم مع الوظائف في ظل العولمة، وهذا يعني أن الاتجاه مذكور سلفاً لن يكون لصالح قوة العمل ذات المؤهلات العادية، وهنا برزت الحاجة المُلحة إلى ضرورة تنمية مهارات العاملين في جميع المستويات الإدارية للتعامل مع متطلبات حركية العولمة.[20]

والشكل التالي يلخص لنا علاقة رأس المال الفكري بالتحديات الإدارية المعاصرة وتأثيرها على قدرات المنظمة.

الشكل (02): علاقة رأس المال الفكري بالتحديات الإدارية المعاصرة وتأثيرها على قدرات المنظمة



المصدر: سعد علي العنزي، أحمد علي صالح، مرجع سبق ذكره، ص424.

خلاصـــة:

من خلال دراستنا لموضوع علاقة رأس المال الفكري بالتحديات الإدارية المعاصرة و تأثيرها علـــى قـــدرات المنظمة تين لنا أن المعرفة أصبحت قوة أساسية محركة تعتمد عليها المنظمة في إعطاء فائض قيمة حيث كلمـــا ازداد الاهتمام بها كلما حققت المنظمة عوائد ومردود أكبر ، وعليه فان المنظمة اليوم مطالبة بوضع إستراتجية للاستثمار في الأصول الفكرية واستغلالها، خاصة التي تعمل على زيادة الكثافة المعرفية للمنظمة بمعنى وضع خطـــط للاســـتخدام الأمثل للأصول المعرفية والاستثمار فيها لزيادة قيمتها.

إن الإدارة والتسيير الفعال لرأس المال الفكري سيؤدي حتما إلى زيادة قدرات المنظمة وتحسين أدائها العام مما يسمح لها بالبقاء و الاستمرار وحتى النمو و التطور ومواكبة التحديات المعاصرة التي تفرضها بيئة الأعمال اليوم .

إن سوق العمل ستشهد اتجاهاً متزايداً للطلب على قوة عمل ذات مهارات عالية المستوى ومتعـــددة في آن واحد، وتتمتع بمؤهلات ومستويات تكوين عال، وهذا يعني أن الاتجاه مذكور سلفاً لن يكون لصالح قوة العمل ذات المؤهلات العادية، وهنا برزت الحاجة المُلحة إلى ضرورة تنمية مهارات العاملين في جميع المستويات الإدارية للتعامل مع متطلبات حركية العولمة.

الهوامش:

[1] : عبد الستار حسين يوسف، **دراسة وتقييم رأس المال الفكري في شركات الأعمال**، عمان، 2005، ص04.

[2] : نجم عبود نجم، **رأس المال الفكري**، بحث مقدم للمؤتمر العلمي الخامس حول "اقتصاد المعرفة والتنمية الاقتصادية، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة الأردنية،25-27 نيسان2005، ص03.

[3] : عبد الستار حسين يوسف، مرجع سبق ذكره ، ص05.

[4] : عبد الستار حسين يوسف، مرجع سبق ذكره، ص05.

[5] : منـاور حـداد، **دور رأس المال الفكري في إدارة المنظمات**، الملتقى الدولي حـول: إدارة و قيـاس رأس المـال الفكـري في المنظمات الحديثة يومي: 02 و2008/12/03، جامعة البليدة، ص10. (بتصرف).

[6] : راوية حسن، مرجع سبق ذكره، ص65.

[7] : قويدر بوطالب وبوطيبة فيصل، **الاندماج في اقتصاد المعرفة الفرص والتحديات**، ملتقى دولي حول التنميـة البـشرية وفـرص الاندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية، ورقلة، مارس 2004.

[8] : راوية حسن، مرجع سبق ذكره، ص125.

[9] : توماس أ. ستيوارت، **ثروة المعرفة رأس المال الفكري**، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، 2004، ص127.

[10] : نجم عبود نجم، مرجع سبق ذكره، ص 384.

[11]: Stewart, T.A, **Measuring Company Intellectual Capital**, fortune, 1997, p163.

[12]: Daniel, M, **Business Skills: Getting the Right Mix**, Woman In Business, 1997.p03.

[13]: Leonard & straus, **Intellectual capital**, forbes, 1999, p01

[14] : الهادي بوقلقول، مرجع سبق ذكره، ص07.

[15] : سعد علي العنزي وأحمد علي صالح، **إدارة رأس المال الفكري في منظمات الأعمال**، دار اليازوري، عمان، 2009، ص402.

[16] : سعد علي العنزي وأحمد علي صالح، مرجع سبق ذكره، ص403.

[17] : المرجع السابق، ص ص 406-407.

[18] : المرجع السابق، ص 411.

[19] : سعد علي العنزي وأحمد علي صالح، مرجع سبق ذكره، ص414.

[20] : المرجع السابق، ص418.

قياس العوامل المؤثرة على الإبداع الوظيفي المساهمة في تطوير المنظمة

عفاف قراش

أستاذة مساعدة بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

جامعة زيان عاشور – الجلفة

ملخص:

إن المتمعن في أي تنظيم يجد أنه هناك مجموعة من العوامل التي تؤثر على العنصر البشري، فتزيد من فعاليته أو تثبطها، وتختلف هذه العوامل وتتعدد حيث فيها الداخلي (داخل المنظمة) وكذا الخارجي. لكن سيتم تناول العوامل الداخلية في هذه الورقة نظرا لكونها العوامل التي بمقدور المنظمة أن تتحكم فيها أو على الأقل تؤثر فيها كليا أو نسبيا، وهذا لا يعني إلغاء العوامل الخارجية، فهي عوامل مؤثرة وهامة جدا، فلا يمكن تجاهلها بل لا بد من دراسات تهتم بها أيضا، أما العوامل الداخلية فيمكن تحديدها في الآتي: الموظف، الوظيفة المناخ التنظيمي، السياسات والأهداف، عوامل التطوير الذاتي.

Abstract:

Purpose:
The purpose of the research was to identify and measure the factors that effects occupational creativity

Design/ methodology/ approach:
Data were collected via a questionnaire elaborated by the researcher, including scales assessing: the occupation, the worker, the policies, the organizational climate and self development. The sample involved all the workers in the banking system of Djelfa.

The results:
The results showed that the occupation, the worker, the policies, the organizational climate and self development are the main factors that effects occupational creativity and they had a strong relationship with it.

مقدمـــة:

لتحقيق الأهداف المسطرة داخل أي منظمة، يجب تحديد مجموعة من الأساليب والمناهج "الخطط" التي يجب إتباعها للوصول إلى أفضل النتائج وتحقيق أغلب تلك الأهداف، وهذا يتطلب مزيجا من العوامل والمتاحات لكن أهم عنصر في كل ذلك هو العنصر البشري، إذ يمثل الطرف الذي يخطط ويضع الأهداف ولاستراتيجيات التي يجب إتباعها وكل ما له علاقة بالتخطيط والتنظيم والتنسيق، وكذا الطرف المنفذ للأوامر والذي عليه تطبيق اللوائح وتنفيذ الخطط، كما هو الطرف المراقب لكل هذه النشاطات والمهام.

ولأن العالم في تطور متسارع فعلى المنظمات أن تجد لنفسها استراتيجيات تتلاءم والمنافسة الشرسة والحادة التي يعرفها النظام الاقتصادي والمالي والتجاري، المحلي والعالمي على حد سواء، ومن أهم الأساليب المتبعة لتحقيق أفضل النتائج والنجاحات نجد أسلوب الإبداع، من حيث كونه الأداة التي إن تمكنت المنظمة من استغلالها حققت الربح الكثير واختصرت الطريق للنجاح، حيث أن الإبداع الوظيفي هو الاستغلال الفعال للإمكانيات البشرية الموجودة في المنظمة، وهو الشيء الوحيد الذي يمكن أن تتفرد المنظمة به، إذ أنه يمكن لباقي عوامل النجاح من تكنولوجيا و تقنية أن تنقل أو تنسخ منها نسخ طبق الأصل، فتكون موجودة في أكثر من منظمة بل وأكثر من دولة، إلا أن الإبداع الوظيفي وإن تواجد في كل منظمة فهو لن يكون أكيد نسخة موزعة بل هو شيء يتفرد به المصدر الذي أبدعه فقط، لأن الإبداع يختلف باختلاف الأفراد أنفسهم.

وهو توليد طرق جديدة لأداء الوظيفة، والتوصل إلى إجراءات مبتكرة وأفكار إبداعية، وذلك من خلال تشكيل الأساليب المعروفة و تحويلها إلى بدائل جديدة، ويأتي الإبداع الوظيفي من حب الموظف لذلك وتفهمه لمدى الحاجة إليه (حاجة الموظف والمنظمة معا)

كما يمكن تعريفه بأنه تنمية وتطبيق أفكار جديدة في المنظمة،من خلال الوصول إلى طرق جديدة لتصميم المنتجات، وعمل المنتجات، وتوزيع الخدمات. وفي معظم الحالات يكون التغيير في العمليات غير مرئي بالنسبة للمستهلك أو العميل، بالرغم من أن هذا التغيير يساعد المنظمة على الأداء بفعالية وكفاءة أكبر والتكنولوجيا الجديدة هي عملية ابتكار سواء كانت إنتاج جديد أو نظام جديد من نظم المعلومات الإدارية أيضا، فالأشكال الجديدة من الإدارة، وتنظيم العمل، بما في ذلك الإثراء الوظيفي أو المشاركة، أو إعادة الهندسة أو برامج الجودة، كلها عمليات إبداع وابتكار، (راوية حسن، 2004: 364).

وعليه وعطفا على ما تقدم يمكن الوصول إلى تساؤلات تعبر على إشكالية هذه الورقة والتي تتناول الارتباطات بين عدة متغيرات محددة كمايلي:

تحديد المشكلة:

1- هل يوجد ارتباط بين الوظيفة والإبداع الوظيفي ؟
2- هل يوجد ارتباط بين صفات وفعالية الموظف والإبداع الوظيفي ؟
3- هل يوجد ارتباط بين الأهداف والسياسات والإبداع الوظيفي؟

4- هل يوجد ارتباط بين المناخ التنظيمي والإبداع الوظيفي ؟

5- هل يوجد ارتباط بين التدريب وزيادة الإبداع الوظيفي ؟

6- هل يوجد ارتباط بين التحفيز وزيادة الإبداع الوظيفي ؟

الفرضيات:

استهدف البحث اختيار الفرضيات التالية :

1. يوجد ارتباط بين الوظيفة والإبداع الوظيفي .
2. يوجد ارتباط بين صفات وفعالية الموظف والإبداع الوظيفي .
3. يوجد ارتباط بين الأهداف والسياسات والإبداع الوظيفي .
4. يوجد ارتباط بين المناخ التنظيمي والإبداع الوظيفي .
5. يوجد ارتباط بين التدريب وزيادة الإبداع الوظيفي .
6. يوجد ارتباط بين التحفيز وزيادة الإبداع الوظيفي .

أهداف الدراسة :

الكشف عن العوامل المؤثرة على الإبداع الوظيفي و قياس درجة تأثير كل واحدة منها عليه أي:

- قياس تأثير عامل الوظيفة على الإبداع الوظيفي.
- قياس تأثير عامل الموظف (صفاته و فعاليته) على الإبداع الوظيفي.
- قياس تأثير عامل المناخ التنظيمي على الإبداع الوظيفي.
- قياس تأثير عامل السياسات و الأهداف على الإبداع الوظيفي.
- قياس تأثير عامل التدريب على الإبداع الوظيفي.
- قياس تأثير عامل التحفيز على الإبداع الوظيفي.

أهمية الدراسة:

لقد جاءت هذه الدراسة للتعرف على العوامل المؤثرة على الإبداع الوظيفي و قياسها حيث يعد الإبداع الوظيفي في الوقت الحاضر أهم وسيلة لتحقيق النجاح في أية منظمة، حيث الاعتماد على العنصر البشري لا مناص منه، فهو من يحقق أهدافها والإلمام بالعوامل المؤثرة في الإبداع الوظيفي، وبالتالي التحكم بها لزيادة مستوى الإبداع في المنظمة.

الدراسات السابقة

إن البحوث السابقة هي مصادر إلهام لا غنى عنها ، فكل بحث ما هو إلا امتداد للبحوث التي تسبقه لذلك لا بد من استعراض الأدبيات ، أي معرفة الأعمال التي أنجزت من قبل حول موضوع الإبداع ، حيث الأعمال السابقة في هذا الموضوع تدفع إلى طرح تساؤلات جديدة ، (موريس أنجرس ، 2004 : 125) ، كما تساعد على رسم الطريق التي سيتبعها هذا البحث.

❖ **دراسات عربية:**

أوضحت نتائج **دراسة محجوب** (1986) أن وجود الأنماط القيادية المتسلطة و التمسك بالأنظمة و اللوائح و عدم الخروج عنها و غياب جو الحرية تسببت في عدم قيام العملين بتقديم أفكار لإبداعية ، كما اهتمت **دراسة مخامرة والدهان** (1988) بتحديد العوامل المؤثرة في الإبداع . فقد توصلت إلى أن هناك تتصف بالفكر المتجدد و تعتمد معايير موضوعية لتقييم العاملين و تشجع الاتصالات بينهم خارج وحداتهم الإدارية أما العوامل ذات التأثير السلبي فتشمل جمود التنظيم و عدم مرونته و عدم مكافأة المبدعين ماديا أو معنويا.

أما **دراسة مصطفى** (1990) فقد توصلت إلى أن تجنب المخاطرة و الخوف من الفشل و الحرص على المألوف و عدم إعطاء الحرية للأفراد في اقتراح الحلول للمشكلات التي تواجههم و عدم مكافأة المبدعين من أهم معوقات الإبداع . كما رتبت دراسة همشري (1993) معوقات الإبداع على حسب أهميتها بمقاومة التغيير و قلة الحوافز المادية و المعنوية و ارتفاع تكاليف العملية الإبداعية و عدم توافر مقاييس واضحة للإبداع ، ثم القوانين و الأنظمة .

أما **دراسة صقر** (1993) التي ركزت في معوقات التفكير و السلوك الإبداعي في جمهورية مصر العربية ، فقد توصلت إلى أن هناك عددا من العوامل التي يعتبر غيابها لدى الأفراد أو المنظمات عائقا من عوائق الإبداع . تتمثل هذه العوامل في ضعف ثقة الفرد في نفسه النابع من خوفه من الفشل المترتب على الإبداع و عدم حبه للمخاطر و الرغبة الشديدة في التزام الأنماط و القواعد المألوفة في العمل . هذا ما جعل الصفات الهامة للعاملين غير الابتكارية لا تميل للمبادأة أو الخروج عن المألوف أو تقديم الأفكار الجديدة ، و توصلت دراسة زناتي (1994) إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين القدرة على التفكير الإبداعي للمرؤوسين و بين سلوكيات القادة .

أما **دراسة هيجان** (1999) فقد توصلت إلى أن الثقافة التنظيمية للمنظمات السعودية لا تزال قاصرة أو عاجزة عن توفير المناخ الملائم لتشجيع و تعزيز الإبداع ، و أن معيقات الإبداع تتمثل في التمسك بالأنماط المألوفة و التي تمثل في جوهرها البيروقراطية و الخوف من الفشل و عدم وضوح الرؤية و غياب جو الحرية و عدم شيوع جو المرح و التسلية و عدم التشجيع من المنظمة ، و عدم مساندة العمل الجماعي .

أما **دراسة أيوب** (2000) التي ركزت على العوامل المؤثرة في السلوك الإداري الابتكاري لدى المديرين في قطاع البنوك التجارية السعودية في مدينة الرياض ، فقد توصلت إلى أن توافر مناخ العمل الملائم و العلاقات الجيدة من الرؤساء و المرؤوسين ووجود الدعم و الالتزام بالأنظمة و الإجراءات و الطرق المألوفة في العمل من أهم العوامل المؤثرة في السلوك الابتكاري ، كما توصلت الدراسة إلى أن السلوك الابتكاري يختلف باختلاف الخصائص الشخصية و يتجه إلى التزايد مع ارتفاع مستوى التأهيل العلمي و الخبرة في العمل . (ضيف الله بن عبد الله النفيعي ، 2002 : 26/24).

* أجرى **الطعامنة و يونس** (2001) دراسة بعنوان : " الإبداع :مقومات و معوقات دراسة لآراء عينة من القيادات الإدارية في إطار عربي " ، حيث قام الباحثان بإجراء الدراسة على عينة من 40 قائدا إداريا في مزيج من

منظمات البحث العلمي و الأكاديمي و المنظمات السلعية و الخدمية . وقد هدفت الدراسة إلى بيان العلاقة بين التمكين و الإبداع و بيان الأثر السلبي لمعيقات الإبداع . و أظهرت نتائج الدراسة ما يلي :

أ – هناك دوافع كامنة للإبداع لدى الإدارة العليا .

ب – على الرغم من غياب مفهوم التمكين عن التطبيق الفعلي عند المبحوثين فهم يجمعون على أهميته .

ج – شيوع معوقات الإبداع التقليدية مثل تردد الإدارة العليا عن تنفيذ فلسفة التمكين أو التسليم بنتائجه .

و في دراسة قام بها **المعشر و علي** (2002) بعنوان : علاقة متغيرات بيئة العمل بالابتكار، في بعض منظمات الصناعة الأردنية ، تضمنت الدراسة عينة من 75 باحث في أقسام المنظمات الصناعية ممن لهم صلة وثيقة في مجال البحوث و التطوير و الابتكار . و بينت نتائج الدراسة وجود فرص تشجيعية كبيرة من قبل الإدارة و المشرفين مما يهيئ جوا يساعد في إبراز أفكار جديدة ينتج عنها حالات ابتكار . كما بينت نتائج الدراسة انخفاضا في وجود العوائق التنظيمية في بيئة العمل المبحوثة .

و هناك دراسة قام بها **الغرايبة** (2002) تناولت المعرفة الإدارية و أثرها على الإبداع الإداري لدى المشرفين الإداريين في المنظمات المساهمة العامة الأردنية في إقليم الجنوب و هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على مستوى الإبداع الإداري للمشرفين الإداريين و تحليل العلاقة بين المعرفة الإدارية بأبعادها(مورد المعرفة " الذكاء " ، مستوى المعرفة الإدراك القيم التنظيمية) و الإبداع الإداري . و توصلت النتائج إلى وجود علاقة بين المعرفة الإدارية و الإبداع الإداري ، و وجود علاقة بين الإبداع الإداري و كل من (مورد المعرفة " الذكاء " ، مستوى المعرفة ، الإدراك، القيم التنظيمية) ، و وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متغير الإبداع الإداري و العمر ، بينما لم تظهر الفرق من العوامل الديموغرافية الأخرى (الجنس ، الحالة الاجتماعية المؤهل العلمي ، مدة الخدمة). (سامر عبد المجيد ، 2005 :335/334) .

* ولقد جرت ثلاث دراسات حول القدرة على الابتكار في الأردن (عصام نجيب الفقهاء، 2001 :18/15) و هي :

الأولى قام بها **عبد المجيد نشواتي** و زملائه (1985) وتكونت العينة من (925) طالبا من طلبة الصف الأول إعدادي في مدارس إربد الحكومية في الأردن ، و كانت نتائج الدراسة وجود علاقة ذات دلالة بين القدرة على الابتكار و التحصيل ، يعني أن الاهتمام بالقدرة على الابتكار و تنميتها يعتبر موردا إيجابيا في مجال التحصيل الأكاديمي .

أما الدراسة الثانية **لساجدة الدجاني** (1989) و هدفت إلى قياس مستوى الاتجاه نحو الابتكار عند معلمي العلوم في المرحلة الإعدادية و مقارنته بمستوى التحصيل العلمي لتخلص الدراسة في الأخير إلى ضرورة الاهتمام بموضوع الابتكار بشكل عام ، و الابتكار العلمي بشكل خاص ،و تقصي إمكانية تدريب القدرات الابتكارية لدى المعلمين

والتلاميذ سواء بسواء ، و أيضا تقصي الأساليب و الأنشطة التعليمية التي يمكن أن تساهم في تنمية الابتكار و التفكير الابتكاري .

أما الدراسة الثالثة **لإبراهيم القاعود و علي جوارنة** (1995) و التي هدفت إلى الوقوف على أثر التعلم بواسطة الحاسوب في تنمية التفكير الابتكاري لدى طالبات الصف العاشر أساسي في مبحث الجغرافيا ، و تكونت عينة الدراسة من (30) طالبة ، وقد خلصت الدراسة إلى وجود فرق ذو دلالة إحصائية على اختبار الطلاقة الفكرية .

* و دراسة **ضيف الله** (2002) التي كانت حول معوقات الإبداع في الأجهزة الحكومية في مدينة الرياض بالمملكة العربية السعودية فقد توصلت إلى تحديد معوقات الإبداع و هي : ضعف التشجيع و التحفيز ثم عدم وجود وقت للتفكير الإبداعي ، ثم ضعف المرونة الإدارية ثم علاقة الموظف في العمل . و القيادات الإدارية غير الفعالة و ضعف السمات الشخصية و النفسية . و كحل لهذه المعوقات لا بد من الاهتمام بإيجاد نظام للتشجيع و التحفيز ، تبني نظام مؤسسي يقوم على المشاركة ، تشجيع تفويض الصلاحيات بقدر يحقق نوعا من الاستقلالية و المرونة في التنفيذ وفي تطبيق الأنظمة و اللوائح، تشجيع المواهب و الابتكارات لدى المرؤوسين و تقبل أفكارهم، العمل على تنمية و تطوير القيادات الإدارية الحالية ، تأصيل دور القيادات الإدارية في تحقيق الإبداع .

* و يرى **علي عبد الهادي** (2005) أنه كلما زادت القدرات الإبداعية لدى القيادات الإدارية بالمنظمة ، زاد احتمال القيام بعملية التغير في النظم و السياسات ، فالتفكير الإبداعي يتطلب بالضرورة النظرة الشمولية و العمومية في التفكير و ذلك بخلاف التفكير التحليلي الذي يستلزم النظرة الجزئية و الاهتمام بالتفاصيل .

* أما **دراسة سامر عبد المجيد** (2005) فقد هدفت إلى التعرف على مصادر ضغوط العمل في السلوك الإبداعي لدى العاملين في منظمة البوتاس العربية ، و من بين النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة : وجود علاقة ارتباط سلبية بين مصادر ضغوط العمل المختلفة التي تشملها الدراسة و السلوك الإبداعي بأبعاده المختلفة و وجود أثر هام في دلالة إحصائية لمصادر ضغوط العمل في أبعاد السلوك الإبداعي . و قد ركزت التوصيات على ضرورة اهتمام إدارة التنظيمات المختلفة بالمصادر الأساسية التي كان لها دور رئيسي في خلق الضغوط على الأفراد العاملين ، باعتبارها ذات تأثير سلبي في سلوك الإبداع للأفراد و التنظيم و بالتالي في أداء المنظمة .

❖ **دراسات أجنبية :**

* لقد أجرى **تيرمان** (1954) دراسة طويلة تتبعية استغرقت ثلاثين عاما على طلبة من ذوي الذكاء المرتفع ووجد أن ذوي القدرات الابتكارية المرتفعة كانوا من المتفوقين في التحصيل الدراسي في معظم المواد الدراسية.

و وجد **ماكينون** (1970) أن معظم ذوي القدرات الابتكارية حصلوا على تقديرات (ب، ج) في التحصيل المدرسي و و لم يحصلوا على تقدير (أ) .

و حاول **تانبرافات** (1976) دراسة العلاقة بين القدرة على الابتكار و عدد من المتغيرات كالتحصيل الدراسي و الجنس و الهوايات و الاهتمامات ، وذلك ضمن بيئة ثقافية معينة هي المدارس الثانوية في مدينة بانكوك في تايلند ،

و تكونت العينة من (149) طالب فوجد أنه لا توجد علاقة ذات دلالة لإحصائية بين القدرة على الابتكار و التحصيل الأكاديمي في مجال الاستيعاب القرائي و تحصيل المفاهيم الرياضية ، كما لم يجد فروقا ذات دلالة بين ذوي التحصيل المرتفع و المنخفض ، إذ وجد أن لدى كثير من ذوي التحصيل المتدني قدرات ابتكارية أكبر من ذوي التحصيل المرتفع . (عصام نجيب الفقهاء، 2001: 21/19).

* توصلت **دراسة توس و ونيشل** (1980) إلى تحديد معوقات الإبداع الإداري في المنظمات البريطانية في جمود الإجراءات و الأنظمة و اللوائح و عدم التناسب في تحديد المسؤوليات و السلطات و عدم اهتمام الإدارة العليا بالإبداع.

و قد توصل **أبي و دكسون** (1985) إلى وجود علاقة إيجابية بين مكافأة الأداء و المرونة و شعور العاملين بالقدرة على الإبداع و بين عدد الابتكارات المتبناة ، كما أن مستوى الحوافز الخاصة بالمكافآت و الإنجازات له علاقة إيجابية بعدد الابتكارات المقدمة و ليس المتبناة و المطبقة ، كما توصلت دراسة أمبل (1988) إلى تحديد العوامل ذات التأثير الإيجابي في الإبداع على النحو التالي : شعور الأفراد بحرية التصرف و اهتمام و دعم الإدارة العليا و تشجيع المدراء للأفكار الجديدة و مناخ العمل السائد و علاقات الموظفين ببعضهم و مع رؤسائهم ، أما العوامل ذات التأثير السلبي فقد تمثلت في مناخ العمل المفتقر للتعاون و عدم الاهتمام بالإبداع و فقدان حرية التصرف و المكافآت غير المناسبة على العمل الذي يقوم به و عدم دعم المنظمة و اهتمامها و عدم عدالة أسلوب التقييم و عدم ملاءمته و ضغط الوقت و كمية العمل و عدم الرغبة في التغيير و المخاطرة و علاقات التنافس بين الأفراد بدلا من التعاون.

أما **دراسة دنقن و تيرني و دوشن** (1992) فقد توصلت إلى أن مناخ العمل الذي يتسم بنوعية الوظيفة و كمية العمل و طبيعة العلاقة بين الزملاء و نوعية العلاقة بين القائد و الفرد ، تشجع على السلوك الإبداعي كما توصلت إلى أن حرية التصرف و عدم الاهتمام و الثناء على الفرد و التشجيع و القيود و التنسيق من أهم العوامل المحددة للإبداع . وقد وضح خليل (1996) في دراسته عن بيئات العمل الإبداعية أن الخوف من الفشل و عدم القدرة على تحمل المخاطرة يعتبران من المحددات الرئيسية التي تحد من الإبداع في المنظمات كما توصل إلى أن الفرد تكون لديه بعض الحلول الإبداعية للمشكلات التي تواجه العمل و الأفكار الجديدة و لكن خوفه من النقد قد يحول بينه و بين تقديم هذه الحلول و الأفكار بصورة علنية.

كما وضحت **دراسة بلمر** (2000) أن أكبر التحديات التي تواجه الإبداع ثقافة المنظمة و البيئة التنظيمية التقليدية حيث يشكل الخمول أحد المعوقات الرئيسية له. كما أن التمسك بالأنظمة و اللوائح و البيروقراطية و عدم الاعتراف بأهمية الإبداع من الإدارة العليا من معوقات الإبداع. و قد وضحت دراسة **ويست و دوسن** (2002) أن هناك علاقة بين دور المديرين في الإدارة الوسطى و سلوكياتهم مع مرؤوسيهم و بين الإبداع . كما توصلت الدراسة إلى أن مرونة الإدارة و توافر المناخ المشجع للإبداع و بعد المنظمة عن التمسك بالممارسات التقليدية يزيد من حجم التغيير و الإبداع في المنظمات . (ضيف الله بن عبد الله النفيعي ، 2002 :27/26) .

* أجرى **هانكي** (1994) دراسة تناولت الفردية و عدم التكيف النموذجي للسلوك الإبداعي، و هدفت إلى تطوير نموذج مفاهيمي جديد لدراسة العلاقات الداخلية بين المكونات الأساسية الثلاثة للإبداع و هي الخصائص الفردية ، و المناخ التنظيمي و مرجعية توجه الحماية ، و توصلت الدراسة إلى أهمية الخصائص الفردية في تفسير السلوك الإبداعي ، مثل العمر ، عدم الولاء و الانتماء لأي من الجماعات الفردية ، في حين أن المناخ التنظيمي و المتغيرات الديموغرافية الأخرى لم تكن دالة إحصائيا في تفسير السلوك الإبداعي.

أما **دراسة سكوت** (1994) فهدفت إلى تطوير نموذج للسلوك الإبداعي في مكان العمل من خلال تأثير كل من (القيادة ، النمط الفردي في حل المشكلات ، و علاقات جماعات العمل) على السلوك الإبداعي المباشر و غير المباشر ، و لقد توصلت الدراسة إلى نتائج أهمها أن هذا النموذج فسر ما مقداره (37%) من التباين في السلوك الإبداعي و توصلت الدراسة كذلك إلى وجود علاقة ارتباطية بين السلوك الإبداعي و العلاقات الإشرافية و توصلت إلى وجود ارتباط إيجابي بين المناخ النفسي للعاملين و السلوك الإبداعي .

و **دراسة روبن** (1998) هدفت إلى اختيار نموذج للسلوك الإبداعي في منظمة تطوير المنتجات العالمية التقنية في أمريكا ، و لقد تم اختيار عينة مكونة من (81) مفردة كما تم اختيار أربع محددات للسلوك الإداري هي : النمط الفردي في حل المشكلات ، القيادة ، مناخ الإبداع ، توقعات القادة. و توصلت الدراسة إلى وجود تنوع كبير في محددات السلوك الإبداعي لدى المجموعات السابقة.

و في **دراسة قام بها كراتزر و ليندورز و أونجيلون** (2004) بعنوان : إثارة الطاقات الكامنة للعاملين – الأداء الإبداعي و عمليات الاتصال لدى فرق العمل المبدعة، استخدم الباحثون عينة من 44 من فرق العمل في إحدى عشر شركات لاختبار آثار عمليات الاتصال التي يقوم بها أعضاء الفريق على الإبداع في أداء الفريق . و أظهرت نتائج الدراسة مدى التفاعل المفرط و المتكرر الذي يمارسه الأفراد ، و أن تجزئة فريق العمل إلى فرق عمل صغيرة له علاقة وآثار سلبية على إبداع الفريق ككل.كما تضمنت الدراسة تطبيقات عملية و نظرية، و أوصت بإجراء دراسات أكثر شمولية و عمقا . (سامر عبد المجيد ، 2005 : 337/336) .

* **المنهج العلمي المتبع:**

في بحثنا هذا قمنا بدراسة موضوع يهم كل المنظمات بمختلف أنواعها و هو موضوع الإبداع الوظيفي و قياس العوامل التي تؤثر فيه. إن الأهمية البالغة التي تتسم بها هذه الظاهرة، جعلت الاهتمام بدراسته ضروريا وذلك قصد تشخيصه وكشف جوانبه من خلال قياس العوامل المؤثرة فيه لإيجاد الحلول للمشاكل التي تصاحب هذا الظاهرة. إن طبيعة هذه الدراسة تفرض استخدام منهج ملائم لهذا النوع من البحوث، وبالتالي كان المنهج الوصفي هو الأنسب لهذه الدراسة، حيث أن المنهج الوصفي هو تصور دقيق للعلاقات المتبادلة بين المجتمع والاتجاهات والميول والرغبات بحيث يعطي صورة للواقع الحياتي ويضع مؤشرات، ويبني تنبؤات مستقبلية (وجيه محجوب، 1988: 219).

* **الأداة** : **(تصميم الاستبانة)**

بعد إطلاع الباحث على الدراسات التي تطرقت إلى هذا الموضوع وما أسفرت عنه دراسته النظرية في الميدان، وكذلك أخذاً بآراء الأساتذة المختصين في هذا الميدان وبعد تقسيم العوامل المؤثرة على الإبداع الوظيفي إلى ستة عوامل هي:

* الموظف.
* الوظيفة.
* المناخ التنظيمي.
* السياسات و الأهداف.
* أما التدريب و التحفيز فتمثلا في التطوير الذاتي .

* **متغيرات البحث:**

إن إشكالية وفرضيات كل دراسة يجب أن تصاغ في شكل متغيرات تؤثر إحداها في الأخرى وهذا ما نسميه بالمتغيرات المستقلة والمتغيرات التابعة .

– المتغيرات المستقلة:

إن المتغير المستقل هو السبب في علاقة السبب والنتيجة أي العامل المستعمل والذي نريد من خلاله قياس النواتج. إن المتغيرات المستقلة في دراستنا هذه هي العوامل المؤثرة في الإبداع الوظيفي ،

إذ يوجد ستة متغيرات مستقلة، وهي:

- الموظف .
- الوظيفة .
- المناخ التنظيمي .
- السياسات و الأهداف .
- التدريب والتحفيز.

وتسعى هذه الدراسة إلى كشف درجة تأثير كل عامل من هذه العوامل على الإبداع الوظيفي .

– المتغيرات التابعة:

كما ذكر في عنصر المتغيرات المستقلة فالمراد هو قياس مدى تأثير كل عامل من العوامل المؤثرة على الإبداع الوظيفي، وبذلك يكون المتغير التابع لهذه الدراسة هو **الإبداع الوظيفي** .

* **تقنين الأداة:**

– اختبار الصدق:

يقصد بصدق الاختبار مدى صلاحيته لقياس ما وضع لقياسه ، و ترجع أهمية حساب صدق الاختبارات إلى التعرف على مدى دقة الاختبار في قياس السمة موضع القياس.

و توجد عدة طرق لحساب الصدق و هي : المحتوى و المحك و التكوين ، (صلاح أحمد مراد ، 2002: 351/350) ، و لحساب صدق المقياس الخاص بهذا البحث ، نتبع الطريقة الأولى ، طريقة صدق المحتوى

* طريقة صدق المحتوى : يقصد بها تمثيل بنود الاختبار أو المقياس لمحتوى السمة موضع القياس ، و يتم الحكم على ذلك عن طريق مجموعة من الخبراء و المختصين (المحكمين) في المجال . و يركز الحكم على درجة تمثيل البنود للمكونات الأساسية للسمة، و يبدو أن الأمر مرتبط بمفهوم الشمول . فصدق المحتوى هو دليل على شمول الأداة و درجة تمثيلها للمحتوى.

و يطلق على صدق المحتوى عدة مسميات ، منها صدق المحكمين نسبة إلى استخدام مجموعة من الخبراء و المتخصصين للحكم على جودة الاختبار و مدى تمثيل بنوده للمحتوى فإذا كان الاتفاق بين آراء المحكمين مرتفعا دل ذلك على صدق تكوين الأداة ، و قد كان عدد المحكمين للاستبانة البحث هو " ثلاثة دكاترة من الجمهورية اليمنية بكلية العلوم الإدارية بعدن ، و الباقين من جامعتي ولاية الجلفة و المسيلة بالجمهورية الجزائرية منهم من كلية علم الاجتماع و منهم من كلية العلوم التجارية .

- **اختبار الثبات** :

الثبات هو : الاتساق و الدقة في القياس. و بنفس المفهوم السابق فإنه يعني أن الاختبار يعطي تقديرات ثابتة ومتسقة في حالة تكرار عملية القياس. و قد يأتي بمعنى الاستقرار و هو ما يقصد به استقرار الدرجة عند تكرار عملية القياس ، و قد يأتي بمعنى الموضوعية فالفرد يجب أن يحصل على نفس الدرجة تقريبا باختلاف المصححين .

متى ما كانت درجات أداة القياس خالية من الأخطاء العشوائية ، و كانت قادرة على قياس المقدار الحقيقي للعامل أو السمة أو الخاصية المراد قياسها قياسا متسقا و في ظروف مختلفة و متباينة كان المقياس عندئذ مقياسا ثابتا. و لهذا فإن الثبات هو : الاتساق و الدقة في القياس (سعيد حسن ، 2003 : 13) .

إن مفهوم الصدق يشتمل على مفهوم الثبات ، فالمقياس الصادق يكون بالضرورة ثابتا والعكس ليس صحيحا، وليس معنى ذلك الاستغناء على حساب الثبات مادام المقياس صادقا بل أن ثبات المقياس يدعم صدقه في هذه الحالة، ويعبر ثبات صدق المقياس على درجة اتساقه في القياس ، بمعنى أنه يعطي نفس النتائج تقريبا في حالة إعادة تطبيقه على نفس العينة مرة أخرى ، (طاهر بوشلوش ، 2006 : 324) ، و قد تم حساب ثبات المقياس بطريقة إعادة تطبيق الاختبار على العينة المختارة السابقة و التي تم توزيع المقياس عليها سابقا و بفارق زمني مدته عشرون يوما ، تم حساب معامل الثبات إحصائيا بحسب معامل بيرسون للارتباط بين درجات المبحوثين في الاختبارين الأول و الثاني، وتراوحت معاملات الثبات ما بين 0.50 و 0.88 ، مما يعني أن صحيفة الاستبيان قابلة للتطبيق الميداني و الجدول رقم (01) يوضح ذلك:

جدول رقم (01): معاملات ثبات صدق المقياس بطريقة إعادة الاختبار

العوامل	معاملات الثبات
عامل الوظيفة	0.88
عامل الموظف	0.85
عامل السياسات	0.50
عامل المناخ التنظيمي	0.58
عامل التطوير الذاتي	0.83

*** مجتمع الدراسة:**

إن مجتمع الدراسة يمثل الفئة الاجتماعية التي نريد إقامة الدراسة التطبيقية عليها وفق المنهج المختار والمناسب لهذه الدراسة ، وفي هذه الدراسة كان مجتمع البحث هو موظفي الجهاز المصرفي بولاية الجلفة بالجزائر.

*** عينة الدراسة:**

إن الهدف من اختيار العينة هو الحصول على معلومات من المجتمع الأصلي للبحث، فليس من السهل أن يقوم الباحث بتطبيق بحثه على جميع أفراد المجتمع الأصلي فالعينة إذن هي انتقاء عدد من الأفراد لدراسة معينة تجعل منهم ممثلين لمجتمع الدراسة.

فالاختيار الجيد للعينة يجعل النتائج قابلة للتعميم على المجتمع الأصلي الذي اشتقت منه، وبمقدار تمثيل العينة للمجتمع تكون نتائجها صادقة بالنسبة له

تم المحاولة في هذه الدراسة ، أن تكون العينة المختارة تحقق التمثيل الجيد للمجتمع الأصلي وبالتالي تكون نتائجنا قابلة للتعميم عليه ، وبذلك كان توخي الدقة في انتقاء هذه العينة وفق الأسس العلمية الصحيحة والتي تسمح بالوصول إلى الهدف في الدراسة التطبيقية.

– اختيار البنوك:

لقد تم اختيار البنوك المراد تطبيق الدراسة التطبيقية فيها والتي حددت بثمانية بنوك عن طريق تطبيق الطريقة المقصودة حيث أن الاختيار كان راجع لوجود البنوك في الدولة التي تتواجد بها الباحثة و أما العينة المدروسة فكانت جملة البنوك التي تقع في المدينة التي تتواجد بها الباحثة و هي فروع لبنوك تتوزع فروعها في كامل مدن البلاد ، وأسماء البنوك التي تمثل مجتمع البحث هي:

- البنك المركزي الجزائري **B.C.A** .
- الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط **C.N.E.P** .
- الصندوق الوطني للتنمية الفلاحية **C.N.M.A** .
- البنك الوطني الجزائري **B.N.A** .
- القرض الشعبي الجزائري **C.P.A** .

- البنك الخارجي الجزائري **B.E.A** .
- بنك الفلاحة و التنمية الريفية **B.A.D.R** .
- بنك التنمية الفلاحية **B.D.L** .

– اختيار أفراد العينة (الموظفين):

توجب في هذا البحث زيادة حجم العينة المختارة ليصل إلى تغطية كاملة لمجتمع البحث ، نظـــرا للـــضرورة الملحة لذلك ، و هذا لكي تكون نتائج البحث في مستوى من الدقة و الثقة الكافية التي يسعى هذا البحث لتحقيقها و التي تعد أهد أهم عوامل المؤثرة لاختيار العينة (رجاء وحيد ، 2000 : 207).

بعد اختيار البنوك الثمانية لولاية الجلفة تم اختيار الموظفين من كل بنك والذين حدد عددهم على حسب كل بنك و عدد العاملين به ، وتم هذا الاختيار للموظفين عن طريق استخدام طريقة العينة المقصودة ، حيث تمت تغطيـــة كامل المجتمع ، نظرا للعدد المحدود لأفراد المجتمع إذ أن أكبر عدد وصل إليه الموظفين كـــان 22 موظـــف بالبنـــك المركزي ، لذا فكانت محاولة لتغطية كامل المجتمع ، كما أنه قصدا لم يتم الفصل بين الموظفين سواء من ناحية الجنس أو العمر أو الخبرة أو حتى المستوى الوظيفي . باعتبار أن الموضوع يحتاج لتغطية تامة لأفراد العينة.

النتائج:

جدول رقم (02): يوضح نتائج الدراسة الميدانية فيما يخص قياس العوامل المؤثرة في الإبداع الإداري

العوامل	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية
عامل الوظيفة	3.49	0.376	69.85
عامل الموظف	3.41	0.434	68.72
عامل السياسات	3.64	0.412	73.49
عامل المناخ التنظيمي	3.52	0.446	70.58
عامل التطوير الذاتي	3.82	0.394	74.46

أظهرت الدراسة النتائج التالية:

1. بلغ المتوسط الحسابي العام لعامل الموظف (3.41) و هذا يشير إلى أنه توجد موافقة على أن عامل الموظف يؤثر على الإبداع الوظيفي.
2. بلغ المتوسط الحسابي العام لعامل الوظيفة (3.49) و هذا يشير إلى أنه توجد موافقة على أن عامل الوظيفة يؤثر على الإبداع الوظيفي.
3. بلغ المتوسط الحسابي العام لعامل السياسات و الأهداف (3.64) و هذا يشير إلى أنه توجد موافقة على أن عامل السياسات و الأهداف يؤثر على الإبداع الوظيفي.
4. بلغ المتوسط الحسابي العام لعامل المناخ التنظيمي (3.52) و هذا يشير إلى أنه توجد موافقة على أن عامل المناخ التنظيمي يؤثر على الإبداع الوظيفي .

5. بلغ المتوسط الحسابي العام لعامل التطوير الذاتي " تدريب و تحفيز " (3.82) و هذا يشير إلى أنه توجد موافقة على أن عامل التطوير الذاتي يؤثر على الإبداع الوظيفي .
6. يؤثر عامل الموظف بدرجة تجعل منه العنصر الأكثر تأثيرا على الإبداع الوظيفي ، نظرا لحصوله على أكبر نسبة للقابلية التفسيرية و التي تجاوزت 72 % .
7. وباقي العوامل لا تقل أهميتها عن عامل الموظف في التأثير على الإبداع الوظيفي ، فقد تراوحت نسبة القابلية التفسيرية عندها مابين القيمتين (34.4 % ،69.4 %) .
8. وجود ضعيف لثقافة الإبداع الوظيفي في المنظمات وكذا استغراب المسؤولين لمثل هذه الدراسة ، على الرغم من إيمانهم بوجود ما يسمى بالإبداع الوظيفي .
9. عدم اكتراث إداريي المنظمات بموضوع الإبداع الوظيفي على الرغم من أهميته و حساسيته ، خصوصا في هذه الفترة التي زادت فيها حدة المنافسة ، إضافة إلى الوضع الجديد الذي تقبل عليه المنظمات الجزائرية ، و هو انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة ، مما سيفتح باب المنافسة على مصراعيه و يكون البقاء في الساحة للأقوى.
10. أظهرت الدراسات السابقة أن مجمل تلك الدراسات تناولت جانب الإبداع أو الابتكار في إطار واحد و هو التربية و التعليم ، وكيفية الدفع بالمتعلمين لأن يبدعوا ، على الرغم من أن الطفل أو الشاب المتعلم (أو غير المتعلم) في حاجة إلى أن يبدع في حياته العملية أكثر من الدراسية ، لما لهذه المرحلة من أهمية بالغة في توفير قوت يومه من جهة و إثبات للذات و الوجود من جهة ثانية .
11. الأداء المبدع أو الإبداع الوظيفي لا يقتصر على فئة معينة من الموظفين و لا يحتاج إلى طاقات خاصة تميز أشخاصا معينين ، بل هو ممارسة يمكن لأي عامل أن يقوم بها إن توفرت فيه و حوله شروط معينة.

التوصيات:

1. ضرورة تسلح المنظمات بثقافة الإبداع، لما لها من دور فعّال للوصول إلى النجاح في أقصر وقت وبأقل التكاليف.
2. توعية الموظفين في المنظمات بمدى أهمية الإبداع في سياستها و مدى اهتمامها بالعناصر المبدعة.
3. الاهتمام بالموظف و مراعاة قدراته و إمكاناته للاستفادة من طاقته و استغلالها أحسن استغلال.
4. إعطاء الوظيفة المناسبة للموظف المناسب للحصول على درجة الإبداع في أداء الوظيفة وليس فقط حسن الأداء أو الانضباط.
5. توفير الشروط اللازمة و الملائمة لأداء أي وظيفة ، وبهذا يتفرغ الموظف للأداء الجيد ليصل إلى مستوى الإبداع، ولا يبقى تائها في البحث عن الشروط الملائمة للعمل.
6. التنسيق و الانسجام بين وحدات المنظمة ومستوياتها ، لتسهيل عملية الاتصال وانتقال المعلومة مما يساهم بشكل كبير في تسهيل المهام و اختصار الوقت فيساعد في تحقيق الأهداف بشكل أسهل و أسرع .

7. على المنظمة ان تتحكم بخططها الأمر الذي يجعل الأهداف واضحة والسياسات محددة، وبالتالي استقرار أكثر للموظفين و تركيز أكبر على المهام الموكلة إليهم .
8. ضرورة تهيئة المناخ التنظيمي الملائم في المنظمات، الأمر الذي يسمح بتجديد الأفكار وإثرائها للوصول إلى الإبداع.
9. تخصيص قسم خاص في المنظمة يتولى عمليات الإبداع الوظيفي، و من خلاله يتم توفير فرص أكبر للوصول للحلول الإبداعية.
10. ضرورة إدخال مناهج في الدورات التدريبية أكثر اهتماما و تركيزا على أساليب الإبداع ، وكيفية التحكم بالأفكار و السمو بها للبحث عن البدائل المثلى ثم اختيار أفضلها بدلا من الاكتفاء باختيار بديل من البدائل المتوفرة و المقدمة من الجهات الرسمية.
11. توصي الدراسة المنظمات بتنويع أساليب التحفيز و توفيرها بالشكل الذي يدفع بالموظفين لبذل جهود تصل إلى الإبداع في وظائفهم .

الهوامش:

01– راوية حسن ، **السلوك التنظيمي المعاصر** ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2004.

02– موريس أنجرس ، ترجمة : بوزيد صحراوي و آخران ، **منهجية البحث العلمي في العلوم الإنسانية " تدريبات عملية "** ، دار القصبة للنشر ، حيدرة ، الجزائر ، 2004 .

03– ضيف الله بن عبد الله النفيعي، " **معوقات الإبداع الإداري في الأجهزة الحكومية في مدينة الرياض بالمملكة العربية السعودية** ،دراسة استطلاعية" ، مجلة دراسات الخليج و الجزيرة العربية ، 2004 .

04– سامر عبد المجيد البشابشة ، " **أثر مصادر ضغوط العمل في السلوك الإبداعي لدى العاملين في شركة البوتاس العربية** " ، **دراسات العلوم الإدارية** ، المجلد 32 ،العدد 02 ، 2005 .

05– عصام نجيب الفقهاء ،"**مستو القدرة على الأداء الابتكاري : دراسة حالة طلبة جامعة فيلادلفيا في الأردن** "، مجلة إتحاد الجامعات العربية ، المملكة الهاشمية الأردنية ، الأمانة العامة لاتحاد الجامعات العربية ، العدد 39 ، 2001 .

06– وجيه محجوب ، **طرائق البحث العلمي ومناهجه**، دار الكتب للطباعة والنشر، الموصل، 1988.

07– صلاح أحمد مراد ، أمين علي سليمان ، **الاختبارات و المقاييس في العلوم النفسية و التربوية " خطوات إعدادها** ، دار الكتاب الحديث ، 2002 .

08– سعيد حسن آل عبد الفتاح الغامدي ، **مدى اختلاف السيكومترية لأداة القياس في ضوء تغاير عدد بدائل الاستجابة و المرحلة الدراسية** ، رسالة ماجستير في علم النفس منشورة ، تخصص اختبارات و مقاييس، جامعة أم القرى ، المملكة العربية السعودية 2003 .

09– طاهر بو شلوش ، **التحولات الاجتماعية و الاقتصادية و آثارها على القيم في المجتمع الجزائري (دراسة ميدانية تحليلية لعينة من الشباب الجامعي)** ، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه الدولة في علم الاجتماع ، جامعة الجزائر ، الجزائر ، 2006 .

10– رجاء وحيد دويدري ، **البحث العلمي " أساسياته النظرية و ممارساته العملية** ، دار الفكر المعاصر ، بيروت ، لبنان ، 2000 .

أثر الاتصال الداخلي على بناء القيم الثقافية في المؤسسة

أحمـــد دروم
أستاذ مؤقت بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة زيان عاشور – الجلفة

بلقاسم العسالي
أستاذ مؤقت بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة زيان عاشور – الجلفة

ملخص:

تنطلق الفكرة الأساسية لهذه الورقة البحثية من محاولة دراسة أحد محددات السلوك البشري داخل المؤسسة متمثلا في الثقافة الداخلية أو الخاصة الناشئة في إطار التفاعلات الاجتماعية بين الأفراد العاملين عن طريق التبادل الحاصل من خلال عملية الاتصال. فمحاولة توجيه سلوك العاملين تكون منطلقة أساسا من التحكم في أحد محدداته (ثقافة المؤسسة)، وبما أن هذه الثقافة تتشكل في إطار الاتصال بين مختلف الأطراف كعملية تفاعل اجتماعي، ينبغي العمل على وضع سياسة للاتصال الداخلي تخدم هذا الغرض، بتكثيف الاتصال في مختلف الاتجاهات وتعزيز التماسك بين أجزاء المؤسسة، ونشر قيم ومعايير للسلوك بمختلف الوسائل المناسبة

Abstract:

La culture interne, comme l'un des déterminants du comportement humain dans l'entreprise, résulte de l'interactivité des ressources humaines à travers la communication.

L'orientation du comportement de ses ressources humaines se base sur le contrôle et la bienveillance de la culture interne. Pour atteindre ce but, l'entreprise ce voie dans l'obligation de mètre une politique voir une stratégie efficace de communication interne basée sur : la densité de la communication dans toutes les formes, encourager et diffuser ces valeurs entre les individus au sien de l'entreprise.

مقدمـــة:

يشكل الاتصال جوهر العملية الإدارية، والطريقة التي يتم بها تبادل التأثير بين الأجزاء المختلفة للمؤسسة، ويبدو ذو أهمية خاصة في تشكيل ثقافة المؤسسة وإعادة صياغتها، وفي تحضير مشروع المؤسسة وإعلانه، كون هذه الثقافة والمشروع النابع منها يتشكلان وفق أنماط معقدة من التفاعل المتبادل. هذا التفاعل لا يقتصر على الأجزاء الداخلية للتنظيم، بل يتعداه إلى المحيط الخارجي ومكوناته المختلفة، كما أن الثقافة التي يحملها العاملون معهم حين يأتون للمؤسسة أول مرة لا تبقى على حالها، بل تتعرض باستمرار لعمليات تعديل وتغيير نتيجة عدد من العوامل: من بينها سياسات الإدارة تجاههم، لاسيما سياسة الاتصال المطبقة المعتمدة داخل المؤسسة لأنها الإطار الذي تحدث بداخله أغلب عمليات التأثير المتبادل بين الأفراد ، ويحتل العنصر البشري في إدارة الأعمال المعاصرة مكانة مركزية، ويستأثر باهتمام خاص، وهو محور كل السياسات والطرق المتبعة، فبعد انفتاح الأسواق واشتداد المنافسة حول الأسواق والموارد، وجدت المؤسسات نفسها في وضع يحتم عليها تبني مداخل جديدة في التعامل مع الأفراد العاملين

والمؤسسة الجزائرية ليست بعيدة عن هذا التوجه الحديث نسبيا في إدارة الأعمال والمتمثل في مراعـــاة الجانـــب الثقافي لدى العاملين والاستفادة منه،وعلى قدرتها على التوليف بينها فقط، ولكن أيضا علـــى مواردهـــا البـــشرية، ومؤهلاتها ومدى ملاءمة سلوكها لما هو مطلوب أثناء تأدية المهام، وكذا الثقافة السائدة لديها والتي يعتبر الـــسلوك انعكاسا لها ، فالعنصر البشري الذي كان يتم التعامل معه من قبل كما يتم التعامل مع باقي عناصر الإنتاج الماديـــة، على اعتبار أنه وتلك العناصر بدائل لبعضها، أظهرت التطورات والتجارب المختلفة أن له مجموعة مـــن الـــصفات والخصائص التي تجعله مختلفا عنها بشكل جوهري، وتخرجه من نطاق النظرة الكمية الضيقة التي تنزل به إلى مستوى الأصول العينية.

وتحاول هذه الورقة البحثية الإجابة على دور الاتصال الداخلي في بناء القيم الثقافية بالمؤسسة.

أولاً: الإطار العام للاتصال

لفهم ظاهرة الاتصال وأبعادها نتطرق لبعض التعاريف التي وضعت لها، وكذا أهم الأطر النظرية التي جاءت لتوصيفها وتفسيرها، ومن ثمّ نقوم بتناول عملية الاتصال وعناصرها.

يمكن تعريف الاتصال بأنه عملية يتم بموجبها نقل أو تحويل معلومات أو أراء، تعليمات، أوامر..الخ من جهة لجهة أخرى (التي قد تكون فردا أو جماعة) وذلك من اجل ضمان استمرارية العمل في المنشأة ، وبحيث يمكن للفرد أو للجماعة إحاطة الغير بها، والتأثير في سلوكهم وتفكيرهم وتوجيههم وجهة معينة ، وباستخدام وسيلة محددة تدعى أداة الاتصال. (1)

كما ركز عدد من الكتّاب في وضعهم لتعاريف الاتصال على جانب إرسال المعلومات، باعتبار أن الاتصالات تعني عمليات بث ونقل المعلومات من شخص إلى آخر، فهي إذا إرسال واستلام رموز ذات معاني مرتبطة بها. (2)

وفي تعريف آخر أيضا جاء فيه أن الاتصال هو عملية سلوكية بين إنسان وآخر، أو بين مجموعة من الأفراد وآخرين، تتضمن معلومات وأفكار وتستخدم عدة أساليب في تحقيق أهداف مرغوبة. (3)

ومن خلال التعاريف السابقة للاتصال، يمكن استنتاج الخصائص التالية له:

- الاتصال عملية انتقال، وتبادل لمعلومات، أو آراء وأفكار بين طرفين أو أكثر.
- هو عملية تفاعلية، دائرية أي ذات اتجاهين، بين طرفي أو أطراف الاتصال لا تسير في اتجاه واحد.
- أنه يخدم غايات اجتماعية ونفسية.

ثانياً: عملية الاتصال وعناصرها

تعددت النماذج المقترحة وتطورت بمرور الزمن وباختلاف المفكرين فبعدما كان يعتقد أنها تقتصر على أربعة عناصر(المرسل، الرسالة، المستقبل، الوسيلة)، تم تدارك ذلك بإدراج جميع العناصر ذات الصلة، وعددها ثمانية. فيما يلي نحاول عرض عناصر العملية الاتصالية.

وتمر عملية الاتصال بمراحل عديدة قد تختلف من عملية إلى أخرى لكنها تتوحد في إرسال واستقبال الرسالة، ويمكننا شرح الإطار العام للعملية الاتصالية فيما يأتي:

– المصدر (المرسل): يمكن أن يكون شخصا أو جماعة أو أي مصدر آخر (الكتاب، الراديو، التلفزيون.. الخ). تعتمد فعالية الاتصال على صفات معينة في مصدر عملية الاتصال كالثقة والتقدير والقدرة على التأثير...الخ. لقد دلت الدراسات بأنّ مصادر الاتصال الموثوق بها لها قدرة أكبر في التأثير على سلوك الأفراد من المصادر غير الموثوق بها، وأن محتويات الرسالة غالبا ما تفسر بالنسبة لمصدرها. هنالك أكثر من طريقة لتطوير الثقة في مصدر عملية الاتصال كاختيار واسطة نقل للاتصال ذات مكانة عالية ومرموقة مثل: المجلات العلمية التي تتمتع بمصداقية عالية، لأن مصدرها موثوق به. (4)

– الترميز: تتضمن هذه العملية وضع محتويات الرسالة بشكل يفهمه المستقبل، ويتم ذلك عن طريق استعمال اللغة أو الرموز الرياضية، أو أشكال ورسومات أو أي تعابير يتم الاتفاق عليها بين الطرفين تساعد على تسهيل فهم مضمون عملية الاتصال. ويتم باستخدام اللغة أو الرسم أو الصورة أو غير ذلك، ويقوم به المرسل.(5)

– الرسالة: تعني مجموع المعاني التي يرسلها المرسل للمستقبل عبر قنوات الاتصال ، وتتمثل في الأفكار والآراء أو المعلومات التي يرغب المرسل في إيصالها للمستقبل وهذه الرسالة يجب أن تكون في متناول فهم الجمهور بصفة عامة. (6)

– وسيلة الاتصال: وتتضمن اختيار الوسيلة المناسبة سواءً كانت سمعية أو كتابية أو مرئية أو جميعها معا، واختيار الوسيلة الملائمة يسهل عملية وصول الرسالة وفهمها.

– مستلم الرسالة: يكون مستلم الرسالة شخصا أو جماعة، بحيث أنه يخضع لمؤثرات عديدة تؤثر على فهمه بحيث أن مستلم الرسالة أو المستقبل يفسر الرسالة حسب خبراته السابقة، لذا يجب أن تكون مأخوذة من الواقع.

– تحليل رموز الرسالة وفهمها: إنّ استلام الرسالة يتطلب من المستلم فك رموزها لتعطي معنى متكاملا وكاملا، وقد تؤدي عملية تحليل الرموز إلى فهم خاطئ لمحتويات الرسالة من قبل مستلميها. كلما كان هناك تجانس وتماثل في المنطلق والخلفية الفكرية والحضارية للمرسل والمستقبل، وكان هناك اتفاق على معاني الرموز، كلما كانت هناك درجة أكبر في فهم المعنى المقصود بالرسالة، من قبل الطرفين. (7)

– التغذية العكسية (**Feed Back**): وهي عملية تبين جدوى التعليمات ومدى نجاحها في تحقيق ما هدفت إليه ، وتختلف طرقها باختلاف القنوات المستخدمة في الاتصال ، ولا يقتصر اثر الاتصالات على البيئة الداخلية للمنظمة بل يمتد للبيئة الخارجية بكافة مؤثراتها والتي يفترض أن يتم رصدها لمعرفة ردود فعلها تجاه ما يجري داخل المنظمة سلبا أو إيجابا ، بحيث يتم التقويم للجوانب الايجابية ويتم البحث في طرق تصويبها والتعرف على الجوانب الايجابية وتعزيزها. (8)

– التشويش: تؤثر على عملية الاتصال في المؤسسة عوامل متعددة تؤدي إلى صعوبة وعدم وضوح في عملية الاتصال وهذه المؤثرات قد تحدث إما من المرسل، أو من خلال عملية الإرسال أو عند استلام الرسالة. فمثلا قد يحدث غموض وعدم فهم نتيجة استعمال الكلمات أو الرموز غير الواضحة، وقد تنتج عمليات التشويش عن مؤثرات بيئية كالمسافة والوقت، أو عن مؤثرات إدراكية كالفهـــم، الاتجاهات، الميول، والعوامل الحضارية بين المرسل والمستقبل. (9)

ثالثاً: أنواع الاتصال

تم تصنيف الاتصال إلى عدة أنواع، وهذا بالاعتماد على عدد من المعايير والأسس: كاستخدام اللغة، أو الوسيلة التي تمر عبرها الرسالة، أو الفئة المستهدفة، أو الغرض منه. وسنتطرق هنا إلى: الاتصال الشفوي والاتصال غير الشفوي، والاتصال الشخصي.

أ– الاتصال الشفوي:

وهو ذلك الاتصال الذي يتم فيه تبادل الرسائل عبر وسيلة اللغة، ونعني باللغة مجموع الرموز الشفوية سواء كانت مكتوبة أو مسموعة أو منطوقة. ويشمل كل أنواع الاتصال التي يستخدم فيها اللفظ كوسيلة لنقل المعاني. ويتميز اللفظ بالتنوع والاختلاف من حيث درجة وشدة وحدة الصوت، أو خط الكتابة، أو وضوح الصورة، بالإضافة إلى المعنى. (10)

إن وصف اللغة بأنها وسيلة للاتصال يأتي من وجهة نظر تتعلق بوظيفة اللغة في الاتصال، أي بدورها في حدوثه (تعريف وظيفي)، وهو ما يبدو في نظرنا مقبولا ما دام يتعلق بدراسة اللغة ضمن العملية الاتصالية وليس بمعزل عنها، من حيث أنها نظام رمزي، تدخل فيه الأفكار والمعلومات و المشاعر. وتخضع لعملية الترميز لتصبح عبارة عن رسائل موضوع اتصال.

ب– الاتصال غير الشفوي:

لا يتم الاتصال عن طريق اللغة فقط، فقد يتم أيضا بوسائل أخرى غير استخدام الألفاظ والحديث. ويسمّى عندئذ اتصالا غير لفظي. ويعتمد على: تعبيرات الوجه وحركات الجسم والاشارات والمظهر الشخصي (المظهر يعبّر عن الشخصية الاجتماعية، فالملابس والجاذبية تعطي انطباعا معينا عن الشخص وتؤثر في اتصاله بالآخرين)

ج– **الاتصال الشخصي:**

يتمتع هذا النمط بدرجة عالية من التفاعل والتواصل، حيث يتوافر فيه تفاعل يتميز بالاتجاه الدائري، والتأثير المتبادل بين المرسل والمستقبل، الأمر الذي يجعله أكثر فعالية وقدرة على الإقناع. (11)

وتعود قوة التفاعل في هذا النوع من الاتصال إلى القرب المكاني، وحصول اتصال غير لفظي بالإضافة إلى الاتصال الشفوي، مما يزيد من التأثير المتبادل بين الطرفين.

رابعاً: الاتصال الداخلي في المؤسسة

للاتصال الداخلي دور مهم في أداء المؤسسة لوظائفها المختلفة، والرابط بين الأجزاء والتنسيق بينها لتوجيه العمل نحو الأهداف المشتركة. فهو يمثل جانبا حيويا في التسيير تحاول إدارة المؤسسة التحكم فيه وأداءه بشكل جيّد، وأصبح الآن مجالا رئيسيا في إدارة الأعمال الحديثة، كما أن الاتصال الداخلي هو اتصال يحدث داخل المؤسسة، والمؤسسة هي كيان اقتصادي هادف، أي له أهداف. والإدارة المكلفة بتحقيق هذه الأهداف تقوم بالاتصال كنشاط يمهد– أو يصاحب ويتبع– لأداء أنشطتها التسييرية الأخرى (اتخاذ القرار، التنسيق، التوجيه، الرقابة). بالإضافة إلى أنه ينشأ عن وجود المؤسسة علاقات اجتماعية داخلها، يكون الاتصال (كعملية تبادل وتفاعل) قاعدة تشكلها واستمرارها، وتنبع من كون المهام التي يكلف بها كل عضو لا تتحقق إلاّ بالعمل المشترك.

وأمّا عن ظهور الحاجة الماسة للاتصال الداخلي فـــ: جاك إقالون **Jacques Igalens** يُرجعه إلى حدوث ثلاثة تطورات: (12)

- تنامي حجم المؤسسات.
- زيادة التخصص في الموارد البشرية.
- الحاجة إلى اللامركزية في الأنشطة والقرارات.

يظهر الاتصال الداخلي في المؤسسة من خلال عمليات التبادل والتفاعل الحاصلة بين الأفراد أثناء تأدية المهام، وهي العمليات التي تتضمن معلومات ضرورية للعمل بين جميع الأطراف وفي كافة الاتجاهات، مما يعني تجاوز النظرة التقليدية التي ترى الاتصال في المؤسسة ذا اتجاه وحيد يتمثل في الاتصال النازل، إلى نظرة أكثر شمولا ترى الاتصال في المؤسسة كعملية تبادل حقيقية وإطارا للتفاعل الاجتماعي ذات الأهمية في العمل الإداري من أجل تحقيق أهدافه.

خامساً: ماهية ثقافة المؤسسة

إن مصطلح "الثقافة" ظهر أولا في ميدان علم الإنسان (الأنثربولوجيا)، حيث انتشر في كتابات الباحثين وشكل موضوعا خصبا لدراساتهم ابتداء من القرن 18، وبرغم المدة الطويلة التي مرّت منذ ظهوره فإن الاختلافات

حول إعطائه تعريفا محددا ودقيقا متفقا عليه لا تزال قائمة، وهذا بسبب التعقيد الذي يشوبه من جهة، واختلاف تخصصات الباحثين والدارسين والأهداف التي يسعون إليها.

ويعرفها محمد قاسم القريوتي بأنها الافتراضات والقيم الأساسية التي تطورها جماعة معينة ، من أجل التكيف والتعامل مع المؤثرات الداخلية والخارجية ، والتي يتم الاتفاق عليها وعلى ضرورة تعليمها للعاملين الجدد ، ومن اجل إدراك الأشياء والتفكير بها بطريقة معينة تخدم الأهداف الرسمية. (13)

وبالنسبة لمحمد سلطان فإن الثقافة هي مجموعة من القيم والعادات والمعتقدات التي يشترك فيها الناس مع أعضاء آخرين من وحدة اجتماعية. (14)

إذا الثقافة بمكوناتها، تتعلق بالاشتراك في المكونات الثقافية من طرف الأفراد في إطار اجتماعي معين، وبما أنها تحتوي مكونات مجردة فإن التعبير عن وجودها يتم أو يظهر من خلال السلوك الناتج عنها. وبناءً على هذا الإدراك لمفهوم الثقافة، ينتقل البعض للحديث عن ثقافة المؤسسة مع التركيز الشديد على القيم التي لا تأتي من فراغ – حسب محمد قاسم القريوتي – بل مستمدة من البيئة بمعناها الواسع وتتحدد بأربعة مصادر التعاليم الدينية ، التنشئة الاجتماعية ، الخبرة السابقة والجماعة التي ينتمي اليها الفرد ، ومنه فالقيم تأتي كنتيجة للتفاعل الداخلي بين الأفراد لمدة طويلة، بما يحتويه تاريخها من حوادث ومراحل تكون نتيجتها قيم ثابتة وقوية يتبناها الأفراد كالإصرار على تجاوز العقبات، والتضامن.

سادساً: مكونات ثقافة المؤسسة

تتألف ثقافة المؤسسة من عدد من المكونات، البعض منها غير مرئي و البعض الآخر ظاهري، ونوردها كالآتي:

- القيم: إن القيم هي ما يتم الاستناد عليه للحكم على أشكال السلوك المفضلة والمقبولة شخصيا واجتماعيا مقارنة بسلوك آخر مناقض، فهي تتضمن عنصرا حكميا كونها تعكس أفكار الفرد حول ما هو صحيح، جيد، أو مرغوب فيه، إذا فالقيم هي المرشد للسلوك. (15)
- المعتقدات: وتتمثل في الثوابت الفكرية والإيديولوجية لدى الفرد والجماعة، والتي تحكم طريقة النظر للأشياء وتؤطر رؤية الإنسان إلى الحياة والآخرين، ولا يعتريها التغيير عموما
- الأساطير: هي قصص، حكايات يتم تداولها داخل المؤسسة. ويمكن أن تتعلق بالحوادث المهمة التي مرت بها في تاريخها، أو بنشأة المؤسسة وفي هذه الحالة يظهر المؤسس (أو المؤسسون) كبطل عرف كيف يواجه الأزمات والحوادث المتعاقبة.
- الأبطال: هؤلاء هم الذين شاركوا في المراحل المهمة من حياة المؤسسة، وصنعوا مجدها وصعودها. يمكن أن يكونوا من المؤسسين أو من المسيّرين الذين استطاعوا أن يطوروا أو يحافظوا على المؤسسة.
- الرموز: هي إشارات محملة بالمعاني الثقافية
- الطقوس: هي سلوكيات متكررة، تصرفات وأفعال معتادة خلال أوقات معينة، والغرض منها: تنمية الشعور بالانتماء للمؤسسة، تثبيت وتدعيم الثقافة السائدة. وتظهر هذه الطقوس في مناسبات معينة

كدخول موظف جديد، ترقية، الخروج للتقاعد..الخ وقد تصاحبها احتفالات ومظاهر خاصة، هذا ويضيف إليها البعض مكونات أو عناصر أخرى مثل: اللغة، والتاريخ. (16)

سابعاً: الاتصال وتشكيل القيم الثقافية في المؤسسة

انطلاقاً من أن الثقافة هي مجموعة قواسم مشتركة بين أفراد جماعة معينة تؤثر في سلوكهم و تتشكل من خلال حدوث الاتصال بينهم في الوضعيات المختلفة طوال فترات زمنية متلاحقة ، فانطلاق عملية وضع أو تشكيل المرجعيات المشتركة المميزة للجماعة مرهون إذا بحدوث الاتصال، فسيرورة تشكل الثقافة عبارة عن تفاعل اجتماعي (اتصال) مستمر وتراكمي، أي مرحلة تتبعها مرحلة أخرى تليها وتأخذ نواتج التفاعل الاجتماعي الذي حدث أثناءها كنقطة انطلاق أو مرجعية مشتركة للأطراف المشاركة في الاتصال في المرحلة الجديدة، وهكذا حتّى يتم تبلور ثقافة الجماعة، من حيث هي تلك المرجعيات الجزئية التي أصبحت مرجعية مشتركة لدى جميع أو أغلب أعضائها، ويمكن تمييزها بها، وظهورها أو تبلورها يتجلى في السلوكيات المتقاربة الصادرة عن الأعضاء والتي تنم عن تشابه أو تماثل مرجعياتهم، وفي طريقة فهم وتفسير ما يدور حولهم.

وهناك أربعة أساليب يمكن للإدارة استخدامها في تكوين وتطوير ثقافة المؤسسة: (17)

- ✓ بناء إحساس بالتاريخ: من خلال سرد التفاصيل الخاصة بتاريخ المؤسسة، الحكايات، الأبطال والقصص.
- ✓ إيجاد شعور بالتوحد: من خلال القيادة وتوزيع الأدوار، وإيصال القيم والمعايير.
- ✓ تطوير الإحساس بالعضوية والانتماء: من خلال نظم العوائد، التخطيط الوظيفي، والاستقرار.
- ✓ تفعيل التبادلية: عن طريق العمل المشترك، المشاركة في اتخاذ القرار، والتنسيق بين الجماعات.
- ✓ إذا تتشكل الثقافة كنتيجة للتفاعلات الاجتماعية التي تحصل ما بين الأفراد في المؤسسة، والاتصال هو الإطار الذي تتم بواسطته تلك التفاعلات.

ثامناً: مشروع المؤسســـــة والاتصال الداخلي

في إطار التدخل العملي والملموس للعمل على ثقافة المؤسسة، تقوم الإدارة بإعداد وصياغة ما يسمّى "مشروع المؤسسة"، ويتجسد في شكل وثيقة، تمثل ميثاقا يجيب على تساؤلات ثلاثة:

- من نحن وماذا نفعل؟
- لماذا نعمل؟
- إلى أين نريد الوصول؟

ويعتبر مشروع المؤسسة أداة أساسية للإدارة في إيصال وفهم الأهداف والغايات، فهو طريقة للاتصال بشأن السياسة العامة. فالأهداف والغايات الموضوعة، والمراد الوصول إليها في إطار هذه السياسة العامة التي تعمل الإدارة والأفراد على تطبيقها تحتاج إلى أن تكون معروفة، واضحة، ومفهومة لدى الجميع من أجل تنفيذها بالشكل الصحيح، وتكون في حد ذاتها دافعا للإنجاز(18)

تاسعاً: محددات إرساء ثقافة المؤسسة بالاتصال

إن محاولة الإدارة العمل على إرساء أو تثبيت ثقافة للمؤسسة يتبناها الأفراد، وقيما ومرجعيات تؤثر في سلوكهم بتوجيهه إلى ما يخدم العمل داخل المؤسسة وتحقيق أهدافها، تتطلب توفر أو وجود بعض الشروط أو الظروف الملائمة والمساعدة على تحقيق هذا المسعى، والتي بدونها قد لا يمكن الوصول إليه أبدا.

وقد ذكر **Jean-Marcel Kobi** هذه الشروط أو الظروف كالآتي: (19)

- المسيّرون الواعون بالبعد الثقافي: لا يمكن إحداث أي شيء دون مساعدة ودعم من طرف أعضاء الإدارة في المستويات العليا.
- الأفراد المهتمون بنجاح التدخل: فَهُمْ المعنيون المباشرون بهذا العمل، ويتم شد الانتباه لديهم بتبني المدراء للاتصال المفتوح والواثق معهم، وجعل العمال يشاركون في حل المشاكل وفهم الوضعيات، لأنهم عبارة عن خزان من التجارب والخبرات يجب استغلالها وإعطاؤها الثقة، والعمل بشكل جماعي (كفريق) يسمح بإقامة علاقات عفوية ومفتوحة ما بين الرؤساء والمرؤوسين، ومنه تزداد الثقة والتفاهم.
- التدخل المركّز على نقاط قوية وسهلة التحديد: وهذا بالعمل على جزء من مكونات الثقافة، وخاصة تلك التي لها أهمية كبرى ويمكن تحديدها بسهولة نسبية مقارنة مع غيرها. إذ من الضروري عدم أخذ كل الجوانب أو النقاط جملة واحدة.
- القيام بأفعال رمزية: وهذا من أجل التمكن من إحداث تعديل أو تحسين في المناخ الاجتماعي داخل المؤسسة، مما يتطلب معرفة بالاتصال غير الشفوي وتحكما فيه، وبعض قواعد إقامة العلاقات الشخصية. فلغة الجسد،الإشارات، والإيماءات تؤدي دورا مهما في التعبير عن السلوك وشد انتباه الآخرين. والأعمال الرمزية تعطي أثرا ذا دلالة استثنائية على المرؤوسين.

خلاصة:

يمثل الاتصال أحد أهم الأعمال والمهام الملقاة على عاتق القيادة الإدارية في المؤسسة، لأنه بدون الاتصال يتعذر أن يوجد التنظيم، لكن لم يحظ الاتصال بعد بالمكانة التي يجب أن تعطى له كنشاط يمثل جوهر العمل الإداري، بما له من أدوار تدعم تحقيق الأهداف الوظيفية، التحفيزية، وهدف إدماج الأفراد العاملين في فريق واحد، بغرض إيجاد التعاضد والتآزر. إذ يكاد يقتصر على المعلومات الخاصة بالتسيير المباشر، دون توسيعه بشكل واضح ليأخذ معناه التبادلي والتفاعلي بين مختلف أعضاء المؤسسة، وكذا استخدامه في بناء ثقافة للمؤسسة تؤدي وظائفها في التسيير بإعطاء المؤسسة هوية خاصة بها في محيطها، ومساعدتها على التكيف مع بيئتها.

كما تم استخلاص بعض النتائج من هذه الدراسة:

– يعد الاتصال الداخلي أداة ضرورية ومهمة من أجل بناء وتشكيل ثقافة للمؤسسة، ويمكن للإدارة أن تجعله بمثابة إطار عام للتفاعلات الاجتماعية بين الأفراد. كما أنه بالإمكان العمل بواسطة الاتصال على مختلف مكونات الثقافة.

– الإعتماد على الاتصال النازل والتركيز على الاتصال الصاعد لتفادي الخلل الموجود على المستويات الإدارية السفلى في إيصال الأفكار والآراء لبناء القيم المستهدفة.

– الاهتمام بايصال المعلومات الترقوية والاجتماعية، والمعلومات التحفيزية المتعلقة بالإنجازات والمشاريع، لدورها الكبير في التأثير على نفسية العامل أيا كان موقعه، ولتفادي اعتماد أكثرية الأفراد على الاتصالات غير الرسمية من أجل الحصول على المعلومات التي يحتاجونها.

– الاستفادة من التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال، واستخدامها من أجل تسهيل الاتصالات ونجاحها. وتكوين الإطارات في ميدان الاتصال، وكل هذا ضمن سياسة اتصال داخلي محددة الأهداف والوسائل.

– الاستعانة بخبراء ومختصين في الميدان، والاحتكاك بمراكز البحوث والجامعات، والاستفادة من التقارير والرسائل الجامعية المنجزة.

الهوامش:

1– عمر وصفي عقيلي، تكنولوجيا ادارة الموارد البشرية، دار زهران للنشر، عمان 2009، ص329.

2– صالح العامري و طاهر الغالبي، الإدارة والأعمال. دار وائل للنشر والتوزيع، عمّـــــان 2007 ، ص490.

3– صلاح الدين عبد الباقي، مبادئ السلوك التنظيمي، الدار الجامعية، الإسكندرية 2005 ، ص251.

4– فؤاد الشيخ سالم، زياد رمضان، وآخرون، المفاهيم الإدارية الحديثة، مركز الكتب الأردني، الأردن، الطبعة السادسة، 1998، ص231.

5– نفس المرجع السابق، ص231.

6– محمد قاسم القريوتي، السلوك التنظيمي، الطبعة الخامسة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص222.

7– فؤاد الشيخ سالم، زياد رمضان، وآخرون، مرجع سابق، ص232.

8– محمد قاسم القريوتي، مرجع سابق، ص222.

9– فؤاد الشيخ سالم، زياد رمضان، وآخرون، مرجع سابق، ص232.

10– هالة منصور، الاتصال الفعال: مفاهيمه، أساليبه، ومهاراته، المكتبة الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص39.

11– هالة منصور، مرجع سابق ، ص45.

12- J.Igalens dans, Encyclopédie de la gestion et du management, Editions DALLOZ, Paris ,1999, p148.

13– محمد قاسم القريوتي، مرجع سابق ،ص172.

14– سعيد أنور سلطان، السلوك التنظيمي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية 2003. ص434.

15– ماجدة العطية، سلوك المنظمة: سلوك الفرد والجماعة، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمّـــــان، 2003، ص96.

16– حسين حريم، إدارة المنظمات: منظور كلي، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2003، ص72.

17– حسين حريم، مرجع سابق، ص269.

18- Michel Darbelet et Laurent Izard, L'Essentiel sur le Management. Berti éditions, 5éd. Alger 2007. p269.

19- Jean-Marcel Kobi, Culture d'entreprise: Modes d'actions. NATHAN. Paris 1991. p169.

نحو تدقيق تسويقي فعال في المؤسسة الاقتصادية

محمد الأمين بن قسمية
أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة زيان عاشور – الجلفة

مختار رابحي
أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
جامعة زيان عاشور – الجلفة

ملخص:

عرف التدقيق تغييرات جذرية منذ ظهور أول ممارسة له إلى غاية اليوم، وقد أسهمت هذه التغييرات بشكل كبير في تطوير هذه المهنة، وإعطائها نقلة نوعية وشكلية كبيرة في جميع جوانبها، ويأخذ التدقيق عدة مفاهيم ومعاني بحسب الدور الذي يلعبه داخل المؤسسة، ولهذا تعددت تقسيماته وأنواعه، وكل تقسيم ينظر إليه من زاوية معينة، ويعتبر التدقيق التسويقي من أهم تقسيماته، انطلاقاً من أنه يؤدي إلى الكشف عن نقاط الضعف والخلل في النشاط التسويقي للمؤسسة والعمل على تصحيحها لتحقيق أكبر درجة من الكفاءة والفعالية، وهو عبارة عن اختبار شامل، مستقل ودوري للبيئة والاستراتيجيات والأنشطة التسويقية من أجل كشف الميادين التي تطرح مشاكل واقتراح الإجراءات التصحيحية لتحسين الأداء التسويقي، وينطوي مجال التدقيق التسويقي على خمسة عناصر أساسية تتمثل في بيئة النشاط العامة والخاصة، وكذا الإستراتيجية التسويقية المتبعة، بالإضافة إلى مكانة إدارة التسويق في الهيكل التنظيمي، تدقيق إنتاجية التسويق، تدقيق الوظائف التسويقية.

إن تطبيق التدقيق التسويقي في المؤسسة أصبح أمراً ضروريا وحاجة ملحة فمن شأنه توفير إطار لترشيد الإدارة التسويقية في اتخاذ القرارات وتصحيح الانحرافات وكذا استغلال الفرص والموارد المتاحة.

Abstract:

Known audit radical changes since the first practice for him at the very day, These changes have contributed significantly to the development of this profession, Give a quantum leap and formal substantially in all its aspects, And takes several audit concepts and meanings depending on the role played within the institution, This colorful subdivisions and types, Each division is seen from a certain angle, And is checking catalog of the most important subdivisions, On the grounds that lead to disclosure of weaknesses and imbalances in the marketing activity of the institution and work to correct them to achieve the greatest degree of efficiency and effectiveness t is a comprehensive test, Independently and periodically to the environment, strategies and marketing activities in order to detect areas that pose problems and propose corrective actions to improve performance of marketing, This involves auditing catalog on five key elements are in the business environment of public and private, As well as the marketing strategy is in place, As well as to the status of the marketing department in the organizational structure, marketing productivity audit, marketing audit functions, , The application of the marketing audit in the organization has become necessary and urgent need, it would provide a framework to rationalize the management of marketing in decision-making and to correct deviations as well as exploit the opportunities and resources available.

مقدمة:

إن الظروف الاقتصادية الحالية تفرض على جميع المؤسسات إعادة الفحص الدوري لأهدافها، فأي تغـــير في البيئة يجعل المؤسسة مجبرة على إعادة النظر في إستراتيجيتها ونظمها التسويقية ويتم ذلك من خلال المراجعة الـــشاملة والمنهجية المتكاملة للنشاط التسويقي من خلال التدقيق التسويقي.

سنحاول في هذا الورقة البحثية التطرق إلى النقاط الآتية:

- مفهوم التدقيق التسويقي.
- أهداف التدقيق التسويقي.
- أهمية التدقيق التسويقي.
- أنواع التدقيق التسويقي.
- إجراءات التدقيق التسويقي.
- مكونات التدقيق التسويقي.

1- مفهوم التدقيق التسويقي:

يعرف التدقيق التسويقي على أنه "اختبار نظامي، شامل مـــستقل ودوري للبيئـــة التـــسويقية والأهـــداف والاستراتيجيات للأنشطة التسويقية يتم من خلاله تحديد وتشخيص الفرص والتهديدات ووضع خطة لتعزيـــز الأداء التسويقي لمؤسسة".[1]

كما يعرف التدقيق التسويقي كالتالي: " الفحص الإداري الشامل والمنهجي والمـــستمر والتنظـــيم والـــنظم والإنتاجية والوظائف التسويقية بالمؤسسة من ناحية، والأهداف والسياسات الإستراتيجية للمؤسسة من ناحية أخري وذلك بهدف التأكد من مدى تناسقها و ملاءمتها لتحقيق كفاءة النشاط التسويقي بشكل عام ،وتحقيـــق أهـــداف المؤسسة بشكل خاص"[2]

أما كوتلر فيعرف التدقيق التسويقي بأنه: " اختبار شامل ومنظم وموضوعي ودوري لبيئة المؤسسة التسويقية وأهدافها واستراتيجياتها من أجل تحديد مجالات الضعف والفرص واقتراح خطة التصرف وصـــولا إلى تحـــسين أداء المؤسسة التسويقي"[3]

من خلال هذه التعاريف فإن التدقيق التسويقي الفعال لابد أن يتصف بـــ: [4]

– **الشمولية:** أي أن تغطي عملية التدقيق كافة المتغيرات التي تؤثر في النشاط التسويقي. ولا تقتـــصر فقـــط علـــى المتغيرات التي تحيط بالمشكلة ذاتها، وصولا إلى التشخيص لمواطن ضعف النشاط التسويقي للمؤسسة، أي أن عمليـــة التدقيق تكون أكثر شمولية من عملية التحليل البيئي لما تحتويه من مراجعة لكافة عناصر الإستراتيجية التسويقية.

– **الانتظام:** تتم عملية التدقيق التسويقي وفق خطوات متتالية ومتسلسلة، أي أنها تبدأ بتشخيص البيئة الخارجية الكلية للمؤسسة، ثم البيئة الداخلية فالأهداف والاستراتيجيات والأنظمة التسويقية، وأخيراً الأنشطة التسويقية.

– **الاستقلالية:** اختلفت أراء الكتاب حول الجهة التي تقوم بعملية التدقيق، هل يكون التدقيق التسويقي من قبل فريق عمل من داخل المؤسسة أو الاعتماد على مكاتب الاستشارة الخارجية ؟ ولكل نوع من هذا التدقيق له مزاياه وعيوبه، فالاستشارة الخارجية تكون أكثر موضوعية والحياد من العاملين داخل المؤسسة وبمقدورها أن تولد أفكاراً جديدة وأن تنهي فترة اللقاءات بأقل وقت ممكن، فضلاً على أن المدقق الخارجي لديه خبرة في أسلوب الذي يجعله أكثر قدرة على اختيار الأفراد الذي يجري معهم لقاءا ته أو يحصل منهم على المعلومات التي يريدها، إلا أن هذا النوع من التدقيق من عيوبه ارتفاع التكاليف والخشية من تسرب معلومات إلى المنافسين عن الاستراتيجيات والخطة المتبعة، أما المدققين الداخليين فلا يحتاجون إلى وقت كبير لمعرفة كل شيء عن المؤسسة، إذ لديهم المعلومات الكثيرة عن المنتجات والخدمات التي تنتجها والأسواق التي تتعامل معها والعاملين بها وغيرها من المعلومات مع التكلفة المنخفضة، لكن غالباً لا يتمتع المدقق الداخلي بالسلطة التي يتمتع بها نظيره الخارجي فالسياسات الداخلية والحدود بين الاختصاصات قد تشكل عائقاً كبيراً في طريق حصوله على المعلومات، وفي جميع الحالات فالقرار يتوقف على أية عوامل أكثر أهمية لإدارة العليا، فإذا كان عامل الوقت هو الأساس ففي هذه الحالة يستحسن استخدام مدقق خارجي، وإذا كان العامل الهام هو معرفة بالأساليب التقنية المتبعة في ففي هذه الحالة يكون المدقق الداخلي أكثر كفاءة وفاعلية.

– **الدورية:** يجب ألا يقتصر إجراء التدقيق التسويقي على حالات الضعف في الأداء التسويقي ،بل ينبغي شمولها للحالات التي يكون فيها مستوي الأداء جيدا خاصة وان المؤسسة تحاول إيجاد فرص تسويقية جديدة،من اجل ذلك ينبغي على المؤسسة إجراء عملية التدقيق دوريا وباستمرار.

2– أهداف التدقيق التسويقي:

بما أن التدقيق التسويقي هو اختبار رسمي للأنشطة والبرامج التسويقية، فهدفه الأساسي هو تشخيص نقاط القوة والضعف في العمليات التسويقية للمؤسسة ووضع خطة للتعديلات اللازمة لتصحيح نقاط الضعف وتعزيز نقاط القوة.[5]

ويمكن تلخيص أهم أهداف التدقيق التسويقي في:

– الحصول على صورة واضحة وشاملة على نقاط القوة والضعف لدى إدارة التسويق ومكانها في السوق ،حتى يمكن من إيجاد الطرق التصحيحية لازمة.

– تحديد الأخطاء و الانحرافات و إعطاء الحلول المناسبة على أسس علمية وموضوعية في معالجة الحالة أو المشكلة.

– تحديد المكانة السوقية للمؤسسة ومنافسيها بطريقة علمية.

– التعرف على مدي تحقق الأهداف التسويقية الموضوعية ومدي تناسبها مع الاتجاهات التسويقية والتفاصيل التكتيكية للمؤسسة حتى يتم تصحيح الأخطاء واغتنام الفرص التسويقية.[6]

– تطوير الحلول التسويقية ذات الفعالية في التكلفة والقابلة للتطبيق من خلال المكانة التسويقية للمؤسسة والمركز المالي والإمكانات البشرية والمادية.

– تحديد الإجراءات اللازمة لتحسين الأداء التسويقي.

– اختبار فعالية عناصر الأداء التسويقي والتي تتضمن المزيج التسويقي والإنتاجية والهيكل التنظيمي والأهداف والاستراتيجيات التسويقية.

– يساهم التدقيق التسويقي في تقييم كفاءة وفاعلية الأنشطة التسويقية.

3– أهمية التدقيق التسويقي:

تكمن أهمية التدقيق التسويقي أنه أداة أساسية في تقويم الأهداف للمؤسسات والإدارة الإستراتيجية للتسويق، كما يعد أحد الأساليب الرقابة التسويقية قبل و أثناء وبعد التنفيذ وهو ما يحقق المزيد من الفعالية في استراتيجيات التسويق، ما يساعد في التأكد من التوظيف الكامل لموارد التسويقية بطريقة أكثر فعالية.

إن الغرض الأساسي لتدقيق التسويقي هو الحصول على المعلومات المتعلقة بالتغيرات في الكفاءة والفاعلية والمخرجات التسويقية، ويتم جمع هذه البيانات من خلال تقييم ومراجعة كل من البيئة الكلية التي تعمل فيها المؤسسة والبيئة الداخلية لها، تستلزم هذه العملية القيام بتحليل شامل يتضمن مجالين، التحليل البيئي، ثم تحليل وضع المؤسسة، فالغرض الأساسي من ذلك هو اكتشاف الفرص لتحسين فاعلية عملية التسويق الإجمالية، وعند القيام بهذه العملية يفترض أن تعرف الإدارة نقاط القوة والضعف في المجال التسويقي حيث يتطلب الأمر التركيز على نقاط القوة والضعف في مجال التسويق واتخاذ الإجراءات التصحيحية فيما يتعلق بنقاط الضعف، إن التدقيق التسويقي يحقق للمؤسسة رؤية واسعة شاملة داخلياً وخارجياً، وهو ما تحتاج إليه المؤسسة، فالتدقيق التسويقي ليس عملية خاصة بتحليل المشكلات الظاهرة فقط بل يساهم في تقرير وتنسيق الأنشطة التسويقية وتحديث الإستراتيجيات قبل أن ينظر في نجاحها وإعادة صياغة وتحديد الأهداف التي ربما أصبحت غير واقعية.

وتبرز أهمية ودور التدقيق التسويقي في الإجابة على السؤالين: الأول هل يتم عمل الأشياء بشكل صحيح؟ الثاني هل يتم عمل الأشياء الصحيحة؟ وعليه فأن الأسباب التي تدعو إلى إعطاء أهمية كبيرة للتدقيق التسويقي تنبع من: [7]

تعقد البيئة وتغيرها المستمر في مختلف المجالات (السوق والمنافسون والعوامل الاقتصادية والسياسية) والتدقيق التسويقي هو الأداة المناسبة التي ترصد عناصر القوة والضعف والفرص والتهديدات. يلعب التدقيق التسويقي دوراً مهماً في تخطيط من خلال تقييم السلوك الماضي والحاضر وقراءة المستقبل.

إذن التدقيق التسويقي يعد أمراً ضرورياً خاصة في المؤسسات التي تتصف بالتغيرات المستمرة في البيئة سواء في البيئة الداخلية أو الخارجية باعتبارها وسيلة لتقييم الأداء لتعريف المديرين بالمشكلات الموجودة في البيئة التسويقية، وبين وحدة التسويق والوحدات الأخرى في نطاق حدود المؤسسة وتتبع هذه العمليات لغرض تنفيذ السياسات وبلوغ الأهداف ومدى تطبيق المؤسسة للمفهوم التسويقي.

4– أنواع التدقيق التسويقي:

– التدقيق الشامل:

تعرف المراجعة الشاملة على أنها: "تحليل منهجي شامل يتم بشكل وقائي لتحديد عناصر القوة والضعف في الأنشطة التسويقية من أجل اتخاذ الإجراءات التصحيحية وتحديد إستراتيجية التطوير".

من خلال هذا لتعريف فان التدقيق الشامل:

* تحليل منتظم: أي أن المدقق يجب أن يحترم قواعد الفحص والتقييم

* تحليل شامل: يشمل هذا النوع من المراجعة الوظيفية التسويقية بأكملها مثل :بحوث التسويق ،نظام المعلومات التسويقي، الاتصال ..الخ.

* بشكل تلقائي: تلجا المؤسسات إلى هذا النوع من التدقيق في ظروف العادية من اجل الوقاية من الأزمات

* اتخاذ الإجراءات التصحيحية: الهدف الأساسي هو المساعدة على اتخاذ إجراءات عملية أي القابلية للتطبيق.

* تحديد إستراتيجية التطوير: احتواء تقرير النهائي على الإجراءات الواجب اتخاذها فوريا بالإضافة إلى التوصيات طويلة الأجل.

– التدقيق القبلي:

يُعرف على أنه "تحليل منهجي يمكن المؤسسة من تقديم اثر القرارات التسويقية على الوضعية التسويقية للمؤسسة وذلك لقبول الوضعية الجديدة أو رفضها "

يستخدم التدقيق القبلي في الحالات التالية:

* قرار التنويع في الأنشطة مثل بعث منتج جديد.

* قرار التنويع في الأسواق.

* قرارات الاندماج ،الانفصال ،الشراكة..

– التدقيق التقييمي:

يهدف التدقيق التقييمي إلى تحديد القيمة المالية للأصول التسويقية التي غالبا ما تكون غير مادية مثل :

* فعالية القوى البيعية.

* فعالية القنوات التوزيعية ومدي التحكم في إدارتها.

* شهرة المؤسسة وعلامتها التجارية.

5– إجراءات التدقيق التسويقي

يجب أن يحدد المدقق أهداف التدقيق والموضوعات التي يغطيها ودرجة العمق ومصادر البيانات وشكل التقارير المطلوبة والفترة التي تغطيها وذلك بالاتفاق مع إدارة التسويق في المؤسسة وتتضمن خطة التدقيق التفصيلية والأشخاص الذين سيتم مقابلتهم والأسئلة التي ستوجه إليهم والوقت والمكان الذي ستتم فيه .. الخ . وذلك حتى تتم عملية التدقيق في اقل وقت وبأقل تكلفة ممكنة مع عدم الاعتماد على مديري التسويق كمصدر وحيد للبيانات بل يجب أن تكون هناك مصادر متعددة للحصول على البيانات سواء كانت مصادر داخلية كالجهات المنفذة للأنشطة التسويقية أو مصادر خارجية كالعملاء والوسطاء.

يتم إنجاز التدقيق التسويقي بإتباع الخطوات التالية هي: [8]

أ- مرحلة التحضير: تشمل هذه المرحلة العمليات التالية:

* ترتيب صيغة توفيقية (موائمة) ما بين المدقق التسويقي والمؤسسة المراد تدقيق مكوناتها التسويقية حول أهداف عملية التدقيق التسويقي

* اختيار الأنشطة التسويقية الأساسية في المؤسسة لغرض الوصول إلى إستراتيجية مناسبة لعملية التدقيق التسويقي

* شرح وتوضيح أهداف العملية لجميع المصالح التي ستخضع للتدقيق وذلك تجنبا لسوء الفهم.

ب- جمع المعلومات: من خلال اطلاع على القوائم المالية (الميزانية الختامية ،جدول حسابات النتائج...)، القوائم التجارية (قوائم الزبائن ،قوائم المنتجات..)

ج- تشخيص الوضعية وتحليل المعطيات وتحديد نقاط القوة والضعف في مختلف الأنشطة التي تم مراجعتها.

د- تحضير تقرير اختبار الأنشطة التسويقية لما وجد فعلا ومناقشته مع مدير التسويق وباقي المدراء الآخرين في الوحدة التسويقية، وذلك قبل كتابة التقرير بشكله النهائي وتقديم التوصيات له.

هـ- بعد الاتفاق على أبعاد التقرير الأولي والتوصيات الأولية، يقوم المدقق التسويقي بكتابة التقرير بصيغته النهائية ويتكون من:

* تذكير بأهداف التدقيق المتبعة لتنفيذ العملية.

* عرض دقيق وشامل لنقاط القوة والضعف التي تم اكتشافها وتحديدها مع إعطاء أمثلة.

* ملحق يحتوي على المعلومات التي تم استخدامها في إعداد التقارير.

و- تقديم التقرير إلى مدير التسويق أو الإدارة العليا موضحا نتائج الإجراءات والتدابير الواجب اتخاذها في الأجل القصير والطويل.

6 – مكونات التدقيق التسويقي:

تتم عملية التدقيق بمراجعة العناصر الأساسية في التسويق، وهي:

أ. تدقيق البيئة التسويقية:

يختص هذا الجانب بتحليل عناصر البيئة الخارجية العامة للمؤسسة مثل التغيرات السكانية والاقتصادية والتكنولوجية والسياسية والثقافية، وتأثير تلك التغيرات علي عمل المؤسسة.

بالإضافة إلي ذلك تقوم المؤسسة بتحليل عناصر البيئة الخارجية الخاصة والتي تؤثر بشكل مباشر علي عمل المؤسسة مثل الأسواق والمستهلكين والمنافسين والموردين والموزعين والمنظمات التسويقية التي تسهل من أداء المؤسسة مثل وكالات الإعلان والمكاتب الاستشارية..الخ.

* البيئة الخارجية العامة: يتم تدقيق العناصر التالية:

البيئة الاقتصادية	البيئة التكنولوجية	البيئة السياسية والقانونية	البيئة الثقافية	البيئة الديمغرافية
1- ما هي التطورات والاتجاهات الرئيسة المتعلقة بالإيرادات والأسعار والاقتصاد في النفقات والإقراض الذي يؤثر على المؤسسة؟ 2- هل تم اتخاذ أية إجراءات بهذا الاتجاه؟	1- ما هي التغيرات الرئيسة التي تحدث حالياً في التقنيات المستخدمة في إنتاج المؤسسة وخدماتها وعملياتها التجارية؟ وما هو المركز الذي تحتله المؤسسة ضمن هذه التقنيات؟ 2- ما هي البدائل التي تحل محل السلعة أو الخدمة المنتجة من قبل المؤسسة؟	1- ما هي القوانين الجديدة التي يمكن أن تؤثر على المؤسسة. 2- هل اتخذت المؤسسة أية إجراءات لمواجهتها؟	1- ما هي التغيرات الحاصلة في أنماط حياة المستهلكين وما هي القيم التي قد تؤثر على المؤسسة. 2- هل اتخذت المؤسسة أية إجراءات لمواجهتها؟	1- ما هي التطورات والاتجاهات الديمغرافية التي توجد فرص عمل أو تطرح تهديدات للمؤسسة؟ 2- ما هي الخطوات التي تتخذها المؤسسة لمواجهة هذه التطورات؟

Source: www.dr-al-adakee.com/vb/showthread.php?t=1021

* البيئة الخارجية الخاصة: وذلك من خلال التدقيق في العناصر التالية:

العناصر	كيفية فحص وتقييم العناصر
الأسواق: الزبائن: المنافسة: الموردين: الوسطاء: الشركاء: الجمهور:	- تحليل تطورها على أساس حجم النمو، التقسيم الجغرافي ..الخ - كيفية نظر الزبائن الحالين والمتوقعين لمنتجات المؤسسة، الأسعار، قوة البيع. - من هم المنافسون؟ استراتجياتهم؟ أهدافهم؟..الخ - تدقيق التطورات الحاصلة في شراء الوسائل والموارد الضرورية للإنتاج..الخ. - معرفة قنوات التوزيع المعتمدة من طرف المؤسسة وإمكانياتها. - مراجعة التطورات الحاصلة :مثل الموارد المالية ،التخزين..الخ. - ما هو المستهلك الذي يمثل فرصة للمؤسسة والعكس والإجراء المتبع اتجاهه.؟

Source: Michel porter, les choix stratégique et concurrence,Ed économic, Paris, 1989, P158.

ب. تدقيق إستراتيجية التسويق:

نقطة البداية في تدقيق إستراتيجية التسويقية هي غايات وأهداف المؤسسة الكلية ثم أهداف التسويق ،قد يجد المدقق أن الأهداف موضوعة بضعف أو إنها موضوعة بشكل جيد ولكنها لم تأخذ بشكل مناسب الموارد المتاحة وفرصها، أي أن المدقق التسويقي هنا يهتم بمعرفة هل أن الإستراتيجية التسويقية قد وضعت بما يتناسب والفرص والمشكلات التي تواجه المؤسسة؟

والجدول التالي يلخص أهم عناصر تدقيق إستراتيجية التسويق:

رسالة المؤسسة	الأهداف والغايات	الإستراتيجية
– هل تم صياغة الرسالة المؤسسة بشكل واضح وقابل للتطبيق ؟	– هل وضعت أهداف المؤسسة وفقا للإمكانيات المؤسسة ووضعها التنافسي ؟ – هل أهداف المؤسسة واضحة لتوجيه تخطيط التسويق، وهل هي قابلة للقياس ؟	– هل الإستراتيجية التسويقية المتبعة الواضحة وتحقق الأهداف المرجوة، ملائمة لدورة حياة المنتج، البيئة..؟ – هل هناك ترابط وتناسق بين الإستراتيجية التسويقية وباقي الاستراتيجيات الوظيفية الأخرى؟ – هل هناك موارد مالية كافية لتحقيق الأهداف التسويقية؟

Source: Philip Kotler et Bernard Dubois, Marketing Management,Edtion public- union, Paris, 1991, P760.

ج– تدقيق تنظيم التسويق:

يجري تدقيق فعالية تنظيم التسويق في تحقيق التنسيق والتكامل بين وظائف التسويق المختلفة وبين هذه الوظائف وباقي وظائف الإدارية .بما يعزز التكاملية ، وفي بعض الأحيان تحتاج المؤسسة إلى إجراء تغيرات في تنظيمها التسويقي من أجل تحسين فعالية الجهود التسويقية ضمن الأسواق المستهدفة،ومدى قدرة تنظيم التسويق على تحقيق الإستراتيجية الرئيسية في البيئة السابق التنبؤ بها.

والجدول التالي يلخص أهم عناصر تدقيق تنظيم التسويق:

الهيكل التنظيمي	فعالية التنظيم	فعالية التداخل
– هل لدي مدير التسويق مسؤولية والسلطة تؤثر على رضا العملاء؟ – هل تم هيكلة وظائف التسويق بطريقة تتوافق ومتطلبات المنتج، الأسواق، الزبائن ، التقسيم الجغرافي ؟	– ماهي طبيعة العلاقة بين الوظيفة التسويقية والتجارية ؟ – هل تعمل إدارة المنتج بفعالية ؟ – هل مديرو المنتجات قادرون على تخطيط الأرباح أو حجم المبيعات فقط؟ – أي الوظائف التسويقية تحتاج إلى تدريب وتحفيز أو إشراف وتقويم؟	– هل العلاقة بين إدارة التسويق والإنتاج، البحوث التطوير، المالية ..الخ جيدة وتزيد من فعالية النشاط التسويقي؟

Source: Philip Kotler et Bernard Dubois, op.cit, p760.

د– تدقيق نظم التسويق:

إن التدقيق التسويقي الكامل يختبر النظم المختلفة المراد استخدامها لجمع المعلومات والتخطيط والرقابة على عملية التسويق، والمشكلة هنا ليست في الإستراتيجية القائمة، بل في بعض أو كل من النظم التالية: تنبؤ المبيعات، غاية المبيعات، تخصيص الحصص، التخطيط التسويقي، الرقابة التسويقية، معالجة الطلبات، التوزيع المادي، تطوير المنتجات الجديدة، تقليص المنتجات.

إن التدقيق التسويقي قد يعكس أو يظهر أن التسويق يمكن إنجازه من دون الحاجة إلى نظم تخطيطية كافية ، أو نظم تنفيذ ورقابة .

ويقوم التدقيق التسويقي بتقدير وتقيم جودة الأنظمة الفرعية في خدمة الأهداف وفي تحليل وتخطيط ورقابة الأنشطة التسويقية المختلفة.

وفي هذا الصدد يتم تقيم كل من: [9]

- أنظمة المعلومات التسويقية: ومدى قدرتها على توليد المعلومات الصحيحة وبطريقة متجددة وفعالة وفي الوقت المناسب وذلك عن التطورات التي تحدث في الأسعار البيئة والمنافسين والموزعين...الخ.
- أنظمة التخطيط التسويقي: ومدى قدرة إدارة التسويق على قياس السوق المحتمل والتنبؤ بالمبيعات بطريقة فعالة وتحديد الحصص البيعية على أساس جيد..الخ.
- أنظمة الرقابة التسويقية:من حيث كفاية الإجراءات والمعايير المستخدمة في تقيم الأداء التسويقي وتحليل ربحية المنتجات والمناطق البيعية وقنوات التوزيع، بالإضافة إلى قياس التكاليف التسويقية وتوزيعها على المناطق المنتجات، العملاء..الخ.
- نظام ابتكار وتطوير المنتجات الجديدة: ومدى وجود نظام لتحليل وتقييم الأفكار والتسويقية قبل الاستثمار فيها، وتحليل الجدوى الفنية والتسويقية واختيار الخطط التسويقية فبل تقديم المنتجات الجديدة بشكل نهائي.

والجدول التالي يلخص أهم عناصر تدقيق نظم التسويق:

نظام المعلومات التسويقي	تخطيط التسويق	مراقبة التسويق	نظام الابتكار وتطوير المنتجات
– هل يتم جمع المعلومات عن تطور السوق ،الزبائن الحالين والمرتقبين ،الموزعين والمنافسين ...بدقة وكفاية؟ – هل يستخدم المسيرون بحوث التسويق في اتخاذ القرارات ؟ – هل تستخدم المؤسسة وسائل قياس الأسواق والتنبؤ بالمبيعات؟	– هل يستخدم التخطيط التسويقي بطريقة جديدة ؟ – هل تتوفر المؤسسة على نظم مساندة القرار؟ – هل يوفر نظام التخطيط التسويقي حصص مبيعات مقبولة؟	– هل إجراءات الرقابة التسويقية ملائمة لقياس نتائج الخطة التسويقية؟ – هل يتم تحليل ربحية المنتجات والأسواق والمناطق وقنوات التوزيع بشكل دوري؟ – هل تتراجع تكاليف التسويق والإنتاجية يتم بشكل دوري؟	– هل يتم جمع وتوليد وغربلة الأفكار عن المنتج الجديد؟ – هل تجري المؤسسة اختبارات اقتصادية للمنتج الجديد قبل طرحه في الأسواق؟ – هل يتم اختيار الخطط التسويقية فبل تقديم المنتجات الجديدة بشكل نهائي؟

Source: Philip Kotler et Bernard Dubois, op.cit, p760

هـ– تدقيق إنتاجية التسويق:

ويختص هذا الجانب باختيار ربحية الكيانات التسويقية المختلفة ووحدات الأعمال التي تمتلكها المؤسسة وفعالية التكاليف التسويقية ومدى الرقي في الأداء التسويقي، يتضمن التدقيق التسويقي المتكامل اختيار بيانات حسابية من أجل تحديد أين تضع المؤسسة أرباحها الفعلية و ماهي كلف التسويق التي يمكن تقليصها.

يمكن أن يستخدم المدقق التسويقي بعض المؤشرات الاقتصادية التي يمكن استخدامها سواء على مستوى النشاط التسويقي بشكل عام أو على مستوى كل عنصر من عناصر المزيج التسويقي، وتشمل هذه البيانات:

– تحليل المر دودية: يتم تحليل المرد ودية الإجمالية على مستوي:

* المنتجات.
* الأسواق.
* قنوات التوزيع.

– **تحليل الإنتاجية:** يتم تحليل الإنتاجية التسويقية وملائمتها وفعاليتها وكذا العمل على تخفيض التكاليف دون التأثير على جودة السلعة وطريقة تقديمها للزبون.

والجدول التالي يلخص أهم عناصر تدقيق الإنتاجية التسويق:

تحليل المردودية	تحليل الإنتاجية
– ما هي مرد ودية منتجات المؤسسة ، الأسواق،مناطق التوزيع؟ – هل يجب على المؤسسة أن تدخل وتتوسع وتتعاقد أم تنسحب من أي أجزاء من العمل التجاري ؟	– أي من النشاطات التسويقية تكلفتها أكثر من اللازم ؟ – هل يمكن تخفيض التكاليف التسويقية دون التأثير على جودة المنتج وطريقة عرضه؟

Source: Philip Kotler et Bernard Dubois, op.cit, p761.

و– تدقيق الوظائف التسويقية:

يتم التركيز على الوظائف التسويقية بتقييم متعمق لكل عنصر من عناصر المزيج التسويقي(السلعة، السعر، الترويج، التوزيع) ومدى قدرته على تحقيق الأهداف التسويقية وذلك حسب الجدول التالي:

المنتج	السعر	الترويج	التوزيع
– ما هي أهداف كل خط إنتاجي ؟ – ما هي المنتجات وإستراتيجية العلامة التجارية التي يجب تحسينها ؟ – ما هي المنتجات التي يجب التخلص منها ؟ – ما هو رد فعل الزبون اتجاه السلعة؟	– ما هي الأهداف واستراتيجيات الخاصة بالسعر وذلك من خلال التكلفة،الطلب، المنافسة. – إلى مدي يري الزبائن السعر متوافق مع قيمة السلعة؟ – مدى ملائمة السعر لسياسة التوزيع والترويج والقوانين ؟	– ما هي أهداف المؤسسة من الترويج؟ – هل تم اختيار وسيلة الإعلان بطريقة جيدة؟ – هل ميزانية تنشيط المبيعات مناسبة؟ – مدى كفاءة مصلحة الإعلان التابعة للمؤسسة؟	– ماهي أهداف المتوقعة للقوي البيعية؟ – هل إجراءات تقيم الأداء لرجال البيع مناسبة؟ – ما هو وضع القوي البيعية مقارنة مع القوي البيعية للمنافسين؟ – هل هناك عدد كاف من مديري المبيعات للإشراف على مندوبي المبيعات ميدانيا ؟

Source: Philip Kotler et Bernard Dubois, op.cit, p761.

خلاصـــة:

من خلال دراستنا للتدقيق التسويقي يتضح ما يلي:

- إن عملية التدقيق التسويقي هي فحص دائم و مستمرة وشامل للبيئة والاستراتيجيات والأنشطة التسويقية من أجل كشف الميادين التي تعاني مشاكل واقتراح الإجراءات التصحيحية لتحسين الأداء التسويقي.
- يقوم به خبراء على شكل هيئات من داخل المؤسسة و من خارجها بإتباع مجموعة من الخطوات متكاملة ومتتالية مما يؤدي إلى الكشف عن نقاط الضعف والخلل في النشاط التسويقي للمؤسسة والعمل على تصحيحها لتحقيق أكبر درجة من الكفاءة والفعالية.
- ينطوي مجال التدقيق التسويقي على خمسة عناصر أساسية تتمثل في بيئة النشاط العامة والخاصة، وكذا الإستراتيجية التسويقية المتبعة، بالإضافة إلى مكانة إدارة التسويق في الهيكل التنظيمي، تدقيق إنتاجية التسويق، تدقيق الوظائف التسويقية.

الهوامش:

1- www.thapro.net/phpbb3/viewtopic.php11

[2] – محمد جاسم الصميدعي، إستراتيجية التسويق –مدخل كمي تحليلي–، دار الحامد، عمان، الطبعة الأولى، 2000، ص324.

[3] – فليب كوتلر، كوتلر يتحدث عن التسويق، ترجمة فيصل عبد الله بابكر، مكتبة جرير، السعودية، ص220.

[4] – واثق شاكر محمود رمزي، التسويق الاستراتيجي، مؤسسة الخليج، 1998، قطر، ص351.

5 - www.netpme.fr/marketing/511-audit-marketing.htm

[6] – أسامة أحمد محمد عبد القادر، إطار لتطبيق المراجعة التسويقية في قياس وعلاج الفجوة التدريبية، المؤتمر السعودي الـــتقني الرابـــع، 2-2006/12/6، الرياض السعودية، ص2.

7- www.dr-al-adakee.com/vb/showthread.php?t=1021

8- www.thapro.net/phpbb3/viewtopic.php

9- http://to22to.com/vb/archive/index.php/t-3761.html

البحوث والدراسات المكتوبة باللغة الأجنبية

«ترتيب الصفحات من الجهة الثانية للمجلة»

Bibliographie

1) BRUN Stéphan, ***Les normes comptables internationales IAS/IFRS***, edition GUALINO, Paris, 2006.
2) BRUN Stéphan, ***L'essentiel des normes internationales IAS/IFRS***, Carrés ROUGE, 2EME Edition. 2005.
3) CHARON Claude, ***pour quoi des normes d'audit***, paris, 2000.
4) COLASSE Bernard, ***Comptabilité internationale : les IAS/IFRS***, Economica, paris, 2005.
5) COLASSE Bernard, ***Commentaire analytique et critique du projet de cadre conceptuel du CPDC***, Paris, 1996.
6) COLASSE Bernard, JEAN François***, juste valeur,*** economica**,** Paris, 2001.
7) DAYAN Armand et Autres, ***Manuel de Gestion***, volume 02, 2emedition, ellipses 2004.
8) D-CLAUDE Laroche, LOUISE Martel et autres, ***le gestionnaire et les états financiers***, édition ERPI, 5eme édition, canada, 2006.

9) DELESALLE Eric, ***Le bonheur est-il dans l'IAS ?,*** FID Edition, Paris, 2004.
10) Erice Delesalle, Fiscalité et normes comptables internationales : Mais où et donc or ni car ? » Revue de Droit fiscal, N°l6 Année 2004.
11) Loi n° 08-21 du 2 Moharram 1430 correspondant au 30 décembre 2008 portant loi de finances pour 2009.
12) Dominique Villemot, Les conséquences fiscales de l'adoption des normes comptables internationales: M. revue de Droit fiscal N° 50 P.l58l année 2003.
13) M. Gilbert Gelard, Membre de l'IASB, L'extension des normes internationales aux comptes sociaux et la déconnexion entre fiscalité et comptabilité » : revue de Droit fiscal N°8 P.423 année 2004.
14) Ernst & Young, Identifier les incidences fiscales des normes IFRS : Option finance, N°779

Sites Internet:

- www.iasb.org

- www.iasc.uk.org

- www.netpme.fr/bilan-entreprise/article.php

- www.experts-comptables-fr.org

- www.exafi.com

- www.dexia.fr/corporate

- www.jobfinance.com

- www.minefi.gouv.fr/minefi/entreprise/comptabilite.index

- www.accaglobal.com/publications

- www.bcentral.fr

budget pour l'Etat ? Des règles spécifiques doivent-elles être mises en œuvre, afin de « lisser » le résultat d'un exercice a l'autre, dans le but de ne pas avoir trop de discordances au niveau des entreprises ?.

Par conséquent, l'émergence d'un bilan fiscal parait souhaitable et inévitable. Les informations financières ont un but que la fiscalité ne permet pas d'accomplir. Depuis longtemps, les entreprises appliquent des règles fiscales au sein même de leur comptabilité, ce qui conduit à une véritable pollution non justifiée des comptes publies par les entreprises. Par exemple, le retraitement des provisions réglementées et des amortissements fiscaux pour le calcul du résultat fiscal ne fait que plaider en la faveur d'une déconnexion de la fiscalité et de la comptabilité.

Ainsi, la déconnexion de la fiscalité et de la comptabilité est d'autant plus justifiée que (le résultat intrinsèque de l'entreprise) ne sera plus qu'une information en annexe avec les normes IAS / IFRS. Or c'est justement ce résultat qui devrait faire l'objet d'une taxation et non un résultat global, influence par des phénomènes exogènes.

Les changements apportes au compte de résultat ont eu aussi leurs impacts sur la fiscalité, impacts complexes et encore largement flous sur le plan juridique. Ces incidences sont d'autant plus confuses qu'elles n'ont, dans la majorité des cas.

Conclusion

Les impacts sur la comptabilité sont nombreux, ce qui se traduit inévitablement par des incidences fiscales lourdes. Il apparait clairement que les nouvelles normes comptables internationales sont a plus ou moins long terme positives et ce, pour les différents acteurs économiques : établissement des comptes plus rigoureux, communication financière plus claire, comparabilité des sociétés de différents pays, harmonisation des comptes consolides et statutaires.

Néanmoins, les normes IAS / IFRS apportent une sécurité et une plus grande comparabilité des résultats a long terme, le contraire risque de se produire a court et moyen terme pour plusieurs raisons.

Les conséquences tant sur le plan comptable que fiscal, voire même juridique ne sont pas clairement délimitées, ce qui ne peut se traduire que par une adoption réservée et donc partiellement efficace des nouvelles normes. L'attentisme d'une partie des entreprises vis-à-vis des différentes conséquences comptables et fiscales en est un exemple[28].

Dans le cadre de l'application du SCF pour les comptes statutaires et les comptes consolides, peut-on accepter que, des règles internationales créées pour des Groupes internationaux et cotes, soient appliquées de même manière aux PME ? Qu'en est-il au regard de l'égalité devant l'impôt[29] ?.

Le flou persiste au niveau des autorités, notamment auprès de l'Administration fiscale dont l'immobilisme ne fait qu'entretenir une position plutôt sceptique des entreprises au regard des IAS/ IFRS. Ce flou ne fait que renforcer la perte de souveraineté des Etats, voyant avec l'application des IAS / IFRS l'occasion d'harmoniser le résultat des entreprises et donc de faire émerger tant bien que mal a l'avenir, une réelle fiscalité des pays, faute de politique clairement exprimée a ce sujet.

De même, est-il raisonnable d'accepter que le résultat soit plus volatil et par conséquent, moins « Contrôlable » pour les entreprises ? Qu'en sera-t-il en terme de

---

[28] Voir « Fiscalité et normes comptables internationales : Mais où et donc or ni car ? » Erice Delesalle, Revue de Droit fiscal, N°l6 Année 2004 P. 739

[29] Voir Ibid, P.739

Dividendes

Fiscalement, les difficultés les plus significatives se résument au dividende verses antérieurement a la date d'acquisition des titres concernes. En effet, dans ce cas précis, les dividendes ne constituent pas un produit, ce qui est contraire a l'essence même de la notion de dividendes. Un tel principe peut-il être admis fiscalement ? N'étant pas considères comme un produit, les dividendes conserveraient-ils leur caractère imposable ?.

Ces principes de comptabilisation impliquent donc une position de l'Administration sur un éventuel retraitement en amont (avant la déduction au coût d'achat), ou en aval (une fois la déduction opérée). L'impact fiscal de l'inclusion au coût d'achat comparée à la non-inclusion n'est pas détermine.

En d'autres termes, il convient de préciser a l'avenir si la comptabilisation a partir de la décision et non a partir de l'encaissement est compatible avec les règles fiscales.

*** Escomptes de règlements :** Selon les normes IAS / IFRS, les escomptes de règlements comptants sont déduits du prix d'achat des stocks. Ainsi, ces escomptes ne composeront plus le résultat financier mais seront incorpores dans le résultat des activités ordinaires (anciennement résultat d'exploitation en PCN).

Les conditions de comptabilisation des escomptes de règlements sont clairement négatives pour l'entreprise puisque ceux-ci viennent désormais en déduction du coût d'achat, ce qui implique une réduction globale des coûts d'exploitation déductibles. Sur le plan fiscal, l'Administration devra permettre l'incorporation de ces coûts dans le résultat d'exploitation et par-là même leur déduction au coût d'achat des stocks.

3. Le résultat exceptionnel ou des activités extraordinaires

Les normes IAS/ IFRS et le SCF évoquent le terme de résultat des activités extraordinaires[27] comme les produits et charges découlant d'événements ou d'opérations clairement distincts des activités ordinaires de l'entreprise et qui ne sont ni fréquents ni récurrents.

Retenons essentiellement que la notion de résultat exceptionnel ou extraordinaire est très restrictive sous les normes IFRS et qu'il sera désormais difficile pour les entreprises de « jouer » avec ce poste, ce qui est nettement la conséquence d'une traçabilité et d'une clarification du résultat des sociétés.

Les modifications apportées au compte de résultat sont, pour le moment, moins nombreuses que celles impactant le bilan en général et l'actif en particulier.

[27] Paragraphe N°6 de la norme IAS 8.

rapport au PCN. Ainsi, sous les nouvelles normes comptables, les effets escomptes non échus ne sont pas analyses en tant que cession de créance.

Il s'agit du principe de « Full IAS » ou «Full IFRS » préconisait par les membres de l'IASB, les entreprises devront laisser au bilan la partie non encore déduite. Ceci implique un montant immédiatement déductible plus faible et donc un désavantage pour les entreprises. Ce désavantage n'est que temporel puisque au final, le montant déductible du résultat demeure le même. Lors de la déclaration annuelle des résultats, de nombreux retraitements seront a opérer car le montant des effets escomptes non échus feront partie du résultat d'exploitation et non plus du résultat financier.

En droit fiscal, il convient de considérer que l'escompte est une cession de créance. La charge d'intérêts est immédiate et les effets disparaissent du bilan au profit du compte de résultats.

b. Produits financiers

Les Intérêts : Selon la norme IAS 39.l0, la somme des produits d'intérêts à comptabiliser est déterminée par la méthode du taux d'intérêt effectif, et ce indépendamment du plan d'amortissement contractuel. Ce principe de prise en compte du taux d'intérêt effectif rejoint la logique de « Substance over form» et implique une réactualisation des taux d'intérêts[26].

Fiscalement, deux difficultés envisagent:

- La première est liée à la notion de « Substance over form », notion qui pourrait provoqué une réticence de la part de l'Administration, notamment au sujet du principe de calcul du taux d'intérêt effectif base sur la méthode des flux futurs attendus.

- La seconde est liée à la recevabilité sur le plan fiscal de cette pratique comptable. Par exemple, dans le cadre spécifique des comptes courants d'associes, la réactualisation des taux d'intérêt posera-t-elle problème vis a vis de la limite de déductibilité des taux les rémunérant ?

En l'espèce, la probabilité que le taux d'intérêt effectif varie et voit sa volatilite augmenter est forte et cette mesure ne plaide pas en faveur d'une harmonisation des pratiques comptables, puisque au nom de la « juste valeur », la comptabilisation des intérêts sera réalisée au cas par cas.

[26] Paragraphe N°10 de la norme IAS 39.

Donc, il serait nécessaire que des textes précisent si un tel contrat pourrait être rencontre et quel serait la position à adopter puisqu'en aucun cas un produit de redevance n'est analyse comme une cession en droit comptable et fiscal[24].

Les modifications apportées au résultat d'exploitation sont importantes mais touchent principalement les comptes consolides. Pour le moment, les comptes statutaires sont impactes par les dépréciations d'actifs. A l'avenir, les modifications et les incidences fiscales seront plus nombreuses et plus lourdes de conséquences, notamment en terme de définition et de comptabilisation des charges et produits d'exploitation.

2. Le résultat financier

a. Charges financières

*** Coûts d'emprunts**

La pratique préconisée par les normes internationales est celle de l'inscription immédiate en charge. Les IFRS sont quant à elles plus souples puisqu'elles permettent d'incorporer au coût d'acquisition les coûts d'emprunt d'un actif.

De plus, les coûts d'emprunt a incorporer sont plus vastes qu'en droit fiscal, ce qui conduirait a un montant déductible plus important avec les IFRS, dans le cas d'une comptabilisation en charge ou d'un montant d'actif plus important. Le traitement fiscal doit-il pour autant être adapte ?

*** Comptabilisation des dividendes versés :**

La comptabilisation des dividendes verses (norme IAS 7.34) diffère des principes algériens. Un problème fiscal se pose pour les entreprises qui comptabiliseraient les dividendes verses parmi les flux lies aux activités d'exploitation. En effet, le PCN ne le permet pas. Or une charge n'est déductible que si elle est comptabilisée. Dans ce cas précis, le montant des dividendes verses pourrait-il être déduit et dans ce cas quel traitement (ou retraitement) retenir ? L'application de ces principes de comptabilisation devra donc faire l'objet d'un travail de fond[25].

Effets escomptes non échus

La norme IAS 39 soulevé de nombreuses difficultés, la comptabilisation des effets escomptes non échus en est un exemple. Les divergences sont légion par

[24] Voir le code des impôts directes et taxe assimilés 2009.
[25] Paragraphe N°34 de la norme IAS 7.

-Vente de biens

Les dates de comptabilisation des ventes de biens peuvent être largement décalées entre les normes IFRS et le PCN, puisque le fait générateur retenu pour l'enregistrement du produit en comptabilité est différent. Sous les IFRS, les solutions s'effectueront au cas par cas en fonction des conditions de paiements et de livraison. Ces différences auront essentiellement un impact lors du passage aux normes IFRS et les entreprises seront amenées a réintégrer et exclure une partie de leur produit. Fiscalement, le fait générateur est le même qu'en comptabilité mais qu'en sera-t-il sous les normes IFRS ? L'Administration ne s'est pas encore prononcée sur les solutions à retenir en cas de différences de date entre les règles des IFRS et celles de fiscalité [22].

-Prestations de services

Les IFRS permettent la encore une homogénéisation des pratiques comptables en ne retenant que la méthode a l'avancement[23]. Fiscalement, l'obligation de comptabiliser certains services selon la méthode à l'achèvement peut poser problème.

Comptablement, les entreprises doivent suivre les règles de la méthode à l'avancement mais qu'en est-il en cas de divergence entre la comptabilité et la fiscalité pour de telles prestations de services. Cette situation peut-elle être source de contentieux.

Comptabilisation des redevances

Un décalage des dates de comptabilisations selon le SCF et les règles fiscales peut apparaitre lors de la comptabilisation des produits de redevances. La notion de « Substance over form » étant inexistante en droit fiscale, il est impossible de comptabiliser ces produits selon la « substance » du contrat.

La comptabilisation intégrale et immédiate est donc théoriquement impossible. Ce peut par exemple être le cas en normes IFRS des contrats analyses comme des ventes (Produits de redevances fixes, dépôt non remboursable en application d'un contrat non remboursable...).

Les principes fiscales retiennent que les produits de redevances sont comptabilises dans l'exercice au cours duquel les opérations à l'origine de ces redevances ont lieu. En cas de versement immédiat, les redevances sont comptabilisées en produits constates d'avance et ensuite étalées sur la durée du contrat. De même, peu de distinction, voire même aucune ne sont opérées entre les redevances d'un contrat de location « classique » et celle d'un contrat de maintenance.

[22] Voir la norme IAS 18.
[23] L'article 140 de la loi de finance complémentaire 2009.

peuvent conduire a des modifications importantes sur le résultat d'exploitation et donc sur le résultat fiscal. De plus, l'Administration n'a pas encore publiée de position à ce sujet et n'a pas précisée qu'elle serait le traitement fiscal à opérer en cas de divergences pour les entreprises lors du passage au SCF.

- Coût d'acquisition des stocks

Les principes de comptabilisation du coût des stocks sous les IFRS présentent des divergences relativement fortes avec la fiscalité. La non prise en compte des pertes ou gains de change peut influencer le coût des stocks de manière significative. Des conséquences fiscales positives ou négatives peuvent concerner des entreprises qui ne commercent qu'avec certains pays du globe dans la mesure où le cours de monnaie de ces pays est stable. Ainsi, le coût des stocks peut présenter des différences en janvier 2010 une fois le SCF applique.

Fiscalement, cela pose problème puisqu'en 2010, les gains et pertes de change ne sont plus incorpores au coût des stocks. Ainsi, lorsqu'une entreprise constatera de tels différences de changes, quel traitement fiscal devra t il être applique?

- Coût de production des stocks

Les divergences en matière de coût de production des stocks sont importantes. Le montant des coûts des stocks s'accroit sous les normes IFRS avec la prise en compte des frais généraux fixes de production et la prise en compte pure et simple des frais d'Administration générale. Les conditions auparavant exigées par le SCF ne sont plus a réunir, ce qui peut aboutir a des abus de la part des entreprises. L'Administration sera particulièrement regardante lors du passage aux normes IFRS, particulièrement lorsque l'on sait que les stocks constituent une part importante du nombre de vérifications.

La définition des stocks peut poser problème en ce qu'elle diverge fortement de celle retenue par l'Administration fiscale. Des difficultés sont aussi à attendre en ce qui concerne l'inclusion des incidences d'escomptes. Ceci n'a pas encore fait l'objet de communique de la part de la fiscalité.

b. Produits ordinaires

La divergence principale concernant les produits réside dans la définition. Les textes fiscales fournissent une définition beaucoup plus détaillée que les normes IFRS, tandis que ces dernières se cantonnent à des principes généraux. De plus la notion de produit ordinaire qui englobe la quasi-totalité des produits que l'entreprise reçoit est largement différente de la notion de produit d'exploitation. Des retraitements importants sont à opérer afin d'éliminer les discordances entre comptabilité (IFRS) et fiscalité et d'aboutir au résultat fiscal.

relativement imprécis (projets individualises, chances de réussite, coûts distincts)[21], souvent interprètes de manière abusive et à l'origine de contentieux.

Avec le passage aux normes IFRS en 2010, les entreprises, qui n'ont pas totalement amorti les frais de développement dans le cas d'une immobilisation, opéreront une déduction massive des charges restantes, correspondant au total non encore amorti desdits frais. Reste que l'Administration fiscale n'a pas encore communique sa position en la matière, mais il est évident qu'elle sera vigilante aux abus éventuellement pratiques.

Les frais de recherche appliquée et fondamentale :

Les mêmes conséquences quant a l'homogénéisation des pratiques sont à attendre en ce qui concerne les frais de recherche appliquée.

Aucune divergence particulière n'est à relever au sujet des frais de recherche fondamentale. Les désaccords portent davantage sur les frais de recherche appliquée. Les entreprises ont exprime le souhait de pouvoir continuer à exercer l'option de comptabiliser en charge ou d'immobiliser ces frais. La encore, les entreprises n'ayant pas totalement amorti les frais de recherche appliquée devront les déduire massivement en charge, ce qui soulève les mêmes remarques qu'à propos des frais de développement.

*** Les stocks**

Les comptes statutaires sont impactes par les modifications comptables apportées par le SCF sur la définition, la comptabilisation et l'évaluation des actifs. Ces règles impliquent aussi de nombreuses incidences fiscales, pour le moment non encore arrêtées et qui feront l'objet de décisions de la part de l'Administration fiscale durant l'exercice 2010.

- Enregistrements des stocks

Les dates d'enregistrement et de sortie des stocks peuvent conduire à des divergences entre principes fiscaux et SCF/IFRS. En PCN, seuls sont inclus dans les stocks les biens dont l'entreprise est propriétaire, exceptes les biens comportant une clause de réserve de propriété.

Rappelons que le SCF et les normes IFRS s'attardent plus a la notion de propriété économique que juridique. C'est ainsi que l'entreprise peut compter dans ces stocks des biens dont elle n'a pas la propriété mais dont elle assume les risques, ce qui est le cas des commissionnaires en marchandises. Ceux-ci verront donc leurs stocks gonfler avec l'application des normes IFRS. Ces divergences de comptabilisation

[21] Voir la norme IAS 38.

indications plus ou moins interprétées. Reste à savoir quelle position l'Administration adopterait au sujet d'une véritable définition des charges, définition a la fois stricte et précise.

*** Les stock-options**

Les stock-options constituent des charges de personnel pour l'entreprise. L'avantage des stock-options pour l'entreprise, en dehors de la motivation qu'elles engendrent pour les salaries, est qu'elles sont hors charges sociales. Or qu'en sera-t-il si celles-ci sont désormais considérées comme des charges de personnel et une rémunération à part entière ? Au fur et a mesure de la levée des options.

La norme IFRS 2 et IAS l9 prévoient que les plans de stock-options et les autres formes d'attribution que les entreprises octroient a leurs salaries soient comptabilises a leur « juste valeur ».

De plus, en tant que charges (même si l'option n'est pas levée), les stock-options représentent un montant déductible supplémentaire. L'Administration devra se prononcer sur la déductibilité des plans et d'autant plus que les charges ne seront pas réactualisées en fonction du cours de l'action, ce qui peut représenter un caractère excédentaire dans leur montant en cas de baisse du cours de l'action. Fiscalement, une réintégration devrait-elle opérée ? Une telle solution collerait avec la logique des IFRS puisque celles-ci prônent la « fair value »[20]. Peut-on parler de « fair value » lorsque la charge n'est pas réactualisée, et d'autant plus lorsque son montant est dépendant du cours de bourse ?. Ces charges conserveraient-elles leur caractère déductible ?

*** Les frais de recherches et de développement**

Les IFRS imposent d'immobiliser les frais de développement et permettent de comptabiliser en charges immédiatement déductibles les frais de recherche appliquée et fondamentale.

<u>Deux incidences fiscales des frais de développement</u>:

Les contentieux portant sur l'immobilisation ou l'inscription en charge des frais de développement diminueront avec l'homogénéisation des pratiques comptables et fiscales. En effet, l'obligation d'immobiliser ces frais présente des critères

[20] Voir la norme IFRS 2.

l'Administration fiscale de se pencher sur les éventuelles modifications à apporter pour que celui-ci soit compatible avec les règles d'US GAAP[18].

Dans le cadre d'une non-convergence, plusieurs difficultés apparaissent. Les entreprises seraient amenées à établir le « Performance reporting » uniquement pour leur communication financière (SCF) et devraient simultanément dresser un compte de résultats conforme a la fiscalité. Cette situation est source de nombreux retraitements lourds et coûteux. De plus, les deux comptes sont d'une logique totalement différente : l'une financière et l'autre fiscale. De même, il serait d'autant plus difficile de mesurer les impacts fiscaux du changement de méthode comptable d'une part et des nouveaux investissements (charges, produits) d'autre part. Autrement dit, comment déterminer de manière fiable et rapide les impacts fiscaux, alors même que ces impacts ne peuvent s'évaluer qu'a partir du « compte de résultats» et non pas du « Performance reporting » ? Et comment expliquer et réintégrer le coût en terme d'impôt dans le « Performance reporting » ?.

Ainsi, dans les deux cas, les IAS / IFRS impliquent de revoir totalement le code des impôts directes (CID) en ce qui concerne le compte de résultats ce qui signifie réviser intégralement les notions de charges et de produits et donc leur caractère déductible ou non.

l. L'apparition du résultat ordinaire

a. Charges ordinaires

Avec les IAS / IFRS, les charges doivent être rattachées a l'exercice au cours duquel elles sont nées, ce qui n'est pas le cas fiscalement. En effet, avec le PCN, les contrats d'assurances sont portes en charge des l'instant que leur montant est connu et que leur existence est certaine[19]. Les contrats d'assurance d'un exercice N sont donc supportes par l'exercice N-l. Sous les nouvelles normes, tel n'est pas le cas et les contrats d'assurance sont portes en charge à l'instant même de leur versement : Ce qui prime est la sortie de ressources pour l'entreprise. Ainsi, des lors que l'entreprise peut justifier d'une sortie de ressources dans le futur, elle constitue une charge immédiatement déductible, sauf disposition spécifique contraire.

Fiscalement, la définition des IAS / IFRS des charges constituerait un avantage important pour l'entreprise. En effet, le flou juridique relatif qui demeure actuellement au sujet de la définition des charges n'existerait plus.

En cas de contentieux, il serait plus facile de justifier que telle ou telle dépense constitue bien une charge déductible comptablement (et a priori fiscalement) puisqu'une réelle définition générale s'appliquerait et non pas seulement des

[18] Voir le site : www.iasb.com.
[19] Voir la norme IAS 18.

b. Provisions pour risques et charges

*** Provisions pour restructuration**

La constitution de provision pour restructuration est nettement plus complexe sous les normes IFRS que sous la fiscalité. Le fait générateur retenu pour ces provisions pourrait être plus tardif, puisque l'existence et l'annonce d'un plan ne sont plus suffisantes. C'est ainsi que les indemnités d'incitation au départ volontaire ne seraient comptabilisées qu'a la date d'acceptation de l'employé. La condition de constitution des provisions serait certaine et non plus probable ; elles ne seraient donc plus évaluées par voies statistiques ou selon une quelconque autre méthode. Les coûts de résiliation d'un contrat ne seraient provisionnes que lorsque l'entité met effectivement fin au contrat[17].

Deux incidences fiscales ressortent de cette situation : Des abus étaient pratiques sur les provisions de rupture de contrat. Ledit contrat pouvait finalement ne pas faire l'objet d'une rupture pendant la période de restructuration. Dans ce cas, les conditions avaient été respectées puisque le risque était probable. La provision était seulement réintégrée. Sous les normes IFRS, un tel raisonnement ne saurait être valable.

On trouve aussi d'autre problème au niveau des dettes et créances qui concerne la conversion en monnaie étrangères, y compris le traitement comptable des impôts, des reports déficitaires, le décalage entre la date de prise en compte d'une charge ou d'un produit au niveau comptable et celle dans le résultat fiscal (crédit d'impôt dans les impôts différés)

3. Les incidences fiscales des modifications apportées au compte de résultats

La disparition du compte de résultats au profit du « Performance reporting » implique d'abondants changements comptables et fiscaux. Le code de commerce et le PCN précisent que les entreprises doivent présenter les différents résultats de l'entreprise. L'Administration fiscale devra effectuer un travail de fond quant aux normes impactant le compte de résultats. Le « Performance reporting » devra faire l'objet d'une étude particulière et de nombreux retraitements sont à attendre afin de pouvoir la liasse fiscale.

Deux hypothèses sont à envisager :

Le compte de résultats fait l'objet d'une adaptation étalée dans le cadre d'une convergence de fiscalité vers les IFRS. Ainsi, les entreprises seraient amenées à établir progressivement le « Performance reporting », tout en laissant le temps à

[17] DELESALLE Eric, ***Le bonheur est–il dans l'IAS ?,*** FID Edition, Paris, 2004.

f. Dépréciation des actifs

Selon le SCF/ IFRS, la dépréciation est obligatoirement présentée dans le résultat des activités ordinaires (résultat d'exploitation) de l'exercice d'acquisition, à savoir dans le résultat opérationnel. Ces dépréciations à porter en charge dans le résultat ordinaire peuvent par exemple porter sur le Goodwill.

Certes, les nouvelles normes comptables et le SCF portent davantage sur l'actif et impliquent donc des incidences fiscales plus importantes sur cette partie du bilan, mais de telles divergences et incidences sont à prévoir au niveau du passif. Celles-ci sont exposées dans la partie ci-après.

2. Le passif : un cadrage sévère source d'incidences fiscales nombreuses

a. Capitaux propres et provisions réglementées

La différence de traitement entre comptes consolides IFRS (déduction des titres d'autocontrôle) et comptes individuels PCN (maintien en valeurs mobilières de placement) sera source de divergences, qui peuvent à terme modifier la taxation des entreprises.

* Un encadrement juridique des provisions réglementées

Le point de divergence le plus marque quant au passif est celui des provisions réglementées. La suppression de ce régime serait due, si cette solution est retenue à terme, à la déconnexion de la fiscalité. La disparition de ces provisions induit un montant déductible global plus faible et une imposition plus lourde de part l'augmentation de la base taxable. Rappelons que ce régime existait pour des raisons purement fiscales et n'aurait donc plus lieu d'être sous les normes IAS / IFRS. Le montant auparavant destine aux provisions réglementées pourrait désormais être incorpore directement aux capitaux propres. Reste que cette solution accentuerait d'autant plus l'émergence d'un bilan fiscal et donc une déconnexion totale entre la comptabilité et la fiscalité, ce qui ne recueille pas la faveur de l'Administration[16].

Prise individuellement, la disparition des provisions pour hausse des prix ou pour fluctuations de matières premières risque d'avoir de lourdes conséquences. Leur constitution permettait de faire face aux fluctuations des marches et d'atténuer leurs répercussions. Selon les normes IFRS, le résultat taxable risque non seulement d'être revu a la hausse mais aussi de fluctuer plus fortement. La encore, le résultat taxable sera influence par des facteurs exogènes qui atténuent la lisibilité et les prévisions des entreprises et de l'Administration.

---

[16] CHALALA Nadi, FORTIN Jacques, ***Normes comptables : analyse et concepts***, Edition ERPI, 2003.

Le bilan est en général fortement modifie par l'adoption des nouvelles normes comptables. Les normes IAS / IFRS bouleversent aussi le compte de résultats en ce qu'il pourrait à terme disparaitre.

e. Les stocks

Selon les normes IFRS, les enregistrements des entrées et des sorties de stocks se font a la date de transfert de l'essentiel des risques et avantages et du contrôle des biens. Cela exclut notamment la possibilité de comptabiliser les stocks détenus par les commissionnaires en marchandises ou les courtiers. Par contre en droit fiscal, l'enregistrement des entrées et sorties est réalise au moment du transfert de la propriété au sens juridique, et ce en cas de différence ave la date de livraison[13].

- Coût d'acquisition des stocks :

Le coût d'acquisition des stocks est égal à l'addition du prix d'achat et des frais accessoires d'achat. Les différences de change ne doivent plus être incorporées dans le coût d'acquisition des stocks selon la norme IAS2.9. Exceptionnellement, et cela semble pratiquement impossible en normes IFRS (tant l'esprit des normes est a l'homogénéisation des pratiques comptables), le coût d'une perte de change peut être incorpore si l'entreprise n'a pu se couvrir d'un risque important[14].

Fiscalement, le coût d'acquisition des stocks est égal au prix d'achat majore des frais accessoires d'achat (coûts internes et externes).

- Coût de production des stocks :

Avec les IFRS, le coût de transformation est égal aux coûts directs majores « *de l'affectation systématique des frais généraux de production fixes et variables qui sont encourus pour transformer les matières premières en produits finis* ». Selon les normes IAS / IFRS, les incidences d'escompte sont inclues dans l'évaluation des stocks.

IFRS : Les frais généraux fixes de production sont incorpores au coût de production des stocks de manière plus systématique avec les normes IFRS : En l'espèce, la norme IAS 2.l3 précise que « *les frais généraux variables et fixes déjà engagés par l'entreprise, pour amener les stocks à l' endroit où ils se trouvent, doivent être retenus* ». Les frais d'Administration générale sont exclus du coût de production. En effet, la norme IAS 2 exclue du coût d'entrée des stocks « *les frais généraux administratifs qui ne contribuent pas à mettre les stocks a l'endroit et dans l'état où ils se trouvent* »[15].

---

[13] IAS 2.
[14] Paragraphe N°9 de la norme IAS2.
[15] Idem, paragraphe N°13.

visent notamment les actifs incorporels non amortissables[11]. Rappelons que la valeur actuelle est constituée du montant le plus élève entre la valeur d'usage et la valeur vénale.

Or la valeur d'usage est déterminée par l'entreprise qui effectue les tests de dépréciations. Ainsi, pour compenser le non-amortissement du bien, les entreprises pourraient désormais être tentées de constater une perte de valeur au montant de la valeur d'usage lorsqu'elle serait supérieure à la VNC. Cette pratique est d'autant plus envisageable que le bien arrive a la fin de durée d'utilisation prévue alors que l'entreprise en attendrait encore une utilisation.

Les incidences fiscales découlant des modifications apportées a l'actif du bilan sont nombreuses et loin d'être totalement et définitivement évaluées.

De nombreuses divergences demeurent aussi au sujet des locations en crédit-bail et locations classiques. Selon les normes IAS / IFRS, les contrats de crédit bail font désormais partie de l'actif et ne sont plus comptabilises en charge comme ce fut le cas sous la fiscalité. Il s'agit d'un moyen de financement pour acquérir le bien et la société souscrivant de tels contrats en assume généralement les risques et en a la responsabilité. L'entreprise perd donc des charges immédiatement déductibles de son résultat.

L'amortissement d'un bien en crédit-bail est souhaitable pour deux raisons :

Pour l'Etat, l'inscription a l'actif de l'entreprise loueuses ne correspondrait qu'a un transfert d'assujetti et ne modifierait en rien les recettes d'où un immobilisme encore plus important de la part de l'Administration fiscale.

L'application des normes IFRS impactant les contrats de locations et de crédit-bail nécessite une modification importante de la fiscalité, tant sur la plan des retraitements à opérer (s'il y a lieu) que sur celui de la sécurité juridique des entreprises. Une position officielle de l'Administration[12].

Les normes IAS / IFRS portant sur le passif présentes de nombreux inconvénients, notamment une approche plus sévère pour la constitution de provisions. Les modifications apportées au passif facilitent l'émergence d'un bilan fiscal quand bien même, et c'est paradoxal, des dispositifs purement fiscaux disparaissent.

---

[11] Problème expose a l'AFEP le 26 avril 2004 lors de l'expose sondage du projet d'avis du CNC français du 24 mars 2004.

[12] Pour plus d'informations voir la norme IAS 17.

l'objet d'un amortissement, car sa durée d'utilité est finie (échéance du contrat ou fin des avantages économiques)[8].

De nombreuses divergences demeurent entre le SCF (avantages économiques futurs, identifiabilite et fiabilité suffisante) et les règles fiscales. Certes, les avantages économiques futurs peuvent être analyses comme étant source régulière de profit, quand bien même le caractère de régularité ne serait pas respecte. Cependant, qu'en est-il de la pérennité et de la cessibilité ? Aucune position officielle de l'Administration n'a été publiée à ce jour[9].

d. Amortissement et dépréciation d'une immobilisation incorporelle

La principale divergence concerne les marques acquises amortissables selon les normes comptables si leur durée d'utilisation est limitée. En principes comptables algériens et quelle que soit la durée d'utilisation prévue, une marque acquise n'est jamais amortissable. Cet amortissement supplémentaire implique une déduction plus forte dans le résultat des sociétés.

La prise en compte de la valeur résiduelle alourdira l'imposition des entreprises. Avec les normes IFRS, la prise en compte de cette valeur lors de l'acquisition du bien.

La valeur résiduelle sera aussi source de nombreux contentieux puisque l'entreprise est elle- même chargée de l'évaluer. Elle pourrait être tentée de la calculer a la baisse ce qui susciterait un point de discordance avec l'Administration. Cette situation est d'autant plus critique que l'Administration refuse toute déduction extra-comptable par anticipation et toute déduction de la charge d'amortissement supplémentaire. Or même en cas de bonne foi, une entreprise ne peut prévoir correctement la valeur résiduelle future puisque des éléments extérieurs peuvent intervenir (marche...), ce qui remettrait en question la responsabilité de la société en cas de contrôle. (Montant amortissable = valeur du bien - valeur résiduelle future)[10].

Les tests de dépréciation étant systématiques pour les immobilisations incorporelles sous le SCF et les normes IFRS, les répercussions sur le résultat seront d'autant plus importants. L'entreprise constate une plus- ou moins-value même lorsqu'aucun indice ne permet de suspecter une perte de valeur. Leur imposition s'en trouvera fortement influencée et sera plus difficilement prévisible. Les mêmes risques que pour les immobilisations corporelles sont à attendre au sujet des dépréciations

[8] Voir la norme IAS 38.

[9] Voir La lettre du Cabinet Deloitte & Touche Juridique et Fiscal, N°8 mars 2004

[10] Voir Me Dominique Villemot, « Les conséquences fiscales de l'adoption des normes comptables internationales » revue de Droit fiscal N°50 P.1581 année 2003.

contrairement aux principes fiscales. Cette disposition conduit a un allégement du taux effectif d'impôt pour les entreprises[6].

b. Amortissement et dépréciation d'une immobilisation corporelle

La Direction fiscale n'est pas opposée au principe de l'amortissement par composants. L'entreprise et sous sa propre responsabilité et même en l'absence d'usage, doit déterminer la durée de vie économique de chaque composant. Or comment déterminer des usages quand les biens à amortir en étaient jusqu'ici dépourvus ? A ce propos, les entreprises peuvent clairement se référer aux durées pratiquées outre-Atlantique, ce qui leur permettrait de se raccrocher à des durées d'usage et de se couvrir d'une éventuelle contestation. De même, se sont les entreprises qui doivent apprécier le degré de décomposition des biens qu'elles attendent. La durée d'usage retenue par l'administration fiscale est incompatible avec la durée d'utilisation retenue par les normes IFRS en comptabilité. Cette différence se traduira par de nombreux retraitements lors de l'élaboration de la liasse fiscale[7].

La dépréciation des immobilisations corporelles fait l'objet d'une convergence; De nombreuses modifications sont à attendre quant aux conditions de déductibilité. L'Administration admet à ce sujet que la déduction des immobilisations soit opérée en fonction de la valeur de marche, ce qui implique une réactualisation des amortissements pratiques. (La constatation d'une provision implique de revoir le plan d'amortissement ce qui suppose plusieurs aménagements...).

Le principe de la réversibilité des dépréciations soulève une difficulté. En principe comptable Algérien, la règle de la séparation des exercices prévaut. Or quand est-il des reprises au cours d'un exercice d'une perte de valeur comptabilisée dans un exercice précédent ? Comptablement, cette disposition est désormais admise mais fiscalement, un problème de taille se pose.

c. Définition et Comptabilisation d'une immobilisation incorporelle

La divergence du PCN avec le SCF concernant la définition d'une immobilisation incorporelle implique de nombreux changements du point de vue fiscal. Une définition stricte est rassurante pour les entreprises puisqu'il sera plus aise de justifier que tel ou tel droit incorporel constitue une immobilisation. C'est ainsi qu'un contrat homme-clé (droit incorporel) peut être immobilise puisque les conditions de définition et de comptabilisation sont réunies. Un tel contrat peut faire

---

[6] Idem.

[7] Voir M.Eric Delesalle, « Fiscalité et normes comptables internationales » Bulletin fiscal 04/03.

a. Comptabilisation et l'évaluation d'une immobilisation corporelle

Certes, la définition d'une immobilisation corporelle fournie selon les normes IFRS permet une appréciation beaucoup plus vaste des biens pouvant être immobilises. Néanmoins, les conditions de comptabilisation de ces immobilisations sont aussi plus strictes avec les normes IFRS que les normes fiscales. Or un bien non inscrit à l'actif est un bien non amortissable[4]. Les conséquences sur le résultat des entreprises sont claires : L'amortissement total pratique risque de diminuer, ce qui conduira a augmenté fictivement le résultat (le résultat fiscal = résultat comptable + réintégration - déduction) et donc le montant du (IBS). A la limite, une entreprise déficitaire en PCN pourrait être bénéficiaire avec les normes IFRS et inversement.

- **Bien acheté**

L'actualisation du prix d'achat implique une volatilité du bien inscrit à l'actif, ce qui se répercute sur le résultat des entreprises et donc son imposition. Et la prise en compte des coûts de démantèlement est difficile à établir comptablement. L'Administration n'a pas communique sa position a ce sujet. De même, les divergences entre le SCF et le PCN au sujet des frais accessoires sont fortes. Stabilité du résultat intrinsèque mais diminution du montant déductible Sur le plan comptable, ces frais seront désormais à intégrer mais qu'en sera-t-il sur le plan fiscal ?

Aussi ces coûts sont attribues aux coûts globaux du bien acquis ou a produire a partir du moment où la direction est en mesure de les justifier. Or pour des raisons d'optimisation fiscale, les entreprises pourraient être amenées a prendre en compte ces coûts le plus tôt possible.

- **Bien produit**

L'exclusion des frais généraux et administratifs suppose qu'à bien égal, les coûts de production seront moins élèves avec les normes IFRS que sous le PCN. Il s'agit la d'une différence purement comptable, le coût réellement supporte par l'entreprise restant le même. Cela se traduit par une augmentation du résultat unitaire (prix de vente - coûts de production) même si intrinsèquement, cette augmentation n'est que comptable et n'a aucune réalité économique. L'imposition globale pourrait en être influencée à la hausse[5].

- **Bien acquis par voie d'échange**

Selon les normes IFRS, les biens acquis par voies d'échange ne sont pas analyses comme une cession suivie d'un achat et ne conduisent donc pas à un résultat taxable,

[4] Voir la norme IAS 16.
[5] Voir la norme IAS 2 sur www.iasplus.com

L'Administration fiscale : un travail de fond doit être réalise pour adapter l'imposition des sociétés en cas d'accroissement de la volatilité du résultat. Une telle situation ne peut décemment durer, pour ne pas freiner les investissements par une lisibilité affaiblie et un risque fiscal accru.

Les entreprises : le flou existe aussi pour les entreprises puisqu'il sera plus difficile de maitriser le taux effectif d'impôt. Des incidences sur la trésorerie de l'entreprise sont à prévoir puisque que tant que l'évaluation des actifs n'aura pas été arrêtée à la clôture des comptes, elles ne pourront prévoir les sommes à décaisser. Pour des raisons évidentes de constitution de provisions pour impôts et dans un souci de visibilité budgétaire, les entreprises devront évaluer très précisément et de manière fiable leurs actifs.

Ainsi en théorie, la fiscalité se doit d'être neutre en terme d'imposition en cas de changements de méthodes comptables[2]. Or qu'en est-il dans la réalité ?, ces changements se traduisent principalement dans les nouvelles définitions et les méthodes de traitement comptable des éléments du bilan et du compte de résultat.

B. les sources de répercussion fiscale

Les changements qui auront des répercussions sur le plan fiscal émanent principalement des concepts, des règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs, passifs, capitaux propres et les éléments du compte de résultat.

1. <u>Les incidences fiscales de la notion de contrôle</u>

Sous les normes IFRS, la définition d'une immobilisation corporelle impose notamment le contrôle du bien, ce qui impose d'assumer les risques et d'en avoir la responsabilité[3]. Or la définition plus large de la notion de contrôle sous les normes IFRS (particulièrement pour les biens extérieurs) peut induire une augmentation substantielle de l'actif.

La question se pose, notamment pour les biens loues. Il remplit les critères de définition d'une immobilisation corporelle (valeur économique positive et avantages économiques futurs). La encore, de nombreuses incidences fiscales sont à prévoir tel qu'un alourdissement de l'imposition des sociétés, ne serait-ce que du point de vue de la taxe professionnelle.

L'assouplissement de la définition des immobilisations corporelles offre la possibilité d'amortir des biens qui ne l'étaient pas en fiscalité. Il s'agit d'un point important pour les entreprises et l'Administration puisque cet assouplissement peut être source d'optimisation fiscale et donc de contentieux.

---

[2] BRUN Stéphan, ***Les normes comptables internationales IAS/IFRS***, edition GUALINO, Paris, 2006.

[3] BRUN Stéphan, ***L'essentiel des normes internationales IAS/IFRS***, Carrés ROUGE, 2EME Edition. 2005.

Introduction:

Selon la loi 07-11, l'application du système comptable financier (SCF) est obligatoires pour toutes les sociétés cotées et non cotées. Or en fiscalité des entreprises, la base imposable découle des comptes statutaires. Dans un souci de simplification, de cohérence et de gain de temps, les entreprises calquent de plus en plus ces comptes sur leurs comptes consolidés. Un effet de contagion est à prévoir entre les deux jeux de comptes. Les comptables préconisent la généralisation des nouvelles normes dans les comptes statutaires des filiales d'un Groupe, dont la société mère devra établir des comptes consolidés selon ces normes. Les conséquences fiscales sont donc inévitables pour les sociétés. De plus, les établissements bancaires auront tout intérêt à faire pression afin de disposer d'une information financière homogène. Ce qui soulève de nombreuses questions quant à la compétence du Conseil national de la comptabilité ou l'Administration fiscale.

Ce qui se traduirait inévitablement par une modification de la base imposable. Il est légitime de se poser la question car les négociations avec la Direction de la législation fiscale ont à peine commencée et l'Administration fiscale attend 2011 afin d'étudier les conséquences des normes et la position des entreprises à ce sujet. Un flou artistique est donc à prévoir pour les deux ou trois prochaines années. De plus, du point de vue du bon sens, comment penser un jour harmoniser la fiscalité algérienne dans son ensemble sans harmoniser au préalable les comptes des sociétés et leur information financière.

A. Une nécessaire de neutralité de la fiscalité

Toute l'ambiguïté des incidences fiscales des normes (IAS / IFRS) se révèle dans cet article. D'une part, le SCF converge vers les normes IFRS et les entreprises sont donc en droit d'appliquer les règles fiscales, d'autre part, si le SCF se révèle incompatible avec la fiscalité, de nombreux contentieux sont prévisibles[1]. Donc il est certain que les conséquences sont lourdes pour les principaux acteurs:

L'Etat: une plus grande volatilité des résultats des entreprises implique un flou perpétuel quant aux recettes perçues et complexifie l'élaboration du budget. Cette conséquence budgétaire sera surement source de mesures fiscales dans un but de stabilité des recettes pour pouvoir pallier par exemple, les conséquences d'une euphorie boursière (imposition plus lourde et recettes plus importantes) et d'une dépression boursière (imposition plus faible et recettes moindres).

---

[1] BACHAGHA Saheb, ***Pour un référentiel comptable algérien qui réponde aux exigences de l'économie de marché***, Edition El-Houda, Alger, 2003

Les incidences fiscales des normes IAS/IFRS en Algérie

HENNICHE Wahiba

Maître assistante à l'Ecole préparatoire en science économique de gestion et de commerce - Alger

Résumé :

L'approche de l'article sera prospective car l'incidence fiscale sera à longe terme. Cependant, une convergence progressive et à long terme est inévitable. Il convient donc dés à présent de cerner les conséquences fiscales qui pourront découler de l'application de ce système comptable financier inspiré aux normes comptables (IAS/IFRS).

En Algérie, si la comptabilité version (PCN) à forte connotation fiscale, est prioritairement destinée à l'administration fiscale, la nouvelle comptabilité version (SCF) s'adresse au premier lieu aux actionnaires et investisseurs, et se veut donc déconnectée de la fiscalité, ce qui nécessaire pour le moment la neutralité de la fiscalité le temps où l'administration fiscale d'être prête.

ملخص:

لأن الأثر الجبائي سيكون على المدى البعيد فإن نظرة المقال ستكون مستقبلية، ومع ذلك سنضع نظرة تدرجية وعلى المدى الطويل وسنحاول حصر الآثار الجبائية الممكن أن تنتج عن تطبيق النظام المحاسبي المالي المستوحى من المعايير المحاسبية الدولية و التي لا يمكن تفاديها.

إذا كانت المحاسبة في الجزائر ذات علاقة وطيدة بالجباية وأو لويتها هي خدمة الإدارة الجبائية، فان المحاسبة وفقا للنظام المحاسبي المالي لها أولوية خدمة المساهمين و المستثمرين بالدرجة الأولى و لذلك فهي منفصلة عن الجباية، ولذلك فالضرورة الآن هي حيادية الجباية إلى أن تصبح قادرة على التماشي مع المعايير المعمول بها في المحاسبة.

UNIVERSITE ZIANE ACHOUR DE DJELFA

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION

ET SCIENCES COMMERCIALES

REVUE

CAHIERS ECONOMIQUES

Revue Périodique Publiée Par la Faculté des Sciences Economiques
et de Gestion et Sciences Commerciales

Issue No 01

Shawwal 1431h / Septembre 2010

ISSN: 2170-1040

Les incidences fiscales des normes IAS/IFRS en Algérie

HENNICHE Wahiba

Maître assistante à l'Ecole préparatoire en science économique de gestion et de commerce - Alger

Résumé :

L'approche de l'article sera prospective car l'incidence fiscale sera à longe terme. Cependant, une convergence progressive et à long terme est inévitable. Il convient donc dés à présent de cerner les conséquences fiscales qui pourront découler de l'application de ce système comptable financier inspiré aux normes comptables (IAS/IFRS).

En Algérie, si la comptabilité version (PCN) à forte connotation fiscale, est prioritairement destinée à l'administration fiscale, la nouvelle comptabilité version (SCF) s'adresse au premier lieu aux actionnaires et investisseurs, et se veut donc déconnectée de la fiscalité, ce qui nécessaire pour le moment la neutralité de la fiscalité le temps où l'administration fiscale d'être prête.

ملخص:

لأن الأثر الجبائي سيكون على المدى البعيد فإن نظرة المقال ستكون مستقبلية، ومع ذلك سنضع نظرة تدرجية وعلى المدى الطويل وسنحاول حصر الآثار الجبائية الممكن أن تنتج عن تطبيق النظام المحاسبي المالي المستوحى من المعايير المحاسبية الدولية و التي لا يمكن تفاديها.

إذا كانت المحاسبة في الجزائر ذات علاقة وطيدة بالجباية وأو لويتها هي خدمة الإدارة الجبائية، فان المحاسبة وفقا للنظام المحاسبي المالي لها أولوية خدمة المساهمين و المستثمرين بالدرجة الأولى و لذلك فهي منفصلة عن الجباية، ولذلك فالضرورة الآن هي حيادية الجباية إلى أن تصبح قادرة على التماشي مع المعايير المعمول بها في المحاسبة.

Introduction:

Selon la loi 07-11, l'application du système comptable financier (SCF) est obligatoires pour toutes les sociétés cotées et non cotées. Or en fiscalité des entreprises, la base imposable découle des comptes statutaires. Dans un souci de simplification, de cohérence et de gain de temps, les entreprises calquent de plus en plus ces comptes sur leurs comptes consolidés. Un effet de contagion est à prévoir entre les deux jeux de comptes. Les comptables préconisent la généralisation des nouvelles normes dans les comptes statutaires des filiales d'un Groupe, dont la société mère devra établir des comptes consolidés selon ces normes. Les conséquences fiscales sont donc inévitables pour les sociétés. De plus, les établissements bancaires auront tout intérêt à faire pression afin de disposer d'une information financière homogène. Ce qui soulève de nombreuses questions quant à la compétence du Conseil national de la comptabilité ou l'Administration fiscale.

Ce qui se traduirait inévitablement par une modification de la base imposable. Il est légitime de se poser la question car les négociations avec la Direction de la législation fiscale ont à peine commencée et l'Administration fiscale attend 2011 afin d'étudier les conséquences des normes et la position des entreprises à ce sujet. Un flou artistique est donc à prévoir pour les deux ou trois prochaines années. De plus, du point de vue du bon sens, comment penser un jour harmoniser la fiscalité algérienne dans son ensemble sans harmoniser au préalable les comptes des sociétés et leur information financière.

A. Une nécessaire de neutralité de la fiscalité

Toute l'ambiguïté des incidences fiscales des normes (IAS / IFRS) se révèle dans cet article. D'une part, le SCF converge vers les normes IFRS et les entreprises sont donc en droit d'appliquer les règles fiscales, d'autre part, si le SCF se révèle incompatible avec la fiscalité, de nombreux contentieux sont prévisibles[1]. Donc il est certain que les conséquences sont lourdes pour les principaux acteurs:

L'Etat: une plus grande volatilité des résultats des entreprises implique un flou perpétuel quant aux recettes perçues et complexifie l'élaboration du budget. Cette conséquence budgétaire sera surement source de mesures fiscales dans un but de stabilité des recettes pour pouvoir pallier par exemple, les conséquences d'une euphorie boursière (imposition plus lourde et recettes plus importantes) et d'une dépression boursière (imposition plus faible et recettes moindres).

---

[1] BACHAGHA Saheb, ***Pour un référentiel comptable algérien qui réponde aux exigences de l'économie de marché***, Edition El-Houda, Alger, 2003

L'Administration fiscale : un travail de fond doit être réalise pour adapter l'imposition des sociétés en cas d'accroissement de la volatilité du résultat. Une telle situation ne peut décemment durer, pour ne pas freiner les investissements par une lisibilité affaiblie et un risque fiscal accru.

Les entreprises : le flou existe aussi pour les entreprises puisqu'il sera plus difficile de maitriser le taux effectif d'impôt. Des incidences sur la trésorerie de l'entreprise sont à prévoir puisque que tant que l'évaluation des actifs n'aura pas été arrêtée à la clôture des comptes, elles ne pourront prévoir les sommes à décaisser. Pour des raisons évidentes de constitution de provisions pour impôts et dans un souci de visibilité budgétaire, les entreprises devront évaluer très précisément et de manière fiable leurs actifs.

Ainsi en théorie, la fiscalité se doit d'être neutre en terme d'imposition en cas de changements de méthodes comptables[2]. Or qu'en est-il dans la réalité ?, ces changements se traduisent principalement dans les nouvelles définitions et les méthodes de traitement comptable des éléments du bilan et du compte de résultat.

B. les sources de répercussion fiscale

Les changements qui auront des répercussions sur le plan fiscal émanent principalement des concepts, des règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs, passifs, capitaux propres et les éléments du compte de résultat.

1. <u>Les incidences fiscales de la notion de contrôle</u>

Sous les normes IFRS, la définition d'une immobilisation corporelle impose notamment le contrôle du bien, ce qui impose d'assumer les risques et d'en avoir la responsabilité[3]. Or la définition plus large de la notion de contrôle sous les normes IFRS (particulièrement pour les biens extérieurs) peut induire une augmentation substantielle de l'actif.

La question se pose, notamment pour les biens loues. Il remplit les critères de définition d'une immobilisation corporelle (valeur économique positive et avantages économiques futurs). La encore, de nombreuses incidences fiscales sont à prévoir tel qu'un alourdissement de l'imposition des sociétés, ne serait-ce que du point de vue de la taxe professionnelle.

L'assouplissement de la définition des immobilisations corporelles offre la possibilité d'amortir des biens qui ne l'étaient pas en fiscalité. Il s'agit d'un point important pour les entreprises et l'Administration puisque cet assouplissement peut être source d'optimisation fiscale et donc de contentieux.

---

[2] BRUN Stéphan, ***Les normes comptables internationales IAS/IFRS***, edition GUALINO, Paris, 2006.

[3] BRUN Stéphan, ***L'essentiel des normes internationales IAS/IFRS***, Carrés ROUGE, 2EME Edition. 2005.

a. Comptabilisation et l'évaluation d'une immobilisation corporelle

Certes, la définition d'une immobilisation corporelle fournie selon les normes IFRS permet une appréciation beaucoup plus vaste des biens pouvant être immobilises. Néanmoins, les conditions de comptabilisation de ces immobilisations sont aussi plus strictes avec les normes IFRS que les normes fiscales. Or un bien non inscrit à l'actif est un bien non amortissable[4]. Les conséquences sur le résultat des entreprises sont claires : L'amortissement total pratique risque de diminuer, ce qui conduira a augmenté fictivement le résultat (le résultat fiscal = résultat comptable + réintégration - déduction) et donc le montant du (IBS). A la limite, une entreprise déficitaire en PCN pourrait être bénéficiaire avec les normes IFRS et inversement.

- **Bien acheté**

L'actualisation du prix d'achat implique une volatilité du bien inscrit à l'actif, ce qui se répercute sur le résultat des entreprises et donc son imposition. Et la prise en compte des coûts de démantèlement est difficile à établir comptablement. L'Administration n'a pas communique sa position a ce sujet. De même, les divergences entre le SCF et le PCN au sujet des frais accessoires sont fortes. Stabilité du résultat intrinsèque mais diminution du montant déductible Sur le plan comptable, ces frais seront désormais à intégrer mais qu'en sera-t-il sur le plan fiscal ?

Aussi ces coûts sont attribues aux coûts globaux du bien acquis ou a produire a partir du moment où la direction est en mesure de les justifier. Or pour des raisons d'optimisation fiscale, les entreprises pourraient être amenées a prendre en compte ces coûts le plus tôt possible.

- **Bien produit**

L'exclusion des frais généraux et administratifs suppose qu'à bien égal, les coûts de production seront moins élèves avec les normes IFRS que sous le PCN. Il s'agit la d'une différence purement comptable, le coût réellement supporte par l'entreprise restant le même. Cela se traduit par une augmentation du résultat unitaire (prix de vente - coûts de production) même si intrinsèquement, cette augmentation n'est que comptable et n'a aucune réalité économique. L'imposition globale pourrait en être influencée à la hausse[5].

- **Bien acquis par voie d'échange**

Selon les normes IFRS, les biens acquis par voies d'échange ne sont pas analyses comme une cession suivie d'un achat et ne conduisent donc pas à un résultat taxable,

[4] Voir la norme IAS 16.
[5] Voir la norme IAS 2 sur www.iasplus.com

contrairement aux principes fiscales. Cette disposition conduit a un allégement du taux effectif d'impôt pour les entreprises[6].

b. Amortissement et dépréciation d'une immobilisation corporelle

La Direction fiscale n'est pas opposée au principe de l'amortissement par composants. L'entreprise et sous sa propre responsabilité et même en l'absence d'usage, doit déterminer la durée de vie économique de chaque composant. Or comment déterminer des usages quand les biens à amortir en étaient jusqu'ici dépourvus ? A ce propos, les entreprises peuvent clairement se référer aux durées pratiquées outre-Atlantique, ce qui leur permettrait de se raccrocher à des durées d'usage et de se couvrir d'une éventuelle contestation. De même, se sont les entreprises qui doivent apprécier le degré de décomposition des biens qu'elles attendent. La durée d'usage retenue par l'administration fiscale est incompatible avec la durée d'utilisation retenue par les normes IFRS en comptabilité. Cette différence se traduira par de nombreux retraitements lors de l'élaboration de la liasse fiscale[7].

La dépréciation des immobilisations corporelles fait l'objet d'une convergence; De nombreuses modifications sont à attendre quant aux conditions de déductibilité. L'Administration admet à ce sujet que la déduction des immobilisations soit opérée en fonction de la valeur de marche, ce qui implique une réactualisation des amortissements pratiques. (La constatation d'une provision implique de revoir le plan d'amortissement ce qui suppose plusieurs aménagements...).

Le principe de la réversibilité des dépréciations soulève une difficulté. En principe comptable Algérien, la règle de la séparation des exercices prévaut. Or quand est-il des reprises au cours d'un exercice d'une perte de valeur comptabilisée dans un exercice précédent ? Comptablement, cette disposition est désormais admise mais fiscalement, un problème de taille se pose.

c. Définition et Comptabilisation d'une immobilisation incorporelle

La divergence du PCN avec le SCF concernant la définition d'une immobilisation incorporelle implique de nombreux changements du point de vue fiscal. Une définition stricte est rassurante pour les entreprises puisqu'il sera plus aise de justifier que tel ou tel droit incorporel constitue une immobilisation. C'est ainsi qu'un contrat homme-clé (droit incorporel) peut être immobilise puisque les conditions de définition et de comptabilisation sont réunies. Un tel contrat peut faire

---

[6] Idem.

[7] Voir M.Eric Delesalle, « Fiscalité et normes comptables internationales » Bulletin fiscal 04/03.

l'objet d'un amortissement, car sa durée d'utilité est finie (échéance du contrat ou fin des avantages économiques)[8].

De nombreuses divergences demeurent entre le SCF (avantages économiques futurs, identifiabilite et fiabilité suffisante) et les règles fiscales. Certes, les avantages économiques futurs peuvent être analyses comme étant source régulière de profit, quand bien même le caractère de régularité ne serait pas respecte. Cependant, qu'en est-il de la pérennité et de la cessibilité ? Aucune position officielle de l'Administration n'a été publiée à ce jour[9].

d. Amortissement et dépréciation d'une immobilisation incorporelle

La principale divergence concerne les marques acquises amortissables selon les normes comptables si leur durée d'utilisation est limitée. En principes comptables algériens et quelle que soit la durée d'utilisation prévue, une marque acquise n'est jamais amortissable. Cet amortissement supplémentaire implique une déduction plus forte dans le résultat des sociétés.

La prise en compte de la valeur résiduelle alourdira l'imposition des entreprises. Avec les normes IFRS, la prise en compte de cette valeur lors de l'acquisition du bien.

La valeur résiduelle sera aussi source de nombreux contentieux puisque l'entreprise est elle- même chargée de l'évaluer. Elle pourrait être tentée de la calculer a la baisse ce qui susciterait un point de discordance avec l'Administration. Cette situation est d'autant plus critique que l'Administration refuse toute déduction extra-comptable par anticipation et toute déduction de la charge d'amortissement supplémentaire. Or même en cas de bonne foi, une entreprise ne peut prévoir correctement la valeur résiduelle future puisque des éléments extérieurs peuvent intervenir (marche...), ce qui remettrait en question la responsabilité de la société en cas de contrôle. (Montant amortissable = valeur du bien - valeur résiduelle future)[10].

Les tests de dépréciation étant systématiques pour les immobilisations incorporelles sous le SCF et les normes IFRS, les répercussions sur le résultat seront d'autant plus importants. L'entreprise constate une plus- ou moins-value même lorsqu'aucun indice ne permet de suspecter une perte de valeur. Leur imposition s'en trouvera fortement influencée et sera plus difficilement prévisible. Les mêmes risques que pour les immobilisations corporelles sont à attendre au sujet des dépréciations

[8] Voir la norme IAS 38.

[9] Voir La lettre du Cabinet Deloitte & Touche Juridique et Fiscal, N°8 mars 2004

[10] Voir Me Dominique Villemot, « Les conséquences fiscales de l'adoption des normes comptables internationales » revue de Droit fiscal N°50 P.1581 année 2003.

visent notamment les actifs incorporels non amortissables[11]. Rappelons que la valeur actuelle est constituée du montant le plus élève entre la valeur d'usage et la valeur vénale.

Or la valeur d'usage est déterminée par l'entreprise qui effectue les tests de dépréciations. Ainsi, pour compenser le non-amortissement du bien, les entreprises pourraient désormais être tentées de constater une perte de valeur au montant de la valeur d'usage lorsqu'elle serait supérieure à la VNC. Cette pratique est d'autant plus envisageable que le bien arrive a la fin de durée d'utilisation prévue alors que l'entreprise en attendrait encore une utilisation.

Les incidences fiscales découlant des modifications apportées a l'actif du bilan sont nombreuses et loin d'être totalement et définitivement évaluées.

De nombreuses divergences demeurent aussi au sujet des locations en crédit-bail et locations classiques. Selon les normes IAS / IFRS, les contrats de crédit bail font désormais partie de l'actif et ne sont plus comptabilises en charge comme ce fut le cas sous la fiscalité. Il s'agit d'un moyen de financement pour acquérir le bien et la société souscrivant de tels contrats en assume généralement les risques et en a la responsabilité. L'entreprise perd donc des charges immédiatement déductibles de son résultat.

L'amortissement d'un bien en crédit-bail est souhaitable pour deux raisons :

Pour l'Etat, l'inscription a l'actif de l'entreprise loueuses ne correspondrait qu'a un transfert d'assujetti et ne modifierait en rien les recettes d'où un immobilisme encore plus important de la part de l'Administration fiscale.

L'application des normes IFRS impactant les contrats de locations et de crédit-bail nécessite une modification importante de la fiscalité, tant sur la plan des retraitements à opérer (s'il y a lieu) que sur celui de la sécurité juridique des entreprises. Une position officielle de l'Administration[12].

Les normes IAS / IFRS portant sur le passif présentes de nombreux inconvénients, notamment une approche plus sévère pour la constitution de provisions. Les modifications apportées au passif facilitent l'émergence d'un bilan fiscal quand bien même, et c'est paradoxal, des dispositifs purement fiscaux disparaissent.

---

[11] Problème expose a l'AFEP le 26 avril 2004 lors de l'expose sondage du projet d'avis du CNC français du 24 mars 2004.

[12] Pour plus d'informations voir la norme IAS 17.

Le bilan est en général fortement modifie par l'adoption des nouvelles normes comptables. Les normes IAS / IFRS bouleversent aussi le compte de résultats en ce qu'il pourrait à terme disparaitre.

e. Les stocks

Selon les normes IFRS, les enregistrements des entrées et des sorties de stocks se font a la date de transfert de l'essentiel des risques et avantages et du contrôle des biens. Cela exclut notamment la possibilité de comptabiliser les stocks détenus par les commissionnaires en marchandises ou les courtiers. Par contre en droit fiscal, l'enregistrement des entrées et sorties est réalise au moment du transfert de la propriété au sens juridique, et ce en cas de différence ave la date de livraison[13].

- Coût d'acquisition des stocks :

Le coût d'acquisition des stocks est égal à l'addition du prix d'achat et des frais accessoires d'achat. Les différences de change ne doivent plus être incorporées dans le coût d'acquisition des stocks selon la norme IAS2.9. Exceptionnellement, et cela semble pratiquement impossible en normes IFRS (tant l'esprit des normes est a l'homogénéisation des pratiques comptables), le coût d'une perte de change peut être incorpore si l'entreprise n'a pu se couvrir d'un risque important[14].

Fiscalement, le coût d'acquisition des stocks est égal au prix d'achat majore des frais accessoires d'achat (coûts internes et externes).

- Coût de production des stocks :

Avec les IFRS, le coût de transformation est égal aux coûts directs majores « *de l'affectation systématique des frais généraux de production fixes et variables qui sont encourus pour transformer les matières premières en produits finis* ». Selon les normes IAS / IFRS, les incidences d'escompte sont inclues dans l'évaluation des stocks.

IFRS : Les frais généraux fixes de production sont incorpores au coût de production des stocks de manière plus systématique avec les normes IFRS : En l'espèce, la norme IAS 2.l3 précise que « *les frais généraux variables et fixes déjà engagés par l'entreprise, pour amener les stocks à l' endroit où ils se trouvent, doivent être retenus* ». Les frais d'Administration générale sont exclus du coût de production. En effet, la norme IAS 2 exclue du coût d'entrée des stocks « *les frais généraux administratifs qui ne contribuent pas à mettre les stocks a l'endroit et dans l'état où ils se trouvent* »[15].

---

[13] IAS 2.
[14] Paragraphe N°9 de la norme IAS2.
[15] Idem, paragraphe N°13.

f. Dépréciation des actifs

Selon le SCF/ IFRS, la dépréciation est obligatoirement présentée dans le résultat des activités ordinaires (résultat d'exploitation) de l'exercice d'acquisition, à savoir dans le résultat opérationnel. Ces dépréciations à porter en charge dans le résultat ordinaire peuvent par exemple porter sur le Goodwill.

Certes, les nouvelles normes comptables et le SCF portent davantage sur l'actif et impliquent donc des incidences fiscales plus importantes sur cette partie du bilan, mais de telles divergences et incidences sont à prévoir au niveau du passif. Celles-ci sont exposées dans la partie ci-après.

2. Le passif : un cadrage sévère source d'incidences fiscales nombreuses

a. Capitaux propres et provisions réglementées

La différence de traitement entre comptes consolides IFRS (déduction des titres d'autocontrôle) et comptes individuels PCN (maintien en valeurs mobilières de placement) sera source de divergences, qui peuvent à terme modifier la taxation des entreprises.

* Un encadrement juridique des provisions réglementées

Le point de divergence le plus marque quant au passif est celui des provisions réglementées. La suppression de ce régime serait due, si cette solution est retenue à terme, à la déconnexion de la fiscalité. La disparition de ces provisions induit un montant déductible global plus faible et une imposition plus lourde de part l'augmentation de la base taxable. Rappelons que ce régime existait pour des raisons purement fiscales et n'aurait donc plus lieu d'être sous les normes IAS / IFRS. Le montant auparavant destine aux provisions réglementées pourrait désormais être incorpore directement aux capitaux propres. Reste que cette solution accentuerait d'autant plus l'émergence d'un bilan fiscal et donc une déconnexion totale entre la comptabilité et la fiscalité, ce qui ne recueille pas la faveur de l'Administration[16].

Prise individuellement, la disparition des provisions pour hausse des prix ou pour fluctuations de matières premières risque d'avoir de lourdes conséquences. Leur constitution permettait de faire face aux fluctuations des marches et d'atténuer leurs répercussions. Selon les normes IFRS, le résultat taxable risque non seulement d'être revu a la hausse mais aussi de fluctuer plus fortement. La encore, le résultat taxable sera influence par des facteurs exogènes qui atténuent la lisibilité et les prévisions des entreprises et de l'Administration.

---

[16] CHALALA Nadi, FORTIN Jacques, ***Normes comptables : analyse et concepts***, Edition ERPI, 2003.

b. Provisions pour risques et charges

*** Provisions pour restructuration**

La constitution de provision pour restructuration est nettement plus complexe sous les normes IFRS que sous la fiscalité. Le fait générateur retenu pour ces provisions pourrait être plus tardif, puisque l'existence et l'annonce d'un plan ne sont plus suffisantes. C'est ainsi que les indemnités d'incitation au départ volontaire ne seraient comptabilisées qu'a la date d'acceptation de l'employé. La condition de constitution des provisions serait certaine et non plus probable ; elles ne seraient donc plus évaluées par voies statistiques ou selon une quelconque autre méthode. Les coûts de résiliation d'un contrat ne seraient provisionnes que lorsque l'entité met effectivement fin au contrat[17].

Deux incidences fiscales ressortent de cette situation : Des abus étaient pratiques sur les provisions de rupture de contrat. Ledit contrat pouvait finalement ne pas faire l'objet d'une rupture pendant la période de restructuration. Dans ce cas, les conditions avaient été respectées puisque le risque était probable. La provision était seulement réintégrée. Sous les normes IFRS, un tel raisonnement ne saurait être valable.

On trouve aussi d'autre problème au niveau des dettes et créances qui concerne la conversion en monnaie étrangères, y compris le traitement comptable des impôts, des reports déficitaires, le décalage entre la date de prise en compte d'une charge ou d'un produit au niveau comptable et celle dans le résultat fiscal (crédit d'impôt dans les impôts différés)

3. Les incidences fiscales des modifications apportées au compte de résultats

La disparition du compte de résultats au profit du « Performance reporting » implique d'abondants changements comptables et fiscaux. Le code de commerce et le PCN précisent que les entreprises doivent présenter les différents résultats de l'entreprise. L'Administration fiscale devra effectuer un travail de fond quant aux normes impactant le compte de résultats. Le « Performance reporting » devra faire l'objet d'une étude particulière et de nombreux retraitements sont à attendre afin de pouvoir la liasse fiscale.

Deux hypothèses sont à envisager :

Le compte de résultats fait l'objet d'une adaptation étalée dans le cadre d'une convergence de fiscalité vers les IFRS. Ainsi, les entreprises seraient amenées à établir progressivement le « Performance reporting », tout en laissant le temps à

[17] DELESALLE Eric, ***Le bonheur est–il dans l'IAS ?,*** FID Edition, Paris, 2004.

l'Administration fiscale de se pencher sur les éventuelles modifications à apporter pour que celui-ci soit compatible avec les règles d'US GAAP[18].

Dans le cadre d'une non-convergence, plusieurs difficultés apparaissent. Les entreprises seraient amenées à établir le « Performance reporting » uniquement pour leur communication financière (SCF) et devraient simultanément dresser un compte de résultats conforme a la fiscalité. Cette situation est source de nombreux retraitements lourds et coûteux. De plus, les deux comptes sont d'une logique totalement différente : l'une financière et l'autre fiscale. De même, il serait d'autant plus difficile de mesurer les impacts fiscaux du changement de méthode comptable d'une part et des nouveaux investissements (charges, produits) d'autre part. Autrement dit, comment déterminer de manière fiable et rapide les impacts fiscaux, alors même que ces impacts ne peuvent s'évaluer qu'a partir du « compte de résultats» et non pas du « Performance reporting » ? Et comment expliquer et réintégrer le coût en terme d'impôt dans le « Performance reporting » ?.

Ainsi, dans les deux cas, les IAS / IFRS impliquent de revoir totalement le code des impôts directes (CID) en ce qui concerne le compte de résultats ce qui signifie réviser intégralement les notions de charges et de produits et donc leur caractère déductible ou non.

l. L'apparition du résultat ordinaire

a. Charges ordinaires

Avec les IAS / IFRS, les charges doivent être rattachées a l'exercice au cours duquel elles sont nées, ce qui n'est pas le cas fiscalement. En effet, avec le PCN, les contrats d'assurances sont portes en charge des l'instant que leur montant est connu et que leur existence est certaine[19]. Les contrats d'assurance d'un exercice N sont donc supportes par l'exercice N-l. Sous les nouvelles normes, tel n'est pas le cas et les contrats d'assurance sont portes en charge à l'instant même de leur versement : Ce qui prime est la sortie de ressources pour l'entreprise. Ainsi, des lors que l'entreprise peut justifier d'une sortie de ressources dans le futur, elle constitue une charge immédiatement déductible, sauf disposition spécifique contraire.

Fiscalement, la définition des IAS / IFRS des charges constituerait un avantage important pour l'entreprise. En effet, le flou juridique relatif qui demeure actuellement au sujet de la définition des charges n'existerait plus.

En cas de contentieux, il serait plus facile de justifier que telle ou telle dépense constitue bien une charge déductible comptablement (et a priori fiscalement) puisqu'une réelle définition générale s'appliquerait et non pas seulement des

[18] Voir le site : www.iasb.com.
[19] Voir la norme IAS 18.

indications plus ou moins interprétées. Reste à savoir quelle position l'Administration adopterait au sujet d'une véritable définition des charges, définition a la fois stricte et précise.

*** Les stock-options**

Les stock-options constituent des charges de personnel pour l'entreprise. L'avantage des stock-options pour l'entreprise, en dehors de la motivation qu'elles engendrent pour les salaries, est qu'elles sont hors charges sociales. Or qu'en sera-t-il si celles-ci sont désormais considérées comme des charges de personnel et une rémunération à part entière ? Au fur et a mesure de la levée des options.

La norme IFRS 2 et IAS l9 prévoient que les plans de stock-options et les autres formes d'attribution que les entreprises octroient a leurs salaries soient comptabilises a leur « juste valeur ».

De plus, en tant que charges (même si l'option n'est pas levée), les stock-options représentent un montant déductible supplémentaire. L'Administration devra se prononcer sur la déductibilité des plans et d'autant plus que les charges ne seront pas réactualisées en fonction du cours de l'action, ce qui peut représenter un caractère excédentaire dans leur montant en cas de baisse du cours de l'action. Fiscalement, une réintégration devrait-elle opérée ? Une telle solution collerait avec la logique des IFRS puisque celles-ci prônent la « fair value »[20]. Peut-on parler de « fair value » lorsque la charge n'est pas réactualisée, et d'autant plus lorsque son montant est dépendant du cours de bourse ?. Ces charges conserveraient-elles leur caractère déductible ?

*** Les frais de recherches et de développement**

Les IFRS imposent d'immobiliser les frais de développement et permettent de comptabiliser en charges immédiatement déductibles les frais de recherche appliquée et fondamentale.

<u>Deux incidences fiscales des frais de développement</u>:

Les contentieux portant sur l'immobilisation ou l'inscription en charge des frais de développement diminueront avec l'homogénéisation des pratiques comptables et fiscales. En effet, l'obligation d'immobiliser ces frais présente des critères

[20] Voir la norme IFRS 2.

relativement imprécis (projets individualises, chances de réussite, coûts distincts)[21], souvent interprètes de manière abusive et à l'origine de contentieux.

Avec le passage aux normes IFRS en 2010, les entreprises, qui n'ont pas totalement amorti les frais de développement dans le cas d'une immobilisation, opéreront une déduction massive des charges restantes, correspondant au total non encore amorti desdits frais. Reste que l'Administration fiscale n'a pas encore communique sa position en la matière, mais il est évident qu'elle sera vigilante aux abus éventuellement pratiques.

Les frais de recherche appliquée et fondamentale :

Les mêmes conséquences quant a l'homogénéisation des pratiques sont à attendre en ce qui concerne les frais de recherche appliquée.

Aucune divergence particulière n'est à relever au sujet des frais de recherche fondamentale. Les désaccords portent davantage sur les frais de recherche appliquée. Les entreprises ont exprime le souhait de pouvoir continuer à exercer l'option de comptabiliser en charge ou d'immobiliser ces frais. La encore, les entreprises n'ayant pas totalement amorti les frais de recherche appliquée devront les déduire massivement en charge, ce qui soulève les mêmes remarques qu'à propos des frais de développement.

*** Les stocks**

Les comptes statutaires sont impactes par les modifications comptables apportées par le SCF sur la définition, la comptabilisation et l'évaluation des actifs. Ces règles impliquent aussi de nombreuses incidences fiscales, pour le moment non encore arrêtées et qui feront l'objet de décisions de la part de l'Administration fiscale durant l'exercice 2010.

- Enregistrements des stocks

Les dates d'enregistrement et de sortie des stocks peuvent conduire à des divergences entre principes fiscaux et SCF/IFRS. En PCN, seuls sont inclus dans les stocks les biens dont l'entreprise est propriétaire, exceptes les biens comportant une clause de réserve de propriété.

Rappelons que le SCF et les normes IFRS s'attardent plus a la notion de propriété économique que juridique. C'est ainsi que l'entreprise peut compter dans ces stocks des biens dont elle n'a pas la propriété mais dont elle assume les risques, ce qui est le cas des commissionnaires en marchandises. Ceux-ci verront donc leurs stocks gonfler avec l'application des normes IFRS. Ces divergences de comptabilisation

[21] Voir la norme IAS 38.

peuvent conduire a des modifications importantes sur le résultat d'exploitation et donc sur le résultat fiscal. De plus, l'Administration n'a pas encore publiée de position à ce sujet et n'a pas précisée qu'elle serait le traitement fiscal à opérer en cas de divergences pour les entreprises lors du passage au SCF.

- Coût d'acquisition des stocks

Les principes de comptabilisation du coût des stocks sous les IFRS présentent des divergences relativement fortes avec la fiscalité. La non prise en compte des pertes ou gains de change peut influencer le coût des stocks de manière significative. Des conséquences fiscales positives ou négatives peuvent concerner des entreprises qui ne commercent qu'avec certains pays du globe dans la mesure où le cours de monnaie de ces pays est stable. Ainsi, le coût des stocks peut présenter des différences en janvier 2010 une fois le SCF applique.

Fiscalement, cela pose problème puisqu'en 2010, les gains et pertes de change ne sont plus incorpores au coût des stocks. Ainsi, lorsqu'une entreprise constatera de tels différences de changes, quel traitement fiscal devra t il être applique?

- Coût de production des stocks

Les divergences en matière de coût de production des stocks sont importantes. Le montant des coûts des stocks s'accroit sous les normes IFRS avec la prise en compte des frais généraux fixes de production et la prise en compte pure et simple des frais d'Administration générale. Les conditions auparavant exigées par le SCF ne sont plus a réunir, ce qui peut aboutir a des abus de la part des entreprises. L'Administration sera particulièrement regardante lors du passage aux normes IFRS, particulièrement lorsque l'on sait que les stocks constituent une part importante du nombre de vérifications.

La définition des stocks peut poser problème en ce qu'elle diverge fortement de celle retenue par l'Administration fiscale. Des difficultés sont aussi à attendre en ce qui concerne l'inclusion des incidences d'escomptes. Ceci n'a pas encore fait l'objet de communique de la part de la fiscalité.

b. Produits ordinaires

La divergence principale concernant les produits réside dans la définition. Les textes fiscales fournissent une définition beaucoup plus détaillée que les normes IFRS, tandis que ces dernières se cantonnent à des principes généraux. De plus la notion de produit ordinaire qui englobe la quasi-totalité des produits que l'entreprise reçoit est largement différente de la notion de produit d'exploitation. Des retraitements importants sont à opérer afin d'éliminer les discordances entre comptabilité (IFRS) et fiscalité et d'aboutir au résultat fiscal.

-Vente de biens

Les dates de comptabilisation des ventes de biens peuvent être largement décalées entre les normes IFRS et le PCN, puisque le fait générateur retenu pour l'enregistrement du produit en comptabilité est différent. Sous les IFRS, les solutions s'effectueront au cas par cas en fonction des conditions de paiements et de livraison. Ces différences auront essentiellement un impact lors du passage aux normes IFRS et les entreprises seront amenées a réintégrer et exclure une partie de leur produit. Fiscalement, le fait générateur est le même qu'en comptabilité mais qu'en sera-t-il sous les normes IFRS ? L'Administration ne s'est pas encore prononcée sur les solutions à retenir en cas de différences de date entre les règles des IFRS et celles de fiscalité [22].

-Prestations de services

Les IFRS permettent la encore une homogénéisation des pratiques comptables en ne retenant que la méthode a l'avancement[23]. Fiscalement, l'obligation de comptabiliser certains services selon la méthode à l'achèvement peut poser problème.

Comptablement, les entreprises doivent suivre les règles de la méthode à l'avancement mais qu'en est-il en cas de divergence entre la comptabilité et la fiscalité pour de telles prestations de services. Cette situation peut-elle être source de contentieux.

Comptabilisation des redevances

Un décalage des dates de comptabilisations selon le SCF et les règles fiscales peut apparaitre lors de la comptabilisation des produits de redevances. La notion de « Substance over form » étant inexistante en droit fiscale, il est impossible de comptabiliser ces produits selon la « substance » du contrat.

La comptabilisation intégrale et immédiate est donc théoriquement impossible. Ce peut par exemple être le cas en normes IFRS des contrats analyses comme des ventes (Produits de redevances fixes, dépôt non remboursable en application d'un contrat non remboursable...).

Les principes fiscales retiennent que les produits de redevances sont comptabilises dans l'exercice au cours duquel les opérations à l'origine de ces redevances ont lieu. En cas de versement immédiat, les redevances sont comptabilisées en produits constates d'avance et ensuite étalées sur la durée du contrat. De même, peu de distinction, voire même aucune ne sont opérées entre les redevances d'un contrat de location « classique » et celle d'un contrat de maintenance.

[22] Voir la norme IAS 18.
[23] L'article 140 de la loi de finance complémentaire 2009.

Donc, il serait nécessaire que des textes précisent si un tel contrat pourrait être rencontre et quel serait la position à adopter puisqu'en aucun cas un produit de redevance n'est analyse comme une cession en droit comptable et fiscal[24].

Les modifications apportées au résultat d'exploitation sont importantes mais touchent principalement les comptes consolides. Pour le moment, les comptes statutaires sont impactes par les dépréciations d'actifs. A l'avenir, les modifications et les incidences fiscales seront plus nombreuses et plus lourdes de conséquences, notamment en terme de définition et de comptabilisation des charges et produits d'exploitation.

2. Le résultat financier

a. Charges financières

*** Coûts d'emprunts**

La pratique préconisée par les normes internationales est celle de l'inscription immédiate en charge. Les IFRS sont quant à elles plus souples puisqu'elles permettent d'incorporer au coût d'acquisition les coûts d'emprunt d'un actif.

De plus, les coûts d'emprunt a incorporer sont plus vastes qu'en droit fiscal, ce qui conduirait a un montant déductible plus important avec les IFRS, dans le cas d'une comptabilisation en charge ou d'un montant d'actif plus important. Le traitement fiscal doit-il pour autant être adapte ?

*** Comptabilisation des dividendes versés :**

La comptabilisation des dividendes verses (norme IAS 7.34) diffère des principes algériens. Un problème fiscal se pose pour les entreprises qui comptabiliseraient les dividendes verses parmi les flux lies aux activités d'exploitation. En effet, le PCN ne le permet pas. Or une charge n'est déductible que si elle est comptabilisée. Dans ce cas précis, le montant des dividendes verses pourrait-il être déduit et dans ce cas quel traitement (ou retraitement) retenir ? L'application de ces principes de comptabilisation devra donc faire l'objet d'un travail de fond[25].

Effets escomptes non échus

La norme IAS 39 soulevé de nombreuses difficultés, la comptabilisation des effets escomptes non échus en est un exemple. Les divergences sont légion par

[24] Voir le code des impôts directes et taxe assimilés 2009.
[25] Paragraphe N°34 de la norme IAS 7.

rapport au PCN. Ainsi, sous les nouvelles normes comptables, les effets escomptes non échus ne sont pas analyses en tant que cession de créance.

Il s'agit du principe de « Full IAS » ou «Full IFRS » préconisait par les membres de l'IASB, les entreprises devront laisser au bilan la partie non encore déduite. Ceci implique un montant immédiatement déductible plus faible et donc un désavantage pour les entreprises. Ce désavantage n'est que temporel puisque au final, le montant déductible du résultat demeure le même. Lors de la déclaration annuelle des résultats, de nombreux retraitements seront a opérer car le montant des effets escomptes non échus feront partie du résultat d'exploitation et non plus du résultat financier.

En droit fiscal, il convient de considérer que l'escompte est une cession de créance. La charge d'intérêts est immédiate et les effets disparaissent du bilan au profit du compte de résultats.

b. Produits financiers

Les Intérêts : Selon la norme IAS 39.l0, la somme des produits d'intérêts à comptabiliser est déterminée par la méthode du taux d'intérêt effectif, et ce indépendamment du plan d'amortissement contractuel. Ce principe de prise en compte du taux d'intérêt effectif rejoint la logique de « Substance over form» et implique une réactualisation des taux d'intérêts[26].

Fiscalement, deux difficultés envisagent:

- La première est liée à la notion de « Substance over form », notion qui pourrait provoqué une réticence de la part de l'Administration, notamment au sujet du principe de calcul du taux d'intérêt effectif base sur la méthode des flux futurs attendus.

- La seconde est liée à la recevabilité sur le plan fiscal de cette pratique comptable. Par exemple, dans le cadre spécifique des comptes courants d'associes, la réactualisation des taux d'intérêt posera-t-elle problème vis a vis de la limite de déductibilité des taux les rémunérant ?

En l'espèce, la probabilité que le taux d'intérêt effectif varie et voit sa volatilite augmenter est forte et cette mesure ne plaide pas en faveur d'une harmonisation des pratiques comptables, puisque au nom de la « juste valeur », la comptabilisation des intérêts sera réalisée au cas par cas.

[26] Paragraphe N°10 de la norme IAS 39.

Dividendes

Fiscalement, les difficultés les plus significatives se résument au dividende verses antérieurement a la date d'acquisition des titres concernes. En effet, dans ce cas précis, les dividendes ne constituent pas un produit, ce qui est contraire a l'essence même de la notion de dividendes. Un tel principe peut-il être admis fiscalement ? N'étant pas considères comme un produit, les dividendes conserveraient-ils leur caractère imposable ?.

Ces principes de comptabilisation impliquent donc une position de l'Administration sur un éventuel retraitement en amont (avant la déduction au coût d'achat), ou en aval (une fois la déduction opérée). L'impact fiscal de l'inclusion au coût d'achat comparée à la non-inclusion n'est pas détermine.

En d'autres termes, il convient de préciser a l'avenir si la comptabilisation a partir de la décision et non a partir de l'encaissement est compatible avec les règles fiscales.

*** Escomptes de règlements :** Selon les normes IAS / IFRS, les escomptes de règlements comptants sont déduits du prix d'achat des stocks. Ainsi, ces escomptes ne composeront plus le résultat financier mais seront incorpores dans le résultat des activités ordinaires (anciennement résultat d'exploitation en PCN).

Les conditions de comptabilisation des escomptes de règlements sont clairement négatives pour l'entreprise puisque ceux-ci viennent désormais en déduction du coût d'achat, ce qui implique une réduction globale des coûts d'exploitation déductibles. Sur le plan fiscal, l'Administration devra permettre l'incorporation de ces coûts dans le résultat d'exploitation et par-là même leur déduction au coût d'achat des stocks.

3. Le résultat exceptionnel ou des activités extraordinaires

Les normes IAS/ IFRS et le SCF évoquent le terme de résultat des activités extraordinaires[27] comme les produits et charges découlant d'événements ou d'opérations clairement distincts des activités ordinaires de l'entreprise et qui ne sont ni fréquents ni récurrents.

Retenons essentiellement que la notion de résultat exceptionnel ou extraordinaire est très restrictive sous les normes IFRS et qu'il sera désormais difficile pour les entreprises de « jouer » avec ce poste, ce qui est nettement la conséquence d'une traçabilité et d'une clarification du résultat des sociétés.

Les modifications apportées au compte de résultat sont, pour le moment, moins nombreuses que celles impactant le bilan en général et l'actif en particulier.

[27] Paragraphe N°6 de la norme IAS 8.

Les changements apportes au compte de résultat ont eu aussi leurs impacts sur la fiscalité, impacts complexes et encore largement flous sur le plan juridique. Ces incidences sont d'autant plus confuses qu'elles n'ont, dans la majorité des cas.

Conclusion

Les impacts sur la comptabilité sont nombreux, ce qui se traduit inévitablement par des incidences fiscales lourdes. Il apparait clairement que les nouvelles normes comptables internationales sont a plus ou moins long terme positives et ce, pour les différents acteurs économiques : établissement des comptes plus rigoureux, communication financière plus claire, comparabilité des sociétés de différents pays, harmonisation des comptes consolides et statutaires.

Néanmoins, les normes IAS / IFRS apportent une sécurité et une plus grande comparabilité des résultats a long terme, le contraire risque de se produire a court et moyen terme pour plusieurs raisons.

Les conséquences tant sur le plan comptable que fiscal, voire même juridique ne sont pas clairement délimitées, ce qui ne peut se traduire que par une adoption réservée et donc partiellement efficace des nouvelles normes. L'attentisme d'une partie des entreprises vis-à-vis des différentes conséquences comptables et fiscales en est un exemple[28].

Dans le cadre de l'application du SCF pour les comptes statutaires et les comptes consolides, peut-on accepter que, des règles internationales créées pour des Groupes internationaux et cotes, soient appliquées de même manière aux PME ? Qu'en est-il au regard de l'égalité devant l'impôt[29] ?.

Le flou persiste au niveau des autorités, notamment auprès de l'Administration fiscale dont l'immobilisme ne fait qu'entretenir une position plutôt sceptique des entreprises au regard des IAS/ IFRS. Ce flou ne fait que renforcer la perte de souveraineté des Etats, voyant avec l'application des IAS / IFRS l'occasion d'harmoniser le résultat des entreprises et donc de faire émerger tant bien que mal a l'avenir, une réelle fiscalité des pays, faute de politique clairement exprimée a ce sujet.

De même, est-il raisonnable d'accepter que le résultat soit plus volatil et par conséquent, moins « Contrôlable » pour les entreprises ? Qu'en sera-t-il en terme de

---

[28] Voir « Fiscalité et normes comptables internationales : Mais où et donc or ni car ? » Erice Delesalle, Revue de Droit fiscal, N°l6 Année 2004 P. 739

[29] Voir Ibid, P.739

budget pour l'Etat ? Des règles spécifiques doivent-elles être mises en œuvre, afin de « lisser » le résultat d'un exercice a l'autre, dans le but de ne pas avoir trop de discordances au niveau des entreprises ?.

Par conséquent, l'émergence d'un bilan fiscal parait souhaitable et inévitable. Les informations financières ont un but que la fiscalité ne permet pas d'accomplir. Depuis longtemps, les entreprises appliquent des règles fiscales au sein même de leur comptabilité, ce qui conduit à une véritable pollution non justifiée des comptes publies par les entreprises. Par exemple, le retraitement des provisions réglementées et des amortissements fiscaux pour le calcul du résultat fiscal ne fait que plaider en la faveur d'une déconnexion de la fiscalité et de la comptabilité.

Ainsi, la déconnexion de la fiscalité et de la comptabilité est d'autant plus justifiée que (le résultat intrinsèque de l'entreprise) ne sera plus qu'une information en annexe avec les normes IAS / IFRS. Or c'est justement ce résultat qui devrait faire l'objet d'une taxation et non un résultat global, influence par des phénomènes exogènes.

Bibliographie

1) BRUN Stéphan, ***Les normes comptables internationales IAS/IFRS***, edition GUALINO, Paris, 2006.
2) BRUN Stéphan, ***L'essentiel des normes internationales IAS/IFRS***, Carrés ROUGE, 2EME Edition. 2005.
3) CHARON Claude, ***pour quoi des normes d'audit***, paris, 2000.
4) COLASSE Bernard, ***Comptabilité internationale : les IAS/IFRS***, Economica, paris, 2005.
5) COLASSE Bernard, ***Commentaire analytique et critique du projet de cadre conceptuel du CPDC***, Paris, 1996.
6) COLASSE Bernard, JEAN François***, juste valeur,*** economica**,** Paris, 2001.
7) DAYAN Armand et Autres, ***Manuel de Gestion***, volume 02, 2emedition, ellipses 2004.
8) D-CLAUDE Laroche, LOUISE Martel et autres, ***le gestionnaire et les états financiers***, édition ERPI, 5eme édition, canada, 2006.

9) DELESALLE Eric, ***Le bonheur est-il dans l'IAS ?,*** FID Edition, Paris, 2004.
10) Erice Delesalle, Fiscalité et normes comptables internationales : Mais où et donc or ni car ? » Revue de Droit fiscal, N°l6 Année 2004.
11) Loi n° 08-21 du 2 Moharram 1430 correspondant au 30 décembre 2008 portant loi de finances pour 2009.
12) Dominique Villemot, Les conséquences fiscales de l'adoption des normes comptables internationales: M. revue de Droit fiscal N° 50 P.l58l année 2003.
13) M. Gilbert Gelard, Membre de l'IASB, L'extension des normes internationales aux comptes sociaux et la déconnexion entre fiscalité et comptabilité » : revue de Droit fiscal N°8 P.423 année 2004.
14) Ernst & Young, Identifier les incidences fiscales des normes IFRS : Option finance, N°779

Sites Internet:

- www.iasb.org

- www.iasc.uk.org

- www.netpme.fr/bilan-entreprise/article.php

- www.experts-comptables-fr.org

- www.exafi.com

- www.dexia.fr/corporate

- www.jobfinance.com

- www.minefi.gouv.fr/minefi/entreprise/comptabilite.index

- www.accaglobal.com/publications

- www.bcentral.fr

قائمة المحتويات

الموضوع	رقم الصفحة
▣ افتتاحية العدد:	06
رئيس التحرير: أ. محمد مصطفى سالت	
▣ صلف «سلطة العولمة الفاسدة»	07
✍ أ. نور الدين جوادي & أ. عقبة عبد اللاوي «المركز الجامعي بالوادي»	
▣ دراسة نظرية لمفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها مع الإسقاط على المستوى الوطني	22
✍ أ.د. عابد شريط & أ. علي سدي «جامعة تيارت»	
▣ إشكالية تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	42
✍ أ.د. أحمد طويل & أ. عماد داتو سعيد «جامعة تلمسان & جامعة سيدي بلعباس»	
▣ المناولة كإستراتيجية لإحداث التشابك والتكامل الصناعي في الدول العربية	57
✍ د. سليمان بلعور «المركز الجامعي بغرداية»	
▣ دور المشاريع الكبرى في التنمية الاقتصادية	73
✍ د. رشيد بن الديب & أ. حميد باشوش «جامعة الجزائر 3»	
▣ الأزمة المالية المعاصرة وتداعياتها على اقتصاديات بعض الدول الأوروبية المتقدمة	93
✍ أ. سيد أحمد حاج عيسى & أ. هشام سفيان صلواتشي «جامعة الجلفة & مدرسة الدراسات العليا للتجارة»	
▣ تطبيقات صيغ التمويل المصرفي الإسلامي القائمة على مبدأ الدين التجاري	104
✍ أ.د. حبيب بن باير & أ. عبد القادر عبد الرحمان & أ. حمزة سايح «جامعة وهران»	
▣ إدارة التغيير كمدخل لنجاح مشاريع تأهيل المؤسسات في الجزائر	126
✍ د. الهادي بوقلقول & أ. بومدين بلكبير «جامعة عنابة & جامعة قالمة»	
▣ قياس إنتاجية العمل في المؤسسة الاقتصادية	147
✍ أ. عبد الرحمان مساهل & أ. فريد بلقوم «جامعة وهران»	
▣ علاقة رأس المال الفكري بالتحديات الإدارية المعاصرة وتأثيره على قدرات المنظمة	159
✍ أ. ياسين بوعبدلي & أ. قويدر بورقبة «جامعة الجزائر 3 & جامعة الجلفة»	
▣ قياس العوامل المؤثرة على الإبداع الوظيفي المساهمة في تطوير المنظمة	174
✍ أ. عفاف قراش «جامعة الجلفة»	

▣ أثر الاتصال الداخلي على بناء القيم الثقافية في المؤسسة 189

✍ أ. أحمد دروم & أ. بلقاسم العسالي «جامعة الجلفة»

▣ نحو تدقيق تسويقي فعال في المؤسسة الاقتصادية 199

✍ أ. محمد الأمين بن قسمية & أ. مختار رابحي «جامعة الجلفة»

▣ Les incidences fiscales des normes IAS/IFRS en Algérie 211

✍ **HENNICHE Wahiba** «l'EP-ECG Alger»

قائمة المحتويات

الموضوع	رقم الصفحة
▣ افتتاحية العدد:	05
رئيس التحرير: أ. محمد مصطفى سالت	
▣ صلف «سلطة العولمة الفاسدة»	07
✍ أ. نور الدين جوادي & أ. عقبة عبد اللاوي «المركز الجامعي بالوادي»	
▣ دراسة نظرية لمفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها مع الإسقاط على المستوى الوطني	22
✍ أ.د. عابد شريط & أ. علي سدي «جامعة تيارت»	
▣ إشكالية تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	42
✍ أ.د. أحمد طويل & أ. عماد داتو سعيد «جامعة تلمسان & جامعة سيدي بلعباس»	
▣ المناولة كإستراتيجية لإحداث التشابك والتكامل الصناعي في الدول العربية	57
✍ د. سليمان بلعور «المركز الجامعي بغرداية»	
▣ دور المشاريع الكبرى في التنمية الاقتصادية	73
✍ د. رشيد بن الديب & أ. حميد باشوش «جامعة الجزائر 3»	
▣ الأزمة المالية المعاصرة وتداعياتها على اقتصاديات بعض الدول الأوروبية المتقدمة	93
✍ أ. سيد أحمد حاج عيسى & أ. هشام سفيان صلواتشي «جامعة الجلفة & مدرسة الدراسات العليا للتجارة»	
▣ تطبيقات صيغ التمويل المصرفي الإسلامي القائمة على مبدأ الدين التجاري	104
✍ أ.د. حبيب بن باير & أ. عبد القادر عبد الرحمان & أ. حمزة سايح «جامعة وهران»	
▣ إدارة التغيير كمدخل لنجاح مشاريع تأهيل المؤسسات في الجزائر	126
✍ د. الهادي بوقلقول & أ. بومدين بلكبير «جامعة عنابة & جامعة قالمة»	
▣ قياس إنتاجية العمل في المؤسسة الاقتصادية	147
✍ أ. عبد الرحمان مساهل & أ. فريد بلقوم «جامعة وهران»	
▣ علاقة رأس المال الفكري بالتحديات الإدارية المعاصرة وتأثيره على قدرات المنظمة	159
✍ أ. ياسين بوعبدلي & أ. قويدر بورقبة «جامعة الجزائر 3 & جامعة الجلفة»	
▣ قياس العوامل المؤثرة على الإبداع الوظيفي المساهمة في تطوير المنظمة	174
✍ أ. عفاف قراش «جامعة الجلفة»	

▣ أثر الاتصال الداخلي على بناء القيم الثقافية في المؤسسة 189

✍ أ. أحمد دروم & أ. بلقاسم العسالي «جامعة الجلفة»

▣ نحو تدقيق تسويقي فعال في المؤسسة الاقتصادية 199

✍ أ. محمد الأمين بن قسمية & أ. مختار رابحي «جامعة الجلفة»

▣ Les incidences fiscales des normes IAS/IFRS en Algérie 210

✍ ***HENNICHE Wahiba*** «l'EP-ECG Alger»

الرئيس الشرفي:
أ.د. علي شكري

مدير المجلة:
د. أحمد طعيبة

رئاسة التحرير:
أ. محمد مصطفى سالت

نيابة رئاسة التحرير:
أ. مراد علة & أ. أحمد ضيف

هيئة التحرير:

أ. خالد عيجولي	أ. فؤاد محفوظي	أ. سمير طعيبة
أ. محمد علي الجودي	أ. سليمان شيبوط	أ. إسماعيل قشام
أ. النعاس صديقي	أ. هبة طوال	أ. محمد لعقاب
أ. طارق هزرشي	أ. علي حبيطة	أ. كلثوم بوزيان

هيئة الاستشارة العلمية والتحكيم:

أ.د. عبد المجيد قدي	جامعة الجزائر 3 – الجزائر	د. محمد الطاهر قادري	جامعة الجلفة – الجزائر
أ.د. رابح زبيري	جامعة الجزائر 3 – الجزائر	د. نجوية الحدي	جامعة الجلفة – الجزائر
أ.د. محمد براق	المدرسة العليا للتجارة – الجزائر	د. عمر عزاوي	جامعة ورقلة – الجزائر
أ.د. عبد السلام بندي عبد الله	جامعة تلمسان – الجزائر	د. محمد فرحي	جامعة الأغواط – الجزائر
أ.د. عبد اللطيف كرزابي	جامعة تلمسان – الجزائر	د. ميلود زيد الخير	جامعة الأغواط – الجزائر
أ.د. عبد القادر دربال	جامعة وهران – الجزائر	د. موسى رحماني	جامعة بسكرة – الجزائر
أ.د. إبراهيم بختي	جامعة ورقلة – الجزائر	د. نور الدين شنوفي	مدرسة الدراسات العليا للتجارة – الجزائر
أ.د. فريد كورتل	جامعة سكيكدة – الجزائر	د. جميل أحمد	المركز الجامعي بالبويرة – الجزائر
أ.د. عبد الكريم جابر شنجار العيساوي	جامعة القادسية – العراق	د. عبد السلام مخلوفي	جامعة بشار – الجزائر
أ.د. كامل علاوي كاظم الفتلاوي	جامعة الكوفة – العراق	أ. طه حسين نوي	جامعة الجلفة – الجزائر
أ.د. نجم عبود نجم	جامعة الزيتونة – الأردن	أ. المختار حميدة	جامعة الجلفة – الجزائر
د. محمد داود عثمان	جامعة فيلادلفيا – الأردن	أ. أحمد بيرش	جامعة الجلفة – الجزائر
د. يحضية سملالي	جامعة الملك فيصل – السعودية	أ. فاطنة بلخيري	جامعة الجلفة – الجزائر