

جامعة زيان عاشور بالجلفة
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير



مجلة دفاتر اقتصادية

دورية علمية محكمة نصف سنوية تصدر عن
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير بجامعة الجلفة

العدد العاشر
جمادي الأول 1436 هـ / مارس 2015 م

قائمة المحتويات

الموضوع	رقم الصفحة
▣ دراسة السببية بين الادخار المحلي ومجموعة من المتغيرات الاقتصادية الكلية في الجزائر	01
ك. أ. كبير مولود & د. بلعباس رايح «جامعة الجلفة & جامعة المسيلة / الجزائر»	
▣ أثر سياسة الإنفاق العمومي على استقرار المؤشرات الكلية للاقتصاد الجزائري	20
ك. أ. روشو عبد القادر «المركز الجامعي بتسمسيلت / الجزائر»	
▣ مشروع العملة الخليجية الموحدة في ظل النظام النقدي العالمي	37
ك. د. شليحي الطاهر «جامعة الجلفة / الجزائر»	
▣ واقع التسويق الدولي للمؤسسة الجزائرية	48
ك. أ. رماس محمد أمين & أ. زناقي سيد أحمد «جامعة سعيدة & المركز الجامعي بعين تيموشنت / الجزائر»	
▣ دراسة قياسية لأثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي	61
ك. أ. مخلوف عز الدين «جامعة الجلفة / الجزائر»	
▣ التحالفات الإستراتيجية كآلية لدعم الإبداع في المؤسسة الاقتصادية	74
ك. د. العيداني إلياس «المركز الجامعي بتسمسيلت / الجزائر»	
▣ أثر تطبيق البعد المالي لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية في الشركات المدرجة في بورصة عمان	85
ك. د. ظاهر شاهر القشي & د. زياد محمد سعيدات «جامعة عمان العربية / الأردن»	
▣ علاقة الرقابة الداخلية في البنوك بظاهرة القروض المتعثرة	106
ك. أ. بوطورة فضيلة «جامعة تبسة / الجزائر»	
▣ التمكين الاقتصادي للمرأة كمدخل لتطوير المقاولاتية النسائية	125
ك. د. حساني رقية & د. خوني رايح «جامعة بسكرة / الجزائر»	
▣ ضرائب التجارة الالكترونية بين الإعفاء والإخضاع	139
ك. أ. قشام إسماعيل «جامعة الجلفة / الجزائر»	
▣ ذكاء الأعمال: القيمة المضافة الجديدة للمعلومات من أجل اتخاذ القرار في المؤسسة	155
ك. د. كاريش صليحة & أ. تواري سهام «جامعة الجزائر 3 / الجزائر»	

✍ د. بن عيسى أمينة & أ. بن يشو فتحي «جامعة تلمسان / الجزائر»

✍ أ. خالدي محمد «جامعة الجلفة / الجزائر»

✍ د. قاشي خالد «جامعة البليدة / الجزائر»

✍ أ. يحيى عبد الحفيظ «جامعة الجلفة / الجزائر»

✍ د. قرومي حميد «جامعة البويرة / الجزائر»

✍ أ. مقداد شفيقة «المدرسة العليا للتجارة / الجزائر»

✍ أ. شيبوط سليمان «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، وتطبق فيها شروط المجلات العلمية المحكمة، وترى أن تكون النصوص المرسلّة وفقاً للشروط التالية:

- أن يكون النص المرسل جديداً لم يسبق نشره.
- تخضع النصوص المرسلّة لرأي محكمين من مختلف الجامعات المحلية والأجنبية.
- أن تُعتمد الأصول العلمية والمنهجية المتعارف عليها في إعداد البحوث والدراسات، بما في ذلك التقديم للبحث، وتنسيق أقسامه، والتوثيق الكامل لمراجعته، وإعداد الجداول والأشكال البيانية بصورة تُيسر تصويرها للطباعة، وإدراج خلاصة تتضمن نتائج البحث.
- أن لا يتجاوز عدد صفحات النصوص المرسلّة 20 صفحة.
- يُراعى في الصفحة الأولى من المقال إدراج الأتي: [عنوان المقال، إسم الباحث(ة) كاملاً، الدرجة العلمية، الكلية والجامعة مكان العمل].
- ضرورة إدراج ملخص للبحث في الصفحة الأولى لا يزيد عن (08) أسطر بلغة المقال، وآخر بلغة مغايرة. وفي حالة المقالات باللغة الأجنبية يُشترط إدراج ملخص باللغة العربية.
- تُقدم البحوث مرقونة على صفحة A₄ [21×29.7 سم] بحجم الخط 15 Traditional Arabic، أما بالنسبة للغة الأجنبية فيكون بخط Times New Roman 13، على أن تكون الهوامش في آخر البحث وفق ترقيم تسلسلي بحجم الخط 14 بالنسبة للغة العربية و 12 بالنسبة للغة الأجنبية.
- حواشي المقال تكون وفق الشكل التالي: [2.5 سم للأعلى] و [2 سم للجهاث الأخرى]، مع ترك مسافة 1 سم بين السطور.
- تخضع المقالات المعروضة للنشر لموافقة هيئة التحرير، ولها أن تطلب من الكاتب إجراء أي تعديل على المادة المقدمة قبل إجازتها للنشر.
- المجلة غير مُلزّمة بإعادة النصوص إلى أصحابها سواء نُشرت أم لم تنشر، وتلتزم بإبلاغ أصحابها بقبول النشر، ولا تلتزم بإبداء أسباب عدم النشر.
- تحتفظ المجلة بحقوقها في نشر النصوص وفق خطة التحرير، وحسب التوقيت الذي تراه مناسباً.
- تُقدم البحوث وفق نظام Word 2003 وترسل عن طريق البريد الإلكتروني التالي:

rev.cahierseco@Gmail.com

✍ إن أي مقال لا يتوافق وشروط النشر المنصوص عليها سابقاً يُعتبر ملغياً، ولا يُخطر صاحبه بذلك.

✍ ترتيب المقالات في المجلة لا يخضع لأهمية البحث ولا لمكانة الباحث.

✍ المقالات المنشورة في المجلة لا تُعبر إلا عن آراء أصحابها.

دراسة السببية بين الادخار المحلي ومجموعة من المتغيرات الاقتصادية الكلية في الجزائر خلال الفترة : 2011-1970

بلعباس رابح

أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
جامعة المسيلة

كبير مولود

أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
جامعة الجلفة

ملخص:

يهدف هذا المقال إلى إبراز التداخل والتأثير المتبادل بين الادخار المحلي من جهة والاستثمار والاستهلاك والصادرات من جهة أخرى في الجزائر خلال الفترة : (2011-1970) في محاولة لنمذجة الظاهرة محل الدراسة، فالادخار يشكل مصدرا هاما وفعالا في تمويل الاستثمارات حيث يعتبر إنعاش معدل الادخار من أهم المتطلبات اللازمة لتحسين أداء النمو في الدول النامية عموما والجزائر خصوصا، حيث تستهدف كل المحاولات التنموية تحقيق زيادة محسوسة في الادخار، ويعتبر انخفاض معدلات الاستثمار من الظواهر البارزة وهذا يرتبط بدوره بعلاقة سببية مع عدد آخر من العقبات، لعل أبرزها يرجع لانخفاض معدل الادخار الذي يمثل مصدرا هاما لتمويل الاستثمار، لذلك كان لا بد من تحديد أثر ذلك على الاقتصاد الوطني، والقيام بدراسة نظرية وتطبيقية للادخار المحلي في الجزائر وإظهار أثره المباشر والفعال على بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية: كالاتثمار والاستهلاك والصادرات.

الكلمات الدالة: الادخار ، الاستثمار، الاستهلاك، الصادرات، نماذج أشعة الانحدار الذاتي (VAR).

Résumer:

Cet article a pour objectif de mettre en évidence les chevauchements et les influences réciproques entre l'épargne intérieure d'une part et l'investissement, la consommation et les exportations d'autre part en Algérie durant la période : (1970-2011) , dans le but de modéliser le phénomène étudié- en effet, L'épargne constitue une source importante et efficace dans le financement des investissements et où la relance du taux d'épargne est parmi les exigences les plus importantes pour améliorer les performances de la croissance économique des pays en voie de développement en général, et L'Algérie en particulier, toutes les tentatives visent à atteindre une augmentation significative de l'épargne en Algérie, plusieurs études récentes montrent que la complexité de la crise économique qui sévit, peut être attribuée à une multitude de phénomènes économiques qui reflètent dans leur globalité les lacunes qui entravent la bonne marche de l'économie. Parmi les phénomènes les plus illustratifs, Par conséquent, il est indispensable de déterminer l'impacte de l'épargne sur l'économie nationale, en se base sur une étude théorique et pratique de l'épargne intérieure, afin de montrer son impact direct sur certaines variables macroéconomiques telle que l'investissement, la consommation et les exportations.

Mots clés : l'épargne, l'Investissement, la Consommation, les Exportations, Model Vecteur Autorégressif(VAR).

الرئيس الشرفي:
أ.د. علي شكري

مدير المجلد:
د. المختار حميدة

رئاسة التحرير:
محمد مصطفى سالت

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

هيئة التحرير:

سمير طعيبة	فؤاد محفوطي	خالد عيجولي
إسماعيل قشام	سليمان شيبوط	محمد علي الجودي
محمد لعقاب	هبة طوال	محمد شتوح
كلثوم بوزيان	علي حبيطة	النعاس صديقي
طارق بن خليف	حسينة تومي	طارق هزرشي

هيئة الاستشارة العلمية والتكميم:

أ.د. عبد المجيد قدي	جامعة الجزائر 3 - الجزائر	أ.د. محمد الطاهر قادري	جامعة الجلفة - الجزائر
أ.د. رابح زبيري	جامعة الجزائر 3 - الجزائر	د. طه حسين نوي	جامعة الجلفة - الجزائر
أ.د. محمد براق	المدرسة العليا للتجارة - الجزائر	د. المختار حميدة	جامعة الجلفة - الجزائر
أ.د. عبد السلام بندي عبد الله	جامعة تلمسان - الجزائر	د. نجوية الحدي	جامعة الجلفة - الجزائر
أ.د. عبد اللطيف كرزائي	جامعة تلمسان - الجزائر	د. عمر عزوي	جامعة ورقلة - الجزائر
أ.د. عبد القادر دربال	جامعة وهران - الجزائر	د. محمد فرحي	جامعة الأغواط - الجزائر
أ.د. إبراهيم بخي	جامعة ورقلة - الجزائر	د. ميلود زيد الخير	جامعة الأغواط - الجزائر
أ.د. فريد كورتل	جامعة سكيكدة - الجزائر	د. نور الدين شنوفي	مدرسة الدراسات العليا للتجارة - الجزائر
أ.د. موسى رحمان	جامعة بسكرة - الجزائر	د. جميل أحمد	المركز الجامعي بالبويرة - الجزائر
أ.د. عبد الكريم جابر شتجار العيساوي	جامعة القادسية - العراق	د. عبد السلام مخلوفي	جامعة بشار - الجزائر
أ.د. كامل علاوي كاظم الفتلاوي	جامعة الكوفة - العراق	د. فاطمة بلخيري	جامعة الجلفة - الجزائر
أ.د. نجم عبود نجم	جامعة الزيتونة - الأردن	د. أحمد بيرش	جامعة الجلفة - الجزائر
أ.د. محمد داود عثمان	جامعة فيلادلفيا - الأردن	د. لخضر بن احمد	جامعة الجلفة - الجزائر
أ.د. محضية سمالي	جامعة الملك فيصل - السعودية	د. العباس بهناس	جامعة الجلفة - الجزائر

تمهيد:

تدخل البشرية الألفية الثالثة في ظل متغيرات عديدة تسارعت خطواتها وشملت كل المجالات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية، وهي منشغلة تماما بتقييم طبيعة هذه المتغيرات وتحديد أسبابها واستنتاج ما يمكن أن يترتب عليها من آثار على مستقبلها القريب والبعيد.

إن تحقيق النمو الاقتصادي في أي مجتمع ضرورة حتمية والمشكلة التي تواجهها المجتمعات تكمن في كيفية جعل معدل النمو الاقتصادي كافيا لمواجهة الاستهلاك السنوي في السلع المستخدمة في عمليات الإنتاج ، ولمواجهة أيضا الزيادة السنوية في عدد السكان، الأمر الذي يجعل استمرار النمو الاقتصادي عند نفس المستوى عاملا مؤديا لانخفاض مستوى المعيشة ، ولمواجهة كذلك التخلف الذي أدى إلى سوء استخدام الطاقات الإنتاجية بالإضافة إلى الآثار الاجتماعية والخلقية السيئة التي تقف عائقا في سبيل التقدم والتطور الذي لا يمكن القضاء عليها إلا بإشاعة النمو اقتصاديا واجتماعيا ومعيشيا.

ولتنمية الاقتصاد الوطني لأي دولة لا بد من تمويل مشاريعها الاقتصادية ، ولا شك أن هذه العملية تتطلب بدرجة أكبر رؤوس أموال ضخمة وقروض متوفرة . والسؤال يكمن في كيفية تمويل هذه الاستثمارات بعبارة أخرى : عن مصادر تمويل لها ، فالادخار يعتبر مصدرا هاما وفعالا في تمويل الاستثمارات ، حيث أنه يعتبر إنعاش معدل الادخار من أهم المتطلبات اللازمة لتحسين أداء النمو في الدول النامية عموما والجزائر بالخصوص ، حيث تستهدف كل المحاولات التنموية تحقيق زيادة محسوسة في الادخار غير أن هذه المساعي غالبا ما تكون مشروطة بمدى التزام هذه الدول بخطط تحقيق الاستقرار وإجراءات الإصلاح الاقتصادي، لذا فإن أي دولة لا يمكن أن تحقق تنمية حقيقية شاملة ومتواصلة دون أن تتحمل عبئ مضاعفة معدل الادخار عدة مرات وذلك حتى يمكن تحقيق ما تهدف إليه السياسة الاقتصادية المتمثلة في زيادة معدل النمو للدخل الوطني حتى يصبح ضعف معدل نمو السكان ، لما في ذلك من آثار ايجابية تتمثل في علاج مشكلة البطالة ، ورفع مستوى المعيشة ومواجهة العديد من المشاكل الاقتصادية والسياسية، فلقد بينت نماذج النمو والتنمية بتجارها المختلفة أن مشكلة التكوين الرأسمالي الادخار وتحويله للاستثمار تحتل درجة كبيرة من الأهمية مقارنة بمشكلة توفير العناصر الأخرى ، وإن حل مشكلة التكوين الرأسمالي يعد شرطا ضروريا وليس كافيا لنجاح عملية التنمية في كثير من الدول الآخذة في النمو.

ولا يعني ما قيل سابقا أننا نغفل عن فكرة أن انطلاق أي مجتمع في معارج التقدم يتوقف على عدد كبير من العوامل الاقتصادية والثقافية الأخرى ، إذ لا يكفي مجرد التغلب على انخفاض معدل الادخار في دولة معينة حتى تتحقق التنمية الشاملة والمتواصلة، وإنما يجب أن تتضافر عوامل أخرى كالتقدم التقني والتكنولوجي والمهارات والكفاءات الفنية والتنظيمية اللازمة لتشغيل الطاقات الإنتاجية بجانب توافر الموارد الطبيعية والبيئية الدولية المواتية.

من خلال ما تقدم يمكن بلورة إشكالية هذه الدراسة كالتالي:

ما نوع وطبيعة العلاقة بين الادخار المحلي وكل من الاستثمار، الاستهلاك والصادرات في الجزائر؟.

ولمعالجة الإشكالية المطروحة تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لأنه الأنسب لمعالجة مثل هذه الظواهر، كما تم استخدام طرق القياس الاقتصادي والمتمثلة في نموذج أشعة الارتباط الذاتي (var) وذلك من أجل نمذجة العلاقة الاقتصادية بين الادخار وباقي المتغيرات محل الدراسة.

قمنا بتقسيم الورقة البحثية إلى ثلاث محاور مركزين في ذلك على الترابط و التسلسل بين المحاور و ذلك كما يلي:

- المحور الأول: يشمل على الإطار العام للموضوع أي الجزء النظري والمتمثل في عرض المفاهيم والعلاقات الأساسية حول الادخار.
- المحور الثاني: تطور الادخار المحلي في الجزائر خلال الفترة: 1970-2011.
- المحور الثالث: الدراسة القياسية لعلاقة الادخار المحلي مع بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية في الجزائر خلال الفترة: 1970-2011.

المحور الأول: المفاهيم الأساسية للادخار

قامت مختلف النظريات الاقتصادية بتحديد دقيق لمفهوم الادخار بوجهات نظر مختلفة، وهذا الاختلاف يرجع لعدة عوامل أهمها الاختلاف الزمني والمكاني لأصحاب النظريات، بالإضافة إلى التباين في الهيكل الاقتصادي والنفوذ السياسي للدول التي ينتمي لها أصحاب النظريات.

نقوم باستعراض أهم المفاهيم التي عُرف بها الادخار:

- الادخار لغة "هو الاحتفاظ بجزء من الدخل للمستقبل"¹
- "الادخار هو ذلك الجزء من الدخل المتبقي بعد الاستهلاك"² حسب العلاقة التالية:

$$\text{Income} - \text{Consumption} = \text{Saving}^3$$

Saving: الادخار Income: الدخل Consumption: الاستهلاك

- "الادخار هو ذلك الجزء من الناتج الجاري (دخل متصرف) الذي لم يستخدم في الاستهلاك الجاري خلال فترة ما، وإنما تم توجيهه لبناء طاقات إنتاجية والتي تعمل على زيادة هذا الدخل أو تحافظ على مستواه المحقق فعلا"⁴.

من خلال ما سبق نلاحظ أن الادخار هو عبارة عن الفرق بين الدخل والاستهلاك، كما انه يوجه للاستثمار بغرض المساهمة في زيادة الدخل أو المحافظة على مستوى الدخل بعزله لأثر التضخم.

* ركز اقتصاديو المدرسة الكلاسيكية على أهمية العلاقة التي تربط سعر الفائدة بالمدخرات العائلية، حيث أشاروا إلى وجود علاقة طردية ذات حساسية كبيرة بين المتغيرين⁵، فكلما ارتفع معدل الفائدة زاد توجه الأفراد للادخار على حساب الاستهلاك⁶، فالعائلات عند اتخاذها لقرار الاستهلاك والادخار تُفاضل بين المنفعة المستقبلية للادخار والتضحية الآنية التي تعاني منها إثر تجميدها لذلك الجزء من الدخل في الوقت الحاضر.

ويعرف معدل الفائدة بأنه "التعويض الذي يحصل عليه الفرد (المدخر) لقاء عدم استخدامه لأمواله في استهلاك آني وتأجيل ذلك لفترة لاحقة، ومقدار التعويض هذا هو نفس المبلغ الذي يكون فرد آخر (المقترض) مستعداً لدفعه لحيازة المال الذي سيمكّنه من استهلاكه وصرفه آنياً في أي وجه يرغب به".

يمكن التماس الطرح النظري السابق في آراء رواد المدرسة الكلاسيكية:

- A. Marchal: يرى أن سعر الفائدة هو ثمن استخدام رأس المال في السوق، وهذا السعر يميل للتوازن عندما يتعادل الطلب الكلي مع العرض الكلي لرأس المال عند سعر معين في هذه السوق⁷.

- Cassell: يشير إلى أن الاستثمار هو طلب الانتظار، أما الادخار فهو عرض الانتظار، وسعر الفائدة هو الذي يوازن بينهما⁸.

- Walrass: لكل سعر فائدة محتمل ما يقابله من مدخرات الأفراد، وكذلك ما يقبل الأفراد على استثماره في أصول جديدة، وان سعر الفائدة هو المتغير الذي يعادل بين الادخار والاستثمار الكلي.⁹

من خلال وجهات النظر السابقة يمكن القول أن المدرسة التقليدية أعطت الدور المحوري لسعر الفائدة في تحديد الادخار العائلي، كما اعتبرته المتغير المستقل والمفسر لمتغير الادخار.

* يعتبر كيتز أن الادخار المتاح للفرد هو استهلاك مؤجل وبالتالي يمكن التضحية بالاستهلاك الحاضر مقابل استهلاك مستقبلي أكبر، كما أوضح قصور نظر المدرسة الكلاسيكية في تحليلها لعلاقة الادخار مع سعر الفائدة، وذلك لعدم واقعية بعض الافتراضات كسلوك الأفراد تجاه أسعار الفائدة عند توزيعهم للدخول بين الادخار والاستهلاك، وأشار كيتز إلى أن قرار الادخار يخضع للدخل الفردي المتاح، فسعر الفائدة لم يصبح له ذلك الدور المحوري كما يعتقد رواد المدرسة التقليدية، بل أعطاه كيتز دورا ثانويا في تحليلاته المفسرة للعوامل المؤثرة على الادخار.

* الادخار عند المدارس الحديثة : كان لتحليلات كيتز نتائج منطقية وتفسيرات واقعية لمحمل الأوضاع الاقتصادية خلال وبعد أزمة الكساد العالمي 1929، فأثبتت نظريته أهميتها على الأقل في فترة ظهورها، ولكن تعقد الحياة الاقتصادية وتشابكها كان سببا في تراجع أهميتها النظرية، مما فتح المجال واسعا أمام اجتهادات الباحثين والدارسين لطرح أفكارهم، فظهرت العديد من النظريات الحديثة والتي قامت بإثراء المسيرة العلمية لعلم الاقتصاد، حيث قدمت تفسيرات أكثر وضوحا ودقة وذلك لمواكبة التطورات الاقتصادية الحاصلة. وانطلاقا من أفكار كيتز واعتقادا منهم بصحتها حاول بعض الاقتصاديين التنبؤ بالأحوال الاقتصادية المستقبلية والتخطيط لها، فأجريت بعد الحرب العالمية الثانية دراسات حول العلاقة بين الاستهلاك والدخل قام بها S.Kuzents لمدة زمنية أطول في الولايات المتحدة الأمريكية (USA)، فكانت النتائج سلبية مع ما ذهب إليه أفكار كيتز، ويعود سبب ذلك إلى وجود عوامل أخرى غير الدخل المتاح تؤثر على الادخار.¹⁰

المحور الثاني : تطور الادخار المحلي في الجزائر خلال الفترة 1970-2011 :

أولا : الفترة 1970-1979 :

تميزت هذه المرحلة بقيام الدولة الجزائرية بعدة مخططات تنموية منها المخطط الثلاثي (1967-1969) والمخطط الرباعي الأول (1970-1973) والمخطط الرباعي الثاني (1974-1977) هذا الأخير الذي كان يهدف إلى محاولة الرفع من الناتج المحلي بنسبة 10% سنويا، حيث خصص له غلاف مالي قدره 110 مليار دج وبلغت تكلفته الحقيقية 311.3 مليار دج، كما تمت الاستفادة من تجارب المخططات السابقة وذلك بتدعيم الاستقلال الاقتصادي وتعميم التنمية الاقتصادية والاجتماعية التي تركز على الصناعة والأنشطة الخاصة بالمحروقات بالدرجة الأولى، هذه الأفضلية سمحت بارتفاع معدل الاستثمار إلى معدل عالي نسبيا 47.50 % وتطورا مستمرا ومتواصلا للادخار المحلي حيث وصل إلى حدود 52441.62 مليون دج سنة 1979 بعدما كان 7172.3 مليون دج سنة 1970¹¹؛ ويرجع السبب إلى الانخفاض في الاستهلاك الوطني بالدرجة الأولى حيث بلغ سنة 1978 حوالي 4.5%¹²، بالإضافة إلى زيادة مداخيل الجباية البترولية نتيجة الصدمة النفطية الأولى بسبب الحرب العربية الإسرائيلية سنة 1973 وإلى الثورة الإيرانية سنة 1979 حيث قررت إيران خفض إنتاجها؛ وبالتالي زاد الادخار الحكومي حيث ارتفع سنة 1979 إلى 29.87 مليار دج مقارنة بسنة 1970 حيث

كان يتراوح في حدود 8 مليار دولار ، كما عرف الادخار العائلي نموا بطيئا خلال هاته المدة ويرجع ذلك إلى تدني الدخل وصعوبة الظروف التي مر بها الاقتصاد الوطني الذي كان في مرحلة البناء والتشييد وذلك بتطبيق الاقتصاد المخطط الذي ركز على الجوانب الاقتصادية دون الاجتماعية، فمع نهاية 1979م بلغت معدلات التضخم نسبة مرتفعة تقدر بـ 15.6%¹³، ولم تشهد معدلات البطالة الانخفاض المرغوب فيه حيث قدرت بـ 16.3% الأمر الذي ساهم في انخفاض حقيقي لمستويات المعيشة وانتقال الادخار العائلي بنسبة ضئيلة من 4.08 مليار دج سنة 1975 إلى 9.92 مليار دج سنة 1979.

ثانيا : الفترة 1980-1989 :

تميزت هذه المرحلة بالمخططين الخماسي الأول (1980-1984): والذي تميز بارتفاع متواصل للادخار المحلي حيث انتقل من 63.51 مليار دينار سنة 1980 إلى 95.53 مليار دينار سنة 1984، وانتقل الادخار العائلي من 14.2 مليار دج سنة 1980 إلى 26.80 مليار دج سنة 1984¹⁴، كما تميزت هذه الفترة بارتفاع في الادخار الحكومي نتيجة الزيادة في الجباية البترولية بسبب الصدمة النفطية للحرب الإيرانية العراقية مع ارتفاع الأسعار إلى 30 دولار سنة 1980 و 34 دولار سنة 1981، وبلغت مداخيل الجباية البترولية حوالي 37 مليار دج و 51 مليار دج و 44 مليار دج سنوات 1980 و 1984 و 1981 على التوالي، حيث وصلت نسبة الجباية البترولية على الإيرادات الكلية 63% و 44% سنتي 1980 و 1984 كما وصل الادخار الحكومي سنة 1980 و 1984 حوالي 36.98 مليار دج و 50 مليار دج على التوالي¹⁵.

اعتمد المخطط الخماسي الثاني (1985-1989): حوالي 828.38 مليار دج، مع ارتفاع حصة القطاع الفلاحي إلى 15% مقارنة مع المخطط السابق، كما انخفضت حصة القطاع الصناعي إلى 31.7%، وبالنسبة للمؤشرات الاقتصادية خلال فترة هذا المخطط لوحظ ارتفاع حجم المديونية الخارجية من 15.9 مليار \$ سنة 1984 إلى 28.6 مليار \$ سنة 1989م، كما تأثر الاقتصاد الجزائري نتيجة انهيار أسعار النفط إلى 10 \$ للبرميل سنة 1986 أي بانخفاض قدره 50% مقارنة مع العام 1980، كما تلازم هذا مع انخفاض لقيمة الدولار بنسبة 40% لسنة 1980 هذا الذي أدى إلى سقوط حر للصادرات من المحروقات، حيث تم تسجيل تراجع محسوس بين سنتي 1986-1987 بنسبة 31% مقارنة بسنة 1985، مما أدى إلى تراجع الادخار المحلي إلى معدل 29.59% سنة 1986 مقارنة بسنة 1980 والذي كان بلغ معدله 43.15% فقدّر بحوالي 84 مليار دج بعدما كان سنة 1985 حوالي 99.33 مليار دج¹⁶، ثم بدأ في التزايد ولكن بنسب ضئيلة وصل إلى حوالي 128 مليار دج سنة 1989، ويرجع كل هذا إلى انخفاض في الادخار الحكومي حيث سجل سنة 1986 قيمة 28 مليار دج و 29.2 مليار دج سنة 1987 و 36.2 مليار دج سنة 1989¹⁷، والسبب في ذلك تناقص في معدل الجباية البترولية حيث وصلت إيرادات الجباية البترولية حوالي 21.5 مليار دج سنة 1986، وكانت نسبة الجباية البترولية على الإيرادات الكلية قدرت بـ 24% سنة 1986 بعد ما كانت تقدر بحوالي 44% سنة 1985 و 63% سنة 1980 وعرفت ارتفاعا طفيفا سنة 1989 قدر بـ 40% من الإيرادات الكلية، كما يلاحظ ارتفاع في الادخار العائلي ولكن بنسب محتشمة حيث بلغ سنة 1986 حوالي 22 مليار دج حيث زاد بـ 6 مليار دج فقط مقارنة بسنة 1985 وزاد بحوالي 10 مليار دج مقارنة بسنة 1989، وهذا راجع إلى ارتفاع مستويات التضخم لقيم كبيرة خلال هاته السنوات؛ بالإضافة إلى ارتفاع معدل نمو الاستهلاك بنسبة أكبر من معدل نمو الدخل في هاته السنوات بخلاف باقي

السنوات التي تميزت بنمو اكبر لمعدلات الدخل مقارنة بمعدل نمو الاستهلاك؛ ونتيجة لارتباط الاقتصاد الجزائري بأسعار البترول فقد أدى ذلك إلى انخفاض في معدلات الاستثمار وكون هذا الأخير مرتبط إلى حد كبير بميزانية الدولة، ونظرا للوضعية التي وصل إليها الاقتصاد الجزائري فقد ارتفع العجز إلى 13.7 % سنة 1988¹⁸، بالإضافة إلى تسجيل معدلات نمو ضعيفة حيث عرفت هاته الأخيرة معدلات سالبة تراوحت بين -0.8 % سنة 1987 و -2 % سنة 1988 مقارنة بسنة 1985 أين وصلت حدود 5.4 % .

ثالثا : الفترة 1990-2001 :

يمكن تقسيم هاته المرحلة إلى فترات :

* الفترة الأولى من : 1990-1993 :

وما الذي يميز هاته الفترة توقيع الجزائر لاتفاق برنامج الاستعدادي الأول في 31 ماي 1989، لتبدأ فترة الإصلاحات والتي انعكست على عدة مؤشرات أهمها تحرير أسعار الفائدة بعد إقرار قانون النقد والقرض، حيث ارتفع سعر الفائدة الاسمي ل 10 % ، وفي المقابل ارتفعت معدلات التضخم إلى مستويات قياسية في حدود 17.9 % و 31.9 % خلال هاته الفترة¹⁹ . ففي هذه المرحلة ارتفع مستوى الادخار المحلي وأخذ أرقاما قياسية حيث صعد من 160 مليار دينار دج سنة 1990 إلى 336 مليار دينار سنة 1993 ، وهذا راجع إلى ارتفاع الجباية البترولية نتيجة الحرب العراقية الكويتية حيث وصلت الجباية البترولية إلى حدود 76.2 مليار دج سنة 1990 و قفز الرقم إلى حدود 179.3 مليار دج سنة 1993، ووصل الادخار الحكومي إلى حوالي 63 مليار دج سنة 1990 و 37 مليار دج سنة 1993 وسبب هذا الأخير راجع لزيادة نفقات التسيير سنة 1993 كما صعد الادخار العائلي إلى قيم مضاعفة بمعدل نمو متوسط يفوق الـ 58 %، حيث ارتفع الادخار العائلي من 57.3 مليار دج سنة 1990 إلى 112.4 مليار دج سنة 1991 مواصلا ارتفاعه إلى 153.1 و 184.3 مليار دج خلال 1992 و 1993 على الترتيب²⁰، ويرجع السبب إلى إصدار قانون النقد والقرض المنظم للسياسة النقدية، حيث قام هذا الإجراء بإعادة ثقة الجمهور في الجهاز المصرفي وتحفيز عملية الادخار للمشاركة في تمويل مختلف المشاريع الاستثمارية والسماح لمزيد من البنوك المحلية والأجنبية بفتح فروع لها بالجزائر، كما تحسنت المداخيل بقيم مضاعفة بين بداية الفترة ونهايتها، حيث انتقل الدخل الوطني من 357.6 مليار دج سنة 1990 إلى 696.4 مليار دج سنة 1993.

* الفترة الثانية من : 1994-1995 :

تزامنت هذه المرحلة مع برنامج التثبيت الهيكلي، وتميزت هاته المرحلة بالتدهور الكبير الذي مس الادخار العائلي فانخفض من 184 مليار دج سنة 1993 إلى 145.5 مليار دج سنة 1994 و 141.4 مليار دج سنة 1995، وذلك نتيجة لعدة عوامل أهمها الحالة الأمنية وويلات الإرهاب التي عانى منها الشعب الجزائري والتي أكلت اليابس والأخضر بالإضافة إلى سياسة الدولة والتي تمثلت في رفع الدعم على عدة مواد استهلاكية أساسية ، دون أن ننسى البطالة التي ارتفعت من 20 % سنة 1990 إلى 29.25 % سنة 1994 و 28.06 % سنة 1995، كما زاد الادخار الحكومي ولكن بنسبة قليلة نتيجة عدم استقرار سعر البرميل للبترول حيث تراوح بين 16 و 17 دولار للبرميل سنة 1995، وهذا ما انعكس سلبا على الادخار المحلي والذي زاد بنسبة قليلة حيث بلغ حوالي 564.18 مليار دج سنة 1995²¹

* الفترة الثالثة من : 1996-2001 :

انعكس عدم الاستقرار السياسي على حل المتغيرات الاقتصادية الجزئية والكلية للاقتصاد الوطني مما أدى إلى ظهور خلل في الاقتصاد الجزائري، ورغم الإصلاحات الاقتصادية تم تسجيل معدلات كبيرة للتضخم والبطالة مع انتشار للفقر بنسب كبيرة، كل هاته التغيرات انعكست سلبا على الادخار العائلي وتميزت هاته المرحلة بانخفاض في الادخار المحلي حيث وصل إلى حدود 749.3 مليار دج سنة 1998²²؛ بعد ما كان يقدر 863.93 مليار دج سنة 1997، وسبب انخفاض الجباية البترولية كان نتيجة الأزمة البترولية سنة 1998 بوصول متوسط البرميل مادون 13 دولار حيث انخفض إنتاج الجزائر بنسبة 3.3% سنة 1998 وبنسبة 11.4% سنة 1999 مقارنة بسنة 1996، كما انخفضت الجباية البترولية من 495 مليار دج سنة 1996 إلى 378 مليار دج سنة 1998، مما أثر سلبا على الادخار الحكومي حيث وصل إلى حدود 152 مليار دج سنة 1998 بعدما كان سنة 1995 حوالي 220 مليار دج، مما سبب عجز في الميزانية إلى الناتج المحلي الإجمالي إلى 3.89%²³، كما زاد الادخار العائلي ولكن بنسب ضئيلة حيث انتقل من 171 مليار دج سنة 1996 إلى 250 مليار دج سنة 1998 وذلك نظرا لظهور الطبقات الاجتماعية الثرية في المجتمع وبالتالي فإن ارتفاع الادخار العائلي يعود إلى زيادة مداخيل الطبقات الثرية.

في سنة 2001 ومع انطلاق مخطط الإنعاش الاقتصادي أرادت الدولة استعادت دعمها للنمو الاقتصادي من خلال مكافحة بعض المشكلات الاقتصادية كالفقر والبطالة وهذا ما أدى إلى الزيادة في مداخيل الأسر الجزائرية حيث زادت بحوالي 12% سنة 2001، مما أدى إلى زيادة كل من الاستهلاك والادخار العائلي حيث بلغ سنة 2001 حوالي 524 مليار دج بعدم كان يدور في حوالي 420 مليار دج سنة 2000²⁴، كما ارتفعت الإيرادات العامة للدولة حيث بلغت نسبة 67% من إيرادات سنة 1999 حيث انتقلت من 950.5 مليار دج سنة 1999 إلى 1173.25 مليار دج سنة 2000 و1506 مليار دج سنة 2001²⁵، كما أدى إلى ارتفاع الادخار الحكومي من 195 مليار دج سنة 1999 إلى 542 مليار دج سنة 2000 و722 مليار دج سنة 2001، ويرجع السبب في ذلك إلى ارتفاع الجباية البترولية حيث انتقلت من 561 مليار دج سنة 1999 إلى 1173.25 مليار دج سنة 2000 و1506 مليار دج سنة 2001 وذلك نتيجة ارتفاع سعر البترول حيث بلغ سنة 2000 حوالي 30 دولار للبرميل بعدما كان في حدود 18 دولار سنة 1998، ونتيجة لهذه الأخيرة حققت الميزانية العامة عجزا يقدر بـ 3.89% لينخفض سنة 1999 إلى 0.8% وحقق فائضا قدره 11% سنة 2001²⁶، مما أدى إلى ارتفاع الادخار المحلي من 850 مليار دج سنة 1999 إلى 969.66 مليار دج سنة 2000 و1134.8 مليار دج سنة 2001.

رابعا : الفترة 2002-2011 :

تم صياغة برنامج الإنعاش الاقتصادي الثلاثي خلال الفترة الممتدة بين 2001-2003 بغلاف مالي قدره 525 مليار دج، إذ تميزت هذه الفترة بانخفاض القدرة الشرائية للمواطنين الأمر الذي شكل ضغطا على الحكومة، حيث قامت برفع كتلة الأجور والتي كلفت الخزينة 130 مليار دج²⁷، وللحد من البطالة الناتجة عن معدل النمو السكاني وغياب الطاقة الاستيعابية للاقتصاد تم توفير 728500 منصب شغل دائم و 271000 منصب شغل مؤقت في القطاع الحكومي.

شهدت معدلات البطالة تحسنا نسبيا خلال برنامج الإنعاش الاقتصادي حيث بلغت نسبتها مع نهاية البرنامج 23.7%، أما معدلات التضخم فارتفعت نسبتها إلى 4.2% سنة 2001 لتتخفض بعد ذلك لمستوى أقل من 2.6% سنة 2003، كما

تميزت هاته الفترة بزيادة قليلة في الادخار المحلي حيث انتقل من 1386.38 مليار دج سنة 2002 إلى 1593.52 مليار دج سنة 2003 أي ارتفع من معدل 41% سنة 2002 إلى معدل 45% من الناتج الإجمالي سنة 2003، ويرجع السبب إلى انخفاض الادخار الحكومي نتيجة انخفاض في الجباية البترولية حيث بلغت سنة 2003 حوالي 943 مليار دج بعدما كانت في حوالي 1173.23 مليار دج سنة 2000²⁸، كما نلاحظ في هاته الفترة الزيادة الضئيلة في الادخار العائلي حيث زاد ب 86 مليار دج سنة 2003 مقارنة بسنة 2001.

استمرت الجزائر في تحسين الوضعية الاقتصادية من خلال برنامج دعم النمو الاقتصادي فتم رصد غلاف مالي قدر ب 55 مليار \$ أي ما يعادل 4200 مليار دينار ممول من طرف صندوق ضبط الإيرادات، كما تميزت هاته الفترة بانفتاح الجزائر على السوق العالمية حيث ارتفع مستوى الدخل بفعل التحسن في أسعار المحروقات وتزايد احتياطي الصرف الأجنبي، بالإضافة إلى تناقص ضغوط المديونية بعد إعادة الجدولة والتسديد المسبق لبعضها، كما شهد معدل التضخم انخفاضا مستمرا فتراوحت نسبتهما بين "1.6 - 5.7%" خلال فترة البرنامج، كما يلاحظ أيضا انخفاض كبير لمعدلات البطالة حيث انتقلت نسبتها من 15.3% سنة 2005 إلى 10.2% سنة 2009²⁹، كل هذا انعكس بالإيجاب على الادخار العائلي، حيث ارتفع بمعدلات متسارعة بدءا من 888.2 مليار دج سنة 2005 ليلعب 1398.3 مليار دج سنة 2007، و 1853.4 مليار دج سنة 2009 و 2786.83 مليار دج سنة 2012، كما واصل الناتج المحلي نمو الإيجابي حيث بلغت نسبة نموه 5.5% سنة 2005 و 9.2% سنة 2006، لينخفض بعد ذلك إلى 5.4% سنة 2007، وبالنسبة لسعر الصرف مقابل الدولار لم يشهد تغيرا كبيرا حيث قدر ب 73.3 دج سنة 2005 لينخفض إلى 72.6 و 69.9 دج خلال سنتي 2006 و 2007 بالترتيب، ولحسن حظ الاقتصاد الجزائري ارتفع سعر البرميل من النفط من 29 \$ سنة 2003 إلى 65.7 \$ سنة 2006 إلى حوالي 75 \$ سنة 2007 ووصل ذروته سنة 2008 ب 147 \$ للبرميل والذي انعكس بالإيجاب على الجباية البترولية حيث وصل قيمتها سنة 2006 حوالي 2517.4 مليار دج سنة 2006 و 2711.8 مليار دج سنة 2007 و 4003.6 مليار دج سنة 2008 و 3421 مليار دج سنة 2011؛ كل هذا أدى إلى زيادة الادخار الحكومي حيث وصل حوالي 2091.03 مليار دج سنة 2006 و 2273.8 مليار دج سنة 2007 و 2363.2 مليار دج سنة 2009، ووصل إلى حدود 4450 مليار دج سنة 2011، كما زاد الادخار العائلي حيث وصل سنة 2009 حوالي 1766.87 مليار دج ووصل إلى حدود 3200 مليار دج سنة 2011، كل هذا أدى إلى ارتفاع الادخار المحلي حيث وصل سنة 2009 حوالي 4685 مليار دج و 6800 مليار دج سنة 2011.

وفي تصريح لمحافظ بنك الجزائر أكد لكصايسي بأن مدخرات العائلات في البنوك فاق ادخار المؤسسات العمومية و أن ديون الجزائر لم تتجاوز 3.67 مليار دولار والدينار استقر عند 2.6 %، كما أن قيمة الادخار المالي للعائلات والمؤسسات الخاصة فاقت قيمة مدخرات المؤسسات العمومية بما في ذلك المحروقات، وأن ارتفاع الإيداع البنكي بـ 12 % سنة 2010 مقابل انخفاض بـ 8 % سنة 2009، والذي ساهم في تعزيز أموال البنوك القابلة للقرض، كما صرح أيضا نفس المتحدث بأن التحسن الاقتصادي الملحوظ خلال 2010 رافقه نمو مضطرب للناتج الداخلي الخام عند 3 %، فيما سجل الرصيد الشامل للخزينة عجزا قدره 0.93 % من الناتج الداخلي الخام للمرة الثانية على التوالي بعد عشر سنوات من الفائض، كما أن ميزان المدفوعات الخارجي حقق فائضا في 2010 قدره 12.6 مليار دولار، وذلك بفضل ارتفاع سعر برميل النفط إلى 80 دولار، مقابل 62 دولار في 2009، والذي أدى إلى ارتفاع في عائدات صادرات المحروقات بنحو

26 %، وارتفاع إيرادات الجباية البترولية حيث وصلت سنة 2010 حوالي 3337.5 مليار دج ، وحقت سنة 2011 حوالي 3135 مليار دج ، تابعه زيادة في الادخار العائلي سنة 2011 ب 1600 مليار دج ، كما قدر الادخار المحلي سنة 2011 بحوالي 6800 مليار دج.

المحور الثالث : دراسة السببية بين الادخار المحلي وكل من الاستثمار، الاستهلاك والصادرات في الجزائر خلال الفترة 1970-2011:

استعملنا في دراستنا مجموعة من المتغيرات الاقتصادية الكلية: الادخار المحلي الحقيقي (S) ، الاستهلاك النهائي الحقيقي (CF)، الاستثمار المحلي الحقيقي (I) ، والصادرات (EX) ، مع الإشارة أن المعطيات الخاضعة للدراسة سنوية و تشمل الفترة من 1970 إلى 2011، سنحاول في هاته المرحلة تقدير العلاقة بين الادخار المحلي وبعض المتغيرات الاقتصادية الكلية بالطريقة الإحصائية المناسبة.

1/ اختبار المتغيرات :

قبل دراسة أي نموذج قياسي قصير المدى " نموذج تصحيح الخطأ" أو طويل المدى " علاقة التكامل المتزامن"، فإنه من الضروري دراسة خصائص السلاسل الزمنية "المتغيرات المستعملة في التقدير"، وذلك بتحليل التقليدي للسلاسل (المنحنى البياني) ثم دراسة درجة استقرارها وتكاملها باستعمال اختبارات الجذور الأحادية، ليأتي بعدها اختبار إمكانية وجود علاقة بين السلاسل في المدى الطويل (التكامل المتزامن).

2/ دراسة إستقرارية المتغيرات :

الجدول رقم 01 : نتائج اختبار الاستقرارية .

المتغيرات	درجة التأخير	النموذج الثالث III		النموذج الثاني II		النموذج I	
		القيمة الخرجية عند 5%	φADF_t	القيمة الخرجية عند 5%	ADF_t	القيمة الخرجية عند 5%	ADF_t
الفرق الأول LS	P=2	-6.04	-2.93	-5.95	-3.52	-5.64	-1.94
الفرق الأول LI	P=2	-4.96	-2.93	-4.89	-3.52	-4.24	-1.94
الفرق الأول LFC	P=1	-4.05	-2.93	-4.56	-3.52	-3.02	-1.94
الفرق الأول LEX	P=1	-5.16	-2.93	-5.14	-3.52	-5.23	-1.94

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج Eviews7.0 .

لتحليل خصائص السلاسل الزمنية المستعملة في الدراسة -التأكد من استقرارها أو عدمه- استعملنا اختبار الجذر الأحادي الصاعد ADF لكل متغيرة على حدى، وهذا بتحديد درجة التأخير "p" باستعمال معيار "AIC و SCH"، وباعتماد على النموذج المناسب من بين النماذج المقدرة أظهرت النتائج المبينة في الجدول "رقم 01" فيما يخص المتغيرات (LS, LI, LFC, LEX) عدم وجود مركبة الاتجاه في السلاسل (المتغيرات)، كما أن النتائج أيضا أثبتت وجود الثابت (C) في بعض السلاسل، في حين أن هذه الأخيرة المتغيرات (LS, LI, LFC, LEX) تحوي الجذر الأحادي حيث أن القيم

المطلقة لإحصائيات الاختبار أقل من القيم الحرجة الموافقة لها عند مستوى دلالة 5%، وعليه فهي غير مستقرة، وبعد إجراء نفس الاختبار على سلسلة الفروقات من الدرجة الأولى أصبحت السلاسل (LS, LI, LFC, LEX) مستقرة حيث أن القيم المطلقة لإحصائيات الاختبار أكبر من القيم الحرجة الموافقة لها عند مستوى دلالة 5% في النماذج الثلاثة لاختبارات ديكي فولور الموسعة أي أن السلاسل (1) /1.

ملاحظة: الحرف «L» الذي يسبق كل متغيرة يمثل اللوغاريتم العشري لهذه المتغيرة وقد أجري هذا التحويل لغرض تصحيح عدم التجانس الممكن تواجده في المتغيرات من حيث الأحجام ووحدة القياس.

3/ دراسة السببية:

الجدول رقم 02: نتائج السببية.

Pairwise Granger Causality Tests
Date: 10/15/13 Time: 09:45
Sample: 1970 2011
Lags: 3

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
DLI does not Granger Cause DLS DLS does not Granger Cause DLI	38	0.20150 3.72026	0.89456 0.02502
DLFC does not Granger Cause DLS DLS does not Granger Cause DLFC	38	1.10866 4.61040	0.36500 0.01101
DLEX does not Granger Cause DLS DLS does not Granger Cause DLEX	38	3.17010 1.16826	0.04261 0.34245
DLFC does not Granger Cause DLI DLI does not Granger Cause DLFC	38	2.68744 3.49919	0.06354 0.02697
DLEX does not Granger Cause DLI DLI does not Granger Cause DLEX	38	0.80084 1.02373	0.50561 0.39962
DLEX does not Granger Cause DLFC DLFC does not Granger Cause DLEX	38	3.18730 0.56099	0.04190 0.64593

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج Eviews7.0.

تسمح لنا دراسة السببية الموجودة بين المتغيرات بصياغة صحيحة للسياسة الاقتصادية وهذا بمعرفة المتغيرات التي تساعد على تفسير ظاهرة معينة.

*من خلال قيمة إحصائية فيشر نرفض عدم وجود السببية بين الادخار المحلي والاستثمار عند مستوى معنوية 5%، حيث أن الادخار يساهم بشكل جيد في تفسير الاستثمار $F=3.72$ (لأن احتمال قبول هذه الفرضية هو 0.02 وهو أقل من 0,05) والعكس غير محقق.

*نرفض عدم وجود السببية بين الادخار المحلي والاستهلاك عند مستوى معنوية 5% (لأن احتمال قبول هذه الفرضية هو 0.01 وهو أقل من 0,05).

*نرفض عدم وجود السببية بين الصادرات والادخار المحلي، حيث تساهم الصادرات بشكل جيد في تفسير الادخار $F=3.17$ عند مستوى معنوية 5% (لأن احتمال قبول هذه الفرضية هو 0.04 وهو أقل من 0,05).

*نرفض عدم وجود السببية بين الاستثمار والاستهلاك، حيث يساهم الاستثمار بشكل جيد في تفسير الاستهلاك $F=3.49$ والعكس غير صحيح ولكن بنسبة أقل.

*نرفض عدم وجود السببية بين الصادرات والاستهلاك، حيث تساهم الصادرات بشكل جيد في تفسير الاستهلاك $F=3.18$ والعكس غير صحيح.

وكخلاصة للمرحلة الأولى نقول أن نموذج "VAR" بمتغيراته الداخلية: (DLS, DLI, DLFC, DLEX) عموما يشرح لنا جانباً هاماً من الاقتصاد الوطني لمختلف مظاهره: (الادخار، الاستثمار، الاستهلاك، الصادرات) والأثر الهام للادخار على النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية.

4/ اختبار علاقة التكامل المتزامن:

بعد أن قمنا في النقطة السابقة بدراسة خصائص السلاسل الزمنية واستخلصنا أن كل السلاسل مستقرة ومتكاملة من الدرجة الأولى (1/1)، وبالتالي فإن السلاسل (LEX, LFC, LI, LS) تنمو بنفس وتيرة الاتجاه على المدى الطويل، وبالتالي إمكانية وجود تكامل متزامن بينها لذا سوف نقوم باختبارها باختبار جوهانسون:

حسب النتائج التي تحصلنا عليها مسبقاً (أي اختبارات (DF) و (ADF))، وجدنا أن كل السلاسل لا تحتوي على مركبة الاتجاه العام، بينما الحد الثابت موجود في بعضها، هذا الاختلاف في نوعية السلاسل الزمنية يؤدي إلى اختلاف وتعدد اختبارات جوهانسون، وفي ظل المعطيات والنتائج السابقة سنركز على الفرضيتين التاليتين:

الفرضية الأولى: غياب مركبة الاتجاه في (VAR) وغياب الثابت ومركبة الاتجاه في علاقة التكامل المتزامن (CE).
الفرضية الثانية: غياب مركبة الاتجاه في (VAR) ووجود الثابت مع غياب مركبة الاتجاه في علاقة التكامل المتزامن (CE).

*اختبار جوهانسون:

1- غياب مركبة الاتجاه في (VAR) وغياب الثابت ومركبة الاتجاه في علاقة التكامل المتزامن (CE).

قمنا بإجراء هذا الاختبار على (3) VAR ووفقاً للفرضيات التالية :

$$a/H_0: r = 0/H_1: r > 0$$

$$b/H_0: r = 1/H_1: r > 1 \text{ حيث } r: \text{ تمثل عدد علاقات التكامل المتزامن.}$$

$$c/H_0: r = 2/H_1: r > 2$$

يشير الجدول رقم 02 إلى نتائج اختبار جوهانسون ، والذي يبين لنا عدم وجود أي متجه للتكامل المشترك عند مستوى معنوية 1% و 5% أي نقبل الفرضية H_0 لأن إحصائية الأثر أقل من القيمة الحرجة عند مستوى معنوية 1% و 5%.

الجدول رقم 03 : نتائج اختبار جوهانسون .

Johansen Cointegration Test				
Date: 10/16/13 Time: 09:07				
Sample(adjusted): 1973 2011				
Included observations: 39 after adjusting endpoints				
Trend assumption: No deterministic trend (restricted constant)				
Series: LS LI LFC LEX				
Lags interval (in first differences): 1 to 2				
Unrestricted Cointegration Rank Test				
Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	5 Percent Critical Value	1 Percent Critical Value
None	0.478609	52.64669	53.12	60.16
At most 1	0.292061	27.24777	34.91	41.07
At most 2	0.242360	13.77729	19.96	24.60
At most 3	0.072922	2.952965	9.24	12.97

*(**) denotes rejection of the hypothesis at the 5%(1%) level
Trace test indicates no cointegration at both 5% and 1% levels

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج Eviews7.0 .

2- غياب مركبة الاتجاه في (VAR) ووجود الثابت مع غياب مركبة الاتجاه في علاقة التكامل المتزامن (CE).

الجدول رقم 04 : نتائج اختبار جوهانسون.

Johansen Cointegration Test				
Date: 10/16/13 Time: 09:08				
Sample(adjusted): 1973 2011				
Included observations: 39 after adjusting endpoints				
Trend assumption: Linear deterministic trend				
Series: LS LI LFC LEX				
Lags interval (in first differences): 1 to 2				
Unrestricted Cointegration Rank Test				
Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	5 Percent Critical Value	1 Percent Critical Value
None	0.416200	45.03870	47.21	54.46
At most 1	0.281249	24.04903	29.68	35.65
At most 2	0.239828	11.16965	15.41	20.04
At most 3	0.012116	0.475425	3.76	6.65

*(**) denotes rejection of the hypothesis at the 5%(1%) level
Trace test indicates no cointegration at both 5% and 1% levels

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج Eviews7.0 .

النتيجة: بما أن السلاسل ليست في تكامل متزامن، فإننا لن نطبق نموذج تصحيح الخطأ في مرحلة التقدير ونستخدم نموذج أشعة الانحدار الذاتي " VAR " .

5/ تقدير النموذج:

بعد الدراسة الأولية لمختلف المتغيرات الاقتصادية المذكورة آنفا، نموذج شعاع الانحدار الذاتي متكون من المتغيرات الأربعة التالية :

$$Y_t = (DLS, DLFC, DLI, DLEX)$$

الاكتفاء بتثبيت تباين السلاسل المدروسة وعدم إزالة مركبة الاتجاه العام للسلاسل من شأنه أن يؤدي بنا إلى القيام بانحدار زائف وهذا حتى إذا كان معامل التحديد (R^2) للعلاقة عاليا نسبيا و t المحسوبة كبيرة، ونحصل بذلك على علاقة اقتران أو ارتباط وليست علاقة سببية ، ومن بين المؤشرات التي تلقي بظلال الشك حول الانحدار المقدر وتنبه إلى أن هناك احتمال أن يكون انحدار زائفا أن يكون : $R^2 > D - W$ ، أي يكون معامل التحديد أكبر من إحصائية دربن واتسن .

هناك عدة طرق لتقدير شعاع الانحدار الذاتي تعتمد الأولى على حذف الجذور الأحادية وذلك عن طريق فروق المتغيرات؛ إلا أن هذه الطريقة لديها عيوب تؤثر على جودة التنبؤ إذا كان في المدى القصير وذلك بحذفها للمعلومات المتواجدة على مستوى، أما طريقة أعظم احتمال بمعلومة كاملة (MVIC) بدورها حساسة كونها تحدث تقديرات تقاربيه مثالية، وتتأثر بأخطاء التخصيص (erreur de specification)، وتبقى طريقة المربعات الصغرى الأسهل تطبيقا حيث استعملت لتقييم نموذج شعاع الانحدار الذاتي الأصلي ويعطي نموذج " VAR " ذو الدرجة P في الحالة العامة بالصيغة التالية :

$$X_T = A_0 + A_1 X_{T-1} + A_2 X_{T-1} + \dots + A_p X_{T-p} + \varepsilon_T$$

بحيث : X_T : هو شعاع متكون من K متغيرة .

A_I : هي مصفوفة المعالم التي سوف تقدر.

P : درجة تأخير النموذج. ε_T : متغير عشوائي .

- تحديد درجة التأخير لمسار " VAR " : باستخدام برنامج eviews.7 وبعد عدة محاولات تقدير مع الاعتماد على معياري AIC - Sch؛ قررنا اختيار طول التأخير 03 والتي تقابل اصغر قيمة لـ معياري AIC و Sch و أكبر قيمة لمعيار Log likelihood 45، أي أن النموذج الأفضل هو VAR (3) (**) و النتائج مبينة في الجدول التالي :

الجدول رقم 05 : تحديد درجة التأخير.

درجة التأخير	AIC	SCh	Log likelihood
1	-10.22	-8.61	193.88
2	-10.46	-8.83	208.69
3**	-10.99	-9.33	229.29
4	-10.40	-7.26	227.91

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج Eviews 7.0 .

النتائج الخاصة بتقدير النموذج الأصلي (نخص بالذكر معادلة الادخار فقط والذي هو محور دراستنا) باستخدام برنامج ، eviews.7 وسوف نقوم بتحليل نتائج التقدير .

$$DLS = -4.47 + 0.59DLS(-1) + 0.35DLS(-2) - 0.69DLS(-3) - 0.58DLI(-1) + 0.11DLI(-2) - 4.47DLI(-3) - 0.10DLFC(-1) - 0.20DLFC(-2) + 0.55DLFC(-3) + 1.18DLEX(-1) + 0.32DLEX(-2) - 0.95DLEX(-3) + e_t$$

n=38 FC=7.09 R² = 0.82

6/ التفسير الاقتصادي :

- من خلال النموذج الذي يفسر الادخار بدلالة القيمة السابقة والمتغيرات المتأخرة: (الاستهلاك النهائي الحقيقي، إجمالي الاستثمار الحقيقي، إجمالي الصادرات) يمكننا ملاحظة واستنتاج ما يلي:
- بالرجوع لإطار الظاهرة نظريا نجد أن المعادلة مقبولة من الناحية الاقتصادية؛ كون أن الادخار يتأثر بصفة مباشرة بالادخار للفترتين السابقتين حيث يرتبط الادخار في السنة t ارتباط طردي مع الادخار في السنة السابقة لها t-1، ويعني ذلك أنه في حالة ارتفاع الادخار في سنة ما يتوقع أن يتواصل هذا الارتفاع أيضا خلال السنة المقبلة والعكس صحيح حيث قدرت مرونته بـ 0.59 أي إذا زاد الادخار السابق ب 1% يزيد الادخار الحالي ب : 0.59%، إذ يفسر ذلك بالتوجه الذي ينتهجه النشاط الاقتصادي خلال الدورات الاقتصادية المتكررة والمتعاقبة، فسنوات من الانتعاش والنمو الاقتصادي تتبعها دائما سنوات من الانكماش والتراجع في أداء النشاط الاقتصادي، كما أن معاملات الادخار ذات التأخر الثالث (t-3) سالبة وهذا ما يفسر العلاقة العكسية بين الادخار في السنة t والادخار في السنة (t-3).
 - بينت النتائج أيضا أن هناك علاقة طردية بين الادخار والاستثمار المحلي الحقيقي للفترة الثانية وهذا منطقي؛ وقدرت مرونته ب 0.11 أي إذا تغير الاستثمار السابق ب 1% يزيد الادخار الحالي ب 0.11 %، كون أن الزيادة في الاستثمار المحلي الحقيقي يخلق زيادة في المشاريع وبالتالي خلق مناصب عمل وهي موافقة للنظرية الاقتصادية.
 - توجد علاقة عكسية بين الادخار والاستهلاك النهائي موافقة بذلك النظرية الاقتصادية والتي أثبتت ذلك من خلال نظرياتها المختلفة.

- هناك علاقة طردية بين الادخار والصادرات للفترتين السابقتين، وقدرت مرونته ب 1.18 أي إذا تغير إجمالي الصادرات السابق ب 1% يزيد الادخار الحالي ب 1.18 %، يفسر ذلك بأنه من السهل سياسيا و إداريا على السلطة العامة جباية ضرائب على الدخل من الصادرات بالمقارنة بالدخول من الأنشطة الأخرى، وهذا الأمر يمكن أن يتيح إمكانية لزيادة الادخار الحكومي، كما تعتبر الصادرات هي مصدر الدخل المرتفعة المركزة خاصة في الدول النامية ذات الهيكل التصديري غير المتنوع نسبيا و الذي يعتمد بدرجة كبيرة على منتج أولي أو عدد محدود من هذه المنتجات كالجزائر أنموذجا، بالإضافة إلى ذلك فإن الحصيلة الوفيرة من الصادرات تتجه لممارسة درجة أقل من القيود على الاستثمار، مما يترتب عليه مستوى أعلى من الاستثمار و بالتالي مستوى أعلى من الدخل و الادخار، وفي النظرية الاقتصادية فإنه من المتوقع أن يرتفع الميل الحدي للادخار من مثل هذا الدخل التصديري حيث أن الاستثمار يعتمد على الواردات من السلع الرأسمالية و أن هذه الواردات تعتمد بدورها على حصيلة الصادرات فإن وفرة هذه الحصيلة تكسر أحد قيود الاستثمار وهو ما يسمى: قيد النقد الأجنبي كما أن أن الدخل المتحصل من الصادرات له قوة تفسيرية في حالة الادخار أكبر من الدخل المتأتي من الأنشطة الأخرى غير الصادرات .

7/ التحليل والاختبارات الإحصائية:

- معامل التحديد: $R^2 = 0.82$ أي أن 82% من المشاهدات مشروحة بدلالة المتغيرات الداخلية المتأخرة وباقي المشاهدات 08% تدخل ضمن هامش الخطأ.
- اختبار ستودينت: أغلبية المعلومات لها دلالة معنوية وهذا ما يؤكد التأثير الكبير للمتغيرات المستخدمة في التأثير على الادخار وهذا عند مستوى معنوية 5% .
- اختبار فيشر: معامل فيشر من جهته أيضا أكبر من القيمة النظرية وبالتالي فالنموذج جيد ولديه قدرة تفسيرية عالية والمتغيرات المستخدمة تؤثر معا في النموذج .
- اختبار التوزيع الطبيعي: قمنا بإجراء مجموعة من الاختبارات وهي اختبار سكيونس للتناظر v_1 واختبار كيرتوزيس للتفلطح v_2 عند مستوى معنوية 5% وقد وجدنا أن:

$$v_1 = \left| \beta_1^{1/2} - 0 \right| / (6/n)^{1/2} = 0.12$$

$$v_2 = \left| \beta_2 - 3 \right| / (24/n)^{1/2} = 1.30$$

وبالتالي فإننا نقبل بفرضية التناظر والتفلطح النظري والذي يؤكد اختبار jarque- $v_1 - 1.96$ و $v_2 - 1.96$

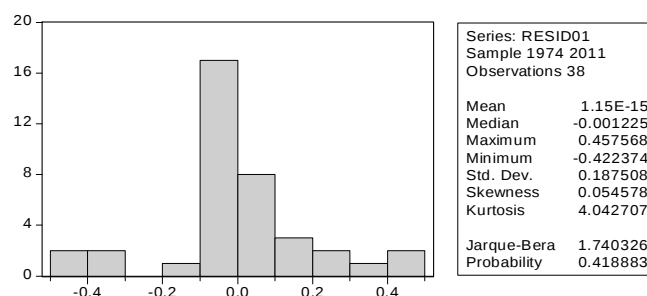
$$Berra \text{ أيضا: } s = \left(\beta_1^{1/2} \right)^2 n/6 + (\beta_2 - 3)^2 n/24 = 1.74$$

حيث أن إحصائية jarque-Berra أقل من x_2^2 عند مستوى معنوية 5% وبالتالي نقبل الفرضية القائلة بطبيعية الأخطاء.

كما بين لنا اختبار : Pierce - Box - Lugung حيث :

$$Q^* = 38 * (38 + 2) \sum (k - i) i^2 \rightarrow x_{k-p-q}^2$$

ومن أجل : $k=16$ ، $Q=7$ وهي أقل من القيمة الجدولة 24.996 ومنه نقبل بفرضية الشوشرة البيضاء للبواقي.
الجدول رقم 06 : اختبار التوزيع الطبيعي لبواقي النموذج.



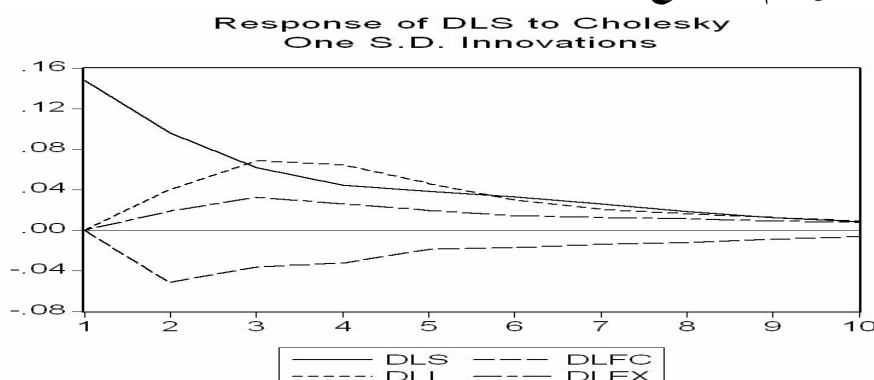
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج Eviews 7.0 .

8/ تحليل الصدمات العشوائية :

يسمح لنا تحليل الصدمات العشوائية بقياس أثر التغير المفاجئ في ظاهرة معينة على باقي المتغيرات ومن خلال تطبيقنا لصدمة على DLS تقدر بـ 0.14 في الفترة الأولى لاحظنا أن المتغيرات الأخرى بقيت على حالها في نفس الفترة لكن هناك تغير في الفترة الثانية كالتالي :

0.09 لـ DLS و 0.04 لـ DLI و 0.05 لـ DLFC و 0.01 لـ DLEX ، أما خلال الفترة الثالثة فإننا نلاحظ انخفاضاً في الادخار قابله ارتفاعاً في كل من الاستثمار والاستهلاك والصادرات وهذا يعني أن أي تغير ما يحدث للادخار - زيادة أو نقصان - قد يؤثر حتماً على الاستهلاك ، الاستثمار و الصادرات ، كما أن النتائج بينت أن الصدمات كانت قوية خلال المراحل الأولى لتتخفف بعد ذلك لتصبح شبه معدومة و هذه ميزة نماذج الـ VAR بحيث تقدم لنا جملة التداخلات بين المتغيرات وتأثير هذه الأخيرة لمختلف الصدمات التي يواجهها النموذج وبالتالي تعطينا نظرة عن العلاقة الموجودة بين المتغيرات بالإضافة إلى أن النموذج مستقر.

الشكل رقم 07: نتائج الصدمات العشوائية.



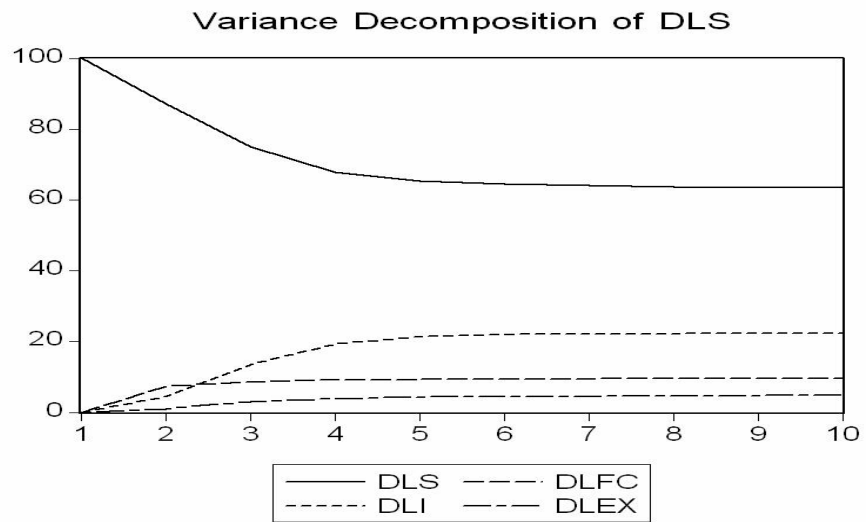
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج Eviews 7.0 .

9/ تحليل التباين :

إن الهدف من تحليل التباين هو معرفة مدى مساهمة كل متغيرة في تباين خطأ التنبؤ ومن خلال جدول تحليل التباين الجدول رقم 05 مكننا من الإلقاء بالملاحظات التالية :

الادخار يساهم بنسبة كبيرة في تباين خطأ التنبؤ حيث أن 100% من تباين خطأ التنبؤ يعزى للمتغير نفسه خلال الفترة الأولى ، بينما تقل في الفترة الثانية إلى 84% كما يساهم بنسبة 4% في الاستثمار ، لتصل إلى 22% في الفترة العاشرة و 63% للمتغير نفسه ، وبالتالي فإن نسبة خطأ التنبؤ للادخار والراجع للاستثمار تزيد مع الزمن وهذا ما يدل على الأهمية النسبية للاستثمار مع مرور الزمن ، كما لاحظنا أيضا نفس الملاحظة السابقة لكل من الاستهلاك 7.5% في الفترة الثانية و 10% في الفترة العاشرة و بالتالي فإن نسبة خطأ التنبؤ للادخار والراجع للاستهلاك تزيد مع الزمن وهذا ما يدل على الأهمية النسبية للاستهلاك مع مرور الزمن ، ونفس الملاحظة تنطبق على الصادرات ولكن بنسبة أقل في الفترة العاشرة بنسبة 4.4% .

الشكل رقم 08: نتائج تحليل التباين.



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج Eviews7.0 .

خاتمة:

كان هدف دراستنا هو الدراسة القياسية لعلاقة الادخار ببعض المتغيرات الاقتصادية الكلية الأساسية في الجزائر حيث تطلبت الدراسة معطيات تم الحصول عليها من مقررات البنك العالمي والديوان الوطني للإحصائيات والمجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي خلال المدة (1970-2011) ، ولقد أبرزت الدراسة أن الجزائر شهدت تطورات كبيرة على كل الأصعدة وخاصة السياسية والاقتصادية ، فكان عدم الاستقرار الأمني والحكومي وعدم استقرار أسعار المحروقات سببا في العديد من البرامج والسياسات المالية المقترحة والمطبقة كل فترة ، الأمر الذي انعكس على العديد من المتغيرات الاقتصادية الكلية في الجزائر والتي أدت بدورها إلى عدم استقرار الادخار المحلي حيث شهد تذبذبا خلال فترة الدراسة ، ولشرح العلاقة السببية بين مختلف المتغيرات الاقتصادية الكلية والادخار المحلي استخدمنا نماذج أشعة الانحدار الذاتي - VAR - المناسبة لمثل هذه الدراسات وكانت نتائج الدراسة كما يلي:

1- فيما يتعلق بتطورات الادخار المحلي الجزائري من خلال مدة الدراسة أوضح التحليل أن مستوى الادخار المحلي ارتبط بالسياسات الاقتصادية المعتمدة من طرف الدولة ، حيث شهد تذبذبا ويرجع هذا التذبذب إلى عدة اعتبارات أهمها : اعتماد

صادرات الجزائر على قطاع المحروقات بصفة كبير جدا، الأمر الذي أدى إلى الاعتماد في تمويل التنمية على عائدات قطاع المحروقات ، وكما نعلم فإن هذه الأخيرة (أسعار البترول) تتحكم فيها عوامل خارجية وتصعب على السياسة الاقتصادية والمالية السيطرة عليها ، بالإضافة إلى اللجوء إلى الاستدانة من الخارج وبيع خدمة هذه الأخيرة لتعويض الفارق في تمويل الاستثمارات.

2- الادخار المالي يلعب دورا هاما في تمويل الاستثمارات في الجزائر ، غير أن الادخار المالي يبقى مرهونا بتقلبات أسعار البترول وحصيلة الجباية البترولية ، وارتفاع معدل الاكتناز هذا الأخير الذي يلعب دورا هاما في الجزائر ، وبالنسبة في الأرياف والقرى نتيجة عدم انتشار القطاع المصرفي بشكل كبير في الجزائر خاصة في ولايات الجنوب ، والذي أدى إلى انخفاض الادخار العائلي ، واحتفاظ العائلات على النقود السائلة في البيوت حيث أن المواطنين يتعاملون في معاملاتهم التجارية على السداد النقدي ولا اعتبار للتعامل بالشيك ، نتيجة الأزمة السياسية التي مرت بها الجزائر وما خلفته من تشوه اجتماعي داخل نفوس المواطنين ، وعدم توفر الثقة اللازمة بين المواطن والدولة (مشكلة الخليفة وما خلفته من آثار سلبية على الصعيدين الوطني والعالمي) .

3- توصلنا إلى نتيجة وهي أنها توجد علاقة متبادلة بين الادخار ومجموعة من المتغيرات الاقتصادية الكلية المستعملة في دراستنا وهي (الاستثمار-الاستهلاك-الصادرات). كانت نتائج VAR- كما يلي:

- الادخار يتأثر بصفة مباشرة بالادخار للفترتين السابقتين حيث يرتبط الادخار في السنة t ارتباط طردي مع الادخار في السنة السابقة لها $t-1$ ، كما أن معاملات الادخار ذات التأخر الثالث ($t-3$) سالبة وهذا ما يفسر العلاقة العكسية بين الادخار في السنة t والادخار في السنة ($t-3$).
 - هناك علاقة طردية بين الادخار والاستثمار المحلي الحقيقي للفترة الثانية السابقة.
 - توجد علاقة عكسية بين الادخار والاستهلاك النهائي.
 - هناك علاقة طردية بين الادخار والصادرات للفترتين السابقتين.
- 4- استنتجنا أنه تبقى الطرق الإحصائية الحديثة والتي تعتبر تقنية شعاع الانحدار الذاتي (VAR) واحد منها هي الأكثر استعمالا وتحاولا لشرح وتفسير العلاقة بين الادخار وبعض المتغيرات الاقتصادية الكلية الأساسية الأخرى.

التوصيات:

- بناء على النتائج السابقة يمكن تقديم الحلول والاقتراحات التالية لتعبئة الادخار المحلي في الجزائر التالية:
1. الحد من مستويات التضخم ومحاولة تخفيض نسبته إلى أقصى حد من أجل المحافظة على القدرة الشرائية للأفراد، باستخدام سياسة نقدية حازمة والتي تساعد على الاستقرار الاقتصادي، بالإضافة إلى الاحتفاظ بدعم السلع الاستهلاكية الضرورية.
2. ضرورة الاهتمام بتطوير وإصلاح الجهاز المصرفي لكونه الجهاز الفعال في تعبئة الودائع الادخارية شرط أن يكون هذا على أساس المشاركة في نتائج العمليات الذي يدعي إليها الاقتصاد الإسلامي ومحاولة انتشاره جغرافيا لزيادة الادخار العائلي والحد من الزيادة في معدل الاكتناز وخاصة في الأوساط الريفية.

3. إنشاء نظام معلوماتي متطور يعتمد على التقنيات الإحصائية الحديثة في جمع المعطيات ومعالجتها وتسخيرها لخدمة البحث العلمي عامة والقياس الاقتصادي خاصة، دون أن ننسى توفير معطيات شهرية أو فصلية فيما يخص المتغيرات الاقتصادية الكلية حتى تكون نتائج الدراسات تعكس الوقائع، ولا بد من توفير معطيات شهرية أو فصلية فيما يخص المتغيرات الاقتصادية الكلية حتى تكون نتائج الدراسات تعكس الوقائع.

المراجع والإحالات:

¹ إبراهيم مصطفى وآخرون، المعجم الوسيط، الجزء الأول، دار الدعوة، تركيا، استانبول، 1989، ص 274.

² John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment -Interest and Money-*, Edition: Australia- Project Gutenberg, February 2003, p 50.

³ *Ibid*, p51.

⁴ نصيرة بوعون يجاوي، الضرائب الوطنية والدولية - دروس وتطبيقات محلولة - مطبعة الصفحات الزرقاء الدولية، الجزائر، 2010، ص 62.

⁵ سمير محمد عبد العزيز، التمويل العام، الطبعة الثانية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1998، ص 17.

⁶ أحمد سلامي ومحمد شيخي، "تقدير دالة الإدخار العائلي في الجزائر 1970-2005"، مجلة الباحث الصادرة بورقلة - الجزائر -، عدد رقم 06، 2008، ص 129.

⁷ خليل دعاس، "الإدخار المحلي والتمويل الخارجي بين التكامل والإحلال - دراسة حالة الدول العربية-" (رسالة ماجستير)، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة الجزائر، 2002-2003، ص 4.

⁸ سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 31.

⁹ خليل دعاس، مرجع سابق، ص 4.

¹⁰ زهرة بن يخلف، "ثقافة الادخار في المجتمع الجزائري وأثرها على البنوك الجزائرية"، الملتقى الوطني حول المنظومة البنكية الجزائرية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، بشار - الجزائر: 25-26 أفريل 2006، ص 1.

¹¹ Ben bitour Ahmed, *l'expérience Algérienne de développement (1962-1991)*, Edition Dar Echrfa, Algérie, 1992, P42.

¹² ONS; *Premier résultats provisoires de recensement général de la population et de l'habitat*; n°16 juillet-septembre 87..

¹³ عبد الرحمن تومي، الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، دار الخلدونية، الجزائر، 2011، ص 13.

¹⁴ مسعود درواسي، "السياسة المالية ودورها في تحقيق التوازن الاقتصادي حالة الجزائر 1990-2004" (أطروحة دكتوراه دولة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص 377..

¹⁵ الديوان الوطني للإحصائيات ONS والمجلس الوطني الاقتصادي الاجتماعي CNES.

¹⁶ وليد عبد الحميد عايب، الآثار الاقتصادية الكلية لسياسة الإنفاق الحكومي - دراسة تطبيقية قياسية لنماذج التنمية الاقتصادية -، الطبعة الأولى، دار الحسين العصرية للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2010، ص 211.

¹⁷ *Tableau Economique d'Ensemble, ONS, 1974-1980.*

¹⁸ عمار زيتوني، مرجع سابق، ص 208 .

¹⁹ عبد الرحمن تومي ، مرجع سابق ، ص 48 .

²⁰ مرجع سبق ذكره ، ص 52.

²¹ كربالي بغداد ،، نظرة عامة عن التحولات الاقتصادية في الجزائر ، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، سبتمبر 2005، ص 61.

²² عبد العزيز شرابي، النتائج الأولية لبرامج التصحيح الهيكلي في البلدان المغربية، وحدة البحث، إفريقيا والعالم العربي، 1998، ص 75.

²³ عيسى مقلبد، قطاع المحروقات الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية (مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية) ، كلية العلوم الاقتصادية لباتنة، 2007-2008، ص 28 .

²⁴ مرجع سبق ذكره ، ص 30 .

²⁵ عمار زيتوني، المصادر الداخلية لتمويل التنمية، (أطروحة دكتوراه دولة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة باتنة ، 2007، ص 243.

²⁶ الدليل الإحصائي لسنة 2003، العدد 23 .

²⁷ عمار زيتوني، مرجع سابق ، ص 244 .

²⁸ بيان اجتماع مجلس الوزراء، برنامج التنمية الخماسي (2010-2014)، الاثنين 24 ماي 2010، ص 01.

²⁹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 56، قانون المالية لسنة 1999 ، ص 27 .

أثر سياسة الإنفاق العمومي على استقرار المؤشرات الكلية للاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2001-2014.

روشو عبد القادر

أستاذ مساعد بمعهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير و العلوم التجارية
بالمركز الجامعي - تيسمسيلت -

~~~~~

### ملخص:

إن هذه الورقة البحثية تهدف إلى إبراز أثر سياسة الإنفاق العمومي على وضعية المؤشرات الاقتصادية الكلية خلال فترة الدراسة (2001-2014) والمتمثلة أساساً في معدل النمو، معدل البطالة، معدل التضخم وأخيراً وضعية ميزان المدفوعات الدولية، ذلك أن هذه المؤشرات تمثل أهداف السياسة الاقتصادية الكلية المطبقة خلال هذه الفترة. ولقد خلصت هذه الدراسة إلى اعتبار السياسة الاقتصادية المطبقة إرتكزت بشكل واضح على جانب دعم الطلب الكلي وليس العرض الكلي، وعليه يبقى الجهاز الإنتاجي الوطني غير قادر على مسايرة هذا الرتم من الإنفاق لعدم مراعاة الطاقة الاستيعابية للاقتصاد الوطني.

**الكلمات الدالة:** سياسة الإنفاق، الاستقرار الاقتصادي، مؤشرات، النمو، البطالة، التضخم، التوازن الخارجي.

### Resume :

Cette étude vise à clarifier l'effet de la politique de dépense publique sur la situation des indicateurs macroéconomiques durant la période citée (2001-2014) : le taux de croissance, le taux de chômage, le taux d'inflation et enfin la balance des paiements et ce parce que ces indicateurs constituent des objectifs de la politique macroéconomique adoptée durant cette période.

Cette étude aboutit à la conclusion selon laquelle la dite politique économique s'est appuyée clairement sur la demande globale que sur l'offre. C'est pourquoi l'appareil productif national reste incapable de suivre ce rythme de dépense sans prise en considération la capacité de l'économie nationale.

**Mots clés :** la politique de dépense, la stabilité économique, la croissance économique, le chômage, l'inflation, l'équilibre extérieur.

## تمهيد:

إن موضوع تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية ، يعتبر من المواضيع ذات النقاش الواسع في أوساط الإقتصاديين وأصحاب القرار ، ذلك أن هذا التدخل يترجم من خلال أهداف السياسة الاقتصادية الكلية ، حيث يعتبر ( xavier greffe) السياسة الاقتصادية أنها مجموع القرارات التي تتخذها السلطات العمومية بهدف توجيه النشاط الإقتصادي في اتجاه مرغوب فيه <sup>1</sup> ، تهدف السياسة الاقتصادية بصفتها الكلية إلى تحقيق جملة من الأهداف غايتها في النهاية تحقيق الرفاهية العامة لأفراد المجتمع إلا أنه تقليدياً جرى العرف على تلخيص هذه الأهداف ضمن أربعة عناصر تعرف بالربع السحري لكالدور (KALDOR) وهي: <sup>2</sup>

1- النمو الإقتصادي : تحقيق النمو الإقتصادي عن طريق زيادة قدرة الوطن على إنتاج البضائع و الخدمات وكلما كان معدل نمو الإقتصاد الوطني أكبر من معدل نمو السكان كلما كان أفضل ، لأن ذلك يؤدي إلى رفع مستوى معيشة الأفراد .

2- الإستخدام التام : ويعني ذلك توفير فرص عمل لكل شخص قادر وراغب في العمل ، علماً بأن الإستخدام التام هو دالة تابعة لحجم العمل والمكافآت المحصل عليها.

3- إستقرار الأسعار أو التحكم في التضخم : إن إرتفاع المستوى العام للأسعار يؤدي إلى تشويه المؤشرات الاقتصادية المعتمدة في إتخاذ القرارات الاقتصادية .

4- التوازن في ميزان المدفوعات : من بين أهداف السياسة الاقتصادية الكلية هو تأمين التوازن في ميزان المدفوعات أي العلاقة بين الوطن و العالم الخارجي .

وفي هذا السياق تعتبر سياسة الإنفاق الحكومي جزءاً مهماً من أجزاء السياسة المالية ، و التي هي بدورها جزءاً أساسياً في السياسة الاقتصادية الكلية ، حيث أن للسياسة المالية تأثير كبير على الطلب الكلي الذي يعتبره كيتز الأداة الأكثر فعالية لمعالجة الإستقرار الإقتصادي الكلي ، ومن هذا المنطلق تظهر أهمية سياسة الإنفاق العمومي كأداة من أدوات السياسة الاقتصادية والتي يمكن إستخدامها لتحقيق الإستقرار الإقتصادي الكلي <sup>3</sup>.

وعليه فقد أصبح تحقيق الإستقرار الإقتصادي الكلي بمؤشراته المذكورة سابقاً ( أهداف السياسة الاقتصادية ) من بين الأهداف الأساسية للنظم الاقتصادية ، وواضعي السياسة الاقتصادية ، وفي هذا الشأن فقد ثار جدل كبير بين الإقتصاديين حول مفهوم الإستقرار الإقتصادي الكلي ومتطلباته ، إلا أن الكثير منهم أجمعوا على أن الإستقرار الإقتصادي يتحقق بالوصول إلى مستوى التشغيل الكامل مع الحفاظ على قدر مناسب من الإستقرار في المستوى العام للأسعار وقد أضاف الفكر الإقتصادي في الآونة الأخيرة بعداً آخر <sup>4</sup> للإستقرار الإقتصادي و المتمثل في توازن ميزان المدفوعات.

ومن هذا المنظور فإن الجزائر وبعد الأزمة الاقتصادية التي ضربت إقتصادها سنة 1986 نتيجة إنفجار أسعار البترول في الأسواق العالمية، وما كان لذلك من إنعكاس سيء على كافة المستويات باشرت الجزائر في تطبيق برامج إصلاحية الهدف منها هو تصحيح الإختلالات الهيكلية التي ميزت إقتصادها .

فنتيجة لهذه الظروف فقد مرت السياسة المالية للجزائر بمرحلتين أساسيتين الأولى كانت خلال فترة التسعينيات أي إلى غاية 1998 حيث تميزت بسياسة مالية صارمة خففت من الإنفاق العمومي خاصة في جانبه الاستثماري ، غير أنه وإبتداءً من سنة 1999 ونتيجة لارتفاع أسعار البترول في الأسواق العالمية باشرت الجزائر في تطبيق سياسة إنفاقية توسعية ،

حيث أن هذه السياسة قد تميزت في البداية بنوع من الحذر خلال الفترة 1999-2001 ، لكن بعد أن إتضحت المؤشرات الإيجابية للسوق النفطية العالمية أطلقت السلطات العمومية برامج إنفاقية ضخمة كان أولها المخطط الثلاثي للإنعاش الاقتصادي الفترة 2001-2004 حيث خصص له مبلغ قدره 07 مليار دولار ثم برنامج دعم النمو الاقتصادي خلال الفترة 2005-2009. بمبلغ قدره: 150 مليار دولار وأخيراً المخطط الخماسي 2010-2014. بمبلغ قدره 286 مليار دولار.

إن هذه البرامج الإنفاقية تعبر بوضوح عن رغبة الدولة في إنتهاج سياسة مالية تنموية ذات طابع كيتري تهدف إلى تنشيط الطلب الكلي من خلال تحفيز المشاريع الإستثمارية العمومية الكبرى 5 ، ففي خضم كل هذه المعطيات يطرح التساؤل التالي ؟

إلى أي حد تعتبر سياسة الإنفاق العمومي كأداة في تحقيق إستقرار المؤشرات الكلية للإقتصاد الجزائري خلال الفترة 2001-2014؟

ويمكن أن يتفرع عن هذا السؤال مجموعة من الأسئلة على النحو التالي :

- ما المقصود بالإنفاق العمومي وما مبرراته ؟
- ماذا نعي بالإستقرار الإقتصادي الكلي ؟ وما هي مؤشرات قياسه ؟
- كيف تطورت النفقات العمومية خلال فترة الدراسة ؟
- ما علاقة النفقات العمومية بوضعية المؤشرات الإقتصادية الكلية خلال فترة الدراسة ؟

#### فرضيات الدراسة :

- لمعالجة الإشكالية المطروحة و الأسئلة المتفرعة عنها يمكن وضع الفرضيات التالية :
  - تعتبر النفقات العمومية أداة لتجسيد البرامج الإستثمارية العمومية .
  - يعتبر الإستقرار الإقتصادي الكلي هدفاً نهائياً للسياسة الإقتصادية .
  - هناك تزايد ملحوظ في الإنفاق العمومي خلال فترة الدراسة .
  - هناك تأثير لسياسة الإنفاق العمومي على إستقرار المؤشرات الإقتصادية الكلية خلال فترة الدراسة .
- أهداف الدراسة :

1- محاولة معرفة المنحى الذي إتخذه النفقات العمومية خلال فترة الدراسة وأسباب ذلك .

2- معرفة المراحل التي مرت بها سياسة الإنفاق العمومي خلال فترة 2001/2014

3- الوقوف على وضعية مؤشرات الإستقرار الإقتصادي الكلي وعلاقتها ببرامج الإنفاق العمومي المطبقة خلال فترة الدراسة .

#### أهمية الدراسة :

إن أهمية الدراسة تكمن بالدرجة الأولى في كونها تغطي من حيث الزمن الفترة (2001/2014) التي أطلقت فيها السلطات العمومية في الجزائر برامج إستثمارية هامة جداً خاصة من حيث المبالغ المالية المرصودة لها، من هنا يثار التساؤل حول مدى تحقيق الأهداف التي سطرت لهذا الغرض خاصة في الجانب الإقتصادي الكلي ومدى تحقيق أهداف السياسة الإقتصادية الكلية .

### منهج الدراسة :

سنعتمد في معالجة هذا الموضوع و الإجابة عن السؤال المحوري ( الإشكالية ) و الأسئلة الفرعية على المنهج الوصفي و المنهج التحليلي .

فسنطبق المنهج الوصفي لتقديم الجانب النظري للدراسة و المتعلق بمفهوم النفقات العمومية والإستقرار الإقتصادي . أما الجانب التطبيقي فسندعمه بإستعمال المنهج التحليلي لدراسة وتحليل تطور الإنفاق العمومي عبر سنوات الدراسة وكذلك تأثير ذلك على وضعية أهم مؤشرات الإقتصاد الكلية .

### حدود الدراسة :

هذه الدراسة تمتد زمنياً على فترة أي من 2001 إلى 2014 حيث ستعتمد بالدرجة الأولى على أرقام الديوان الوطني للإحصائيات ووزارة المالية و الجريدة الرسمية فيما يخص قوانين المالية والخاصة بسنوات الدراسة .

### محاور الدراسة :

سنعالج الموضوع محل الدراسة من خلال المحاور الأساسية التالية :

أولاً : الإطار النظري للنفقات العامة .

ثانياً: الإطار النظري للإستقرار الإقتصادي الكلي .

ثالثاً: سياسة الإنفاق العمومي خلال الفترة 2001/2014 .

رابعاً: أثر سياسة الإنفاق العمومي على مؤشرات الإقتصاد الكلي .

أولاً: الإطار النظري للنفقات العمومية:

فإن كانت السياسة الإقتصادية هي مجموع القرارات التي تتخذها السلطات العمومية بهدف توجيه النشاط الإقتصادي في إتجاه مرغوب فيه (تعريف Xavier greffe) ، فإن سياسة الإنفاق العمومي تعبر عن حجم التدخل الحكومي والتكفل بالأعباء العمومية سواء من قبل الحكومة المركزية أو حكومات الولايات ( المقاطعات ) وذلك حسب النظام السياسي المتبع<sup>6</sup> ، وبهذا يعتبر الإنفاق العمومي أحد أوجه السياسة الإقتصادية المعتمدة من قبل الدولة التي تهدف إلى التأثير المباشر على الواقع الإقتصادي والإجتماعي، ويعتبر الإنفاق العمومي أحد المعايير المستخدمة لقياس حجم دور الحكومة في النشاط الإقتصادي ، وتشمل النفقات العمومية جميع مدفوعات الحكومة واجبة السداد و التي تقوم بها سواء كانت بمقابل أو بدون مقابل ، وسواء كانت لأغراض جارية أو رأسمالية .

ومن هنا يطرح السؤال ما المقصود بالنفقة العمومية وما مبرراته ؟

النفقة العامة هي مبلغ نقدي يقوم بإنفاقه شخص عام بقصد تحقيق منفعة عامة ، كما يمكن تعريفها أيضاً على أنها كم قابل للتقويم النقدي يأمر بإنفاقه شخص من أشخاص القانون العام إشباعاً لحاجة عامة<sup>7</sup> .

ومن هذا المنظور فإن الإنفاق العام يعبر عن حجم التدخل الحكومي و التكفل بالأعباء العمومية ويعتبر أحد أوجه السياسة الإقتصادية المعتمدة من قبل الدولة ، وفي هذا السياق فإن الإنفاق العمومي يبرر من خلال ثلاثة عوامل أساسية وهي:<sup>8</sup>

### 1- تدعيم تخصيص الموارد :

ويقصد بتخصيص الموارد في الأدبيات الاقتصادية توزيع الموارد الاقتصادية المختلفة على الحاجات المعتمدة وهذا يمثل أصل المشكلة الاقتصادية و الذي يتحدد على أثره مدى كفاءة السياسة الاقتصادية المطبقة .

### 2- إعادة توزيع الدخل :

تستطيع الدولة ومن خلال نفاقها العامة (منح ، مساهمات إجتماعية .. إلخ ) التقليل من التفاوت في المدخول بين مختلف فئات المجتمع أي تحقيق نوع من العدالة الإجتماعية ومن ثمة تدعيم القدرة الشرائية للفرد .

### 3- تدعيم الاستقرار الاقتصادي :

إن تفادي الآثار السلبية للإختلالات في النشاط الاقتصادي يعني أن هناك إستقراراً اقتصادياً أي الوصول إلى الإستخدام الأمثل للموارد المتاحة مع ثبات المستوى العام للأسعار وكذا التحكم في معدلات البطالة و التضخم عند مستويات مقبولة .

### ثانياً: الإطار النظري للاستقرار الاقتصادي الكلي :

بداية نشير إلى أن هناك إختلافاً بين المفهوم النظري للاستقرار الاقتصادي الكلي في الدول النامية عنه في الدول المتقدمة وذلك لإختلاف الهيكلية الاقتصادية لكل منهما .

كما أننا نشير أيضاً إلى العلاقة الموجودة بين الاستقرار الاقتصادي الكلي الداخلي و الاستقرار الاقتصادي الخارجي ذلك أن عدم الاستقرار الاقتصادي الكلي الداخلي يؤدي حتماً إلى عدم إستقرار كلي خارجي ، وفي كل الأحوال فإن من أسباب عدم الاستقرار الداخلي هو عدم التوازن بين الإنتاج المحلي و الإستهلاك الوطني<sup>9</sup> وهذا ما يؤدي إلى عدم التوازن بين الإدخار و الإستثمار ، بمعنى عدم كفاية الموارد الداخلية للعملية الإستثمارية ، ومن هنا تلجأ الدولة إلى الموارد الخارجية ، وفي هذه المرحلة يظهر الإختلال أو عدم الاستقرار الكلي الخارجي ، وفي هذا الإطار سوف نتطرق إلى مفهوم الإستقرار الاقتصادي الكلي .

### مفهوم الاستقرار الاقتصادي الكلي :

لتحقيق الكفاءة في إقتصاد ما يجب أن تكون البيئة الاقتصادية لهذا الأخير مستقرة ، ويتجلى الاستقرار الاقتصادي بصفة عامة في تحقيق الأهداف الأربعة التالية : نمو الناتج الحقيقي ، العمالة

الكاملة وإستقرار الأسعار ، ثم يضاف الهدف الرابع وهو إستقرار سعر الصرف و التوازن في ميزان المدفوعات الدولية كما أن هناك علاقة تداخلية ترابطية بين هذه الأهداف ، ذلك أنه بدون عمالة كاملة فإنه لا يتم تحقيق ناتج حقيقي بشكل كامل ، وفي نفس السياق تؤدي تقلبات الأسعار إلى حالة عدم التأكد وعرقلة النمو الاقتصادي<sup>10</sup> ، كما يرتبط مفهوم الاستقرار الاقتصادي بمفهوم الدورة الاقتصادية حيث تعتبر هذه الأخيرة أحد السمات الأساسية في الإقتصاديات الصناعية القائمة على الأنشطة النقدية المعقدة والمتشابكة ، ويراد بالدورة الاقتصادية عدم إستقرار مؤسسات الأعمال إلا ماندر فالتوسع الإقتصادي و الإزدهار يعقبه الإضطراب و الإهيار الاقتصادي فيحل الكساد وينخفض مستوى الإنتاج وحجم الإستخدام ، وبعد أن يصل الإقتصاد إلى نقطة الجمود يبدأ في الإنطلاق من جديد وتحدث هذه التقلبات عادة في مستوى الإنتاج ، التوظيف والمستوى العام للأسعار<sup>11</sup> .

وتلخيصاً لما سبق نقول بأنه يمكن أن يحدث الاستقرار الاقتصادي الكلي عندما يكون الطلب الكلي متوازناً مع الناتج الكلي الممكن ، فعدم التوازن يحدث إختلالاً في الإستقرار سواء بالزيادة أو بالنقصان .

### الإطار التطبيقي للدراسة:

ثالثا : سياسة الانفاق العام خلال مرحلة الإنعاش الإقتصادي 2001-2014 : بداية من السداسي الثاني لسنة 1999 دخل الإقتصاد الوطني مرحلة جديدة تزامنت مع عودة أسعار النفط للإرتفاع من جديد وهو ما إنعكس على مؤشرات إستقرار الإقتصاد الكلي كما سوف نرى لاحقا.

لقد شهدت هذه الفترة تطبيق برامج الإنعاش الإقتصادي الذي يستند نظرياً إلى الرؤية الكيترية المتعلقة بالطلب الكلي الفعال والتي مفادها أنه في حالة الركود وإرتفاع معدل البطالة فإن زيادة الإنفاق الحكومي الموجه للإستثمار يؤدي إلى زيادة الطلب الكلي الفعال و الذي يؤدي بدوره إلى زيادة الإنتاج والرفع من مستوى التشغيل.

وخلال هذه الفترة إعتمدت الجزائر ثلاثة برامج أساسية وهي كالتالي :

#### أ- برنامج دعم الإنعاش الإقتصادي (2001-2004):

1- محتوى برنامج دعم الإنعاش الإقتصادي : لقد شهدت بداية سنة 2001 صياغة برنامج الإنعاش الإقتصادي الذي إمتد إلى غاية 2004 وخصص له غلafa ماليا قدره 525 مليار دينار ، وأهم ما ميز هذه الفترة هـ ————— و الزيادة في الأجور بسبب إنخفاض القدرة الشرائية للمواطن ، كما أن الإنفاق الإستثماري قد زاد بمعدل 20% مقارنة بسنة 2000 وكان التحدي بالنسبة للحكومة هو كيفية إدارة هذا الإنفاق بفاعلية وليس في حجمه ، الجدول الموالي يبين مجالات الاستثمار المستفيدة من هذا البرنامج<sup>12</sup>.

#### الجدول رقم 01: توزيع رخص برنامج الإنعاش الإقتصادي حسب مجالات الإستثمار (2001 \ 2004) .

| المهيكله | ترخيصات البرنامج ( مليار دينار جزائري ) | القطاعات        |
|----------|-----------------------------------------|-----------------|
| 08.95%   | 47                                      | دعم الإصلاحات   |
| 12.38%   | 65                                      | الفلاحة و الصيد |
| 21.52%   | 113                                     | التنمية المحلية |
| 40,00%   | 210                                     | الأشغال الكبرى  |
| 17,14%   | 90                                      | الموارد البشرية |
| 100%     | 525                                     | المجموع         |

المصدر: مشروع التقرير حول تقويم أجهزة الشغل الدورة العامة العشرون، لجنة علاقات العمل المجلس الوطني الإقتصادي و الاجتماعي، جوان 2002 ص 142 .

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن مخطط الإنعاش قد ركز على القطاعات الإنتاجية التي تعتمد على التنمية المحلية وعالم الريف ، حيث إستحوذت قطاعات الأشغال الكبرى و التنمية المحلية و الفلاحة و الصيد لوحدها على ما يقارب 74% من إجمالي الغلاف المالي المخصص للبرنامج، وقد وزعت تراخيص البرنامج على مدى الأربع سنوات كما يلي :

الجدول رقم 02: توزيع رخص برنامج الإنعاش الاقتصادي (%) حسب السنوات ومجالات استثمار 2004/2001.

|                           | 2001   | 2002   | 2003   | 2004  | المجموع | نسبة المسطر |
|---------------------------|--------|--------|--------|-------|---------|-------------|
| دعم الإصلاحات             | 30,0   | 15,0   | \      | \     | 45.0    | 8,47%       |
| الزراعة و الصيد           | 10,6   | 20,3   | 22.5   | 12.0  | 65.4    | 12.46%      |
| التنمية المحلية و البشرية | 71.8   | 72,8   | 53.1   | 6.5   | 240.2   | 45.75%      |
| الأشغال الكبرى            | 100,7  | 70.2   | 37.6   | 2.0   | 210.5   | 40.10%      |
| المجموع                   | 205,4  | 185.9  | 113.9  | 20.5  | 525.0   | 100%        |
| نسبة العمود               | 39.12% | 35.41% | 21.70% | 3.90% | 100%    |             |

المصدر: المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي تقرير حول الوضعية الاقتصادية و الاجتماعية للجزائر خلال السداسي الثاني 2002.

يتضح مما سبق أن أكبر نسبة من هذه الإعتمادات كانت خلال سنة 2001 بـ 39,12 % و 2002 بـ 35,4 %، بينما أقل نسبة لها سنة 2000 بـ 3,90 %.

#### أهداف هذا البرنامج :

معالجة أشكال العوز و الفقر و التهميش التي تعانيها شرائح واسعة من المجتمع مع ضمان ديمومة التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

المساهمة في إنشاء مناصب شغل لا سيما في مجال البناء و الأشغال العمومية و السكن .

تفعيل المسعى الشامل للتنمية الوطنية من خلال إتخاذ عدة إجراءات في هذا المجال<sup>13</sup>.

#### تقييم البرنامج :

في دراسة للبنك العالمي 14 حول هذا البرنامج خلص إلى ما يلي :

دعم الإنعاش الاقتصادي لم يعكس نمواً اقتصادياً واضحاً ودائماً ( متوسط النمو 1% سنوياً ) .

2- مناصب الشغل المستحدثة تميزت بالوقتيّة .

3- برنامج الواردات تزايد بنسبة أكبر من الصادرات .

ب- سياسة الإنفاق الحكومي من خلال البرنامج التكميلي لدعم النمو (2005-2009):

#### أ- مضمون البرنامج :

إن الوضعية المالية الجيدة للجزائر الناتجة عن الإرتفاع المذهل لأسعار البترول ، سمحت لها بالقيام ببرنامج إستثماري - -إنفاق عمومي -هام يمتد على مدى خمس سنوات (2005-2009) بغلاف إجمالي قدره 4203 مليار دج وهذا ما يعادل تقريباً 55 مليار دولار ، يضاف إلى هذا برنامجين واحد خاص بالهضاب العليا و الثاني خاص بالجنوب ليصبح المبلغ الإجمالي 8705 مليار دينار أي ما يعادل 114 مليار دولار .

إن البرنامج الكلي لدعم النمو -55 مليار دولار - يعادل ما نسبته 57 % من الناتج المحلي الخام (PIB) سنة 2005 ومعامل الإستثمار العمومي المنتظر يفوق 10% من (PIB) خلال سنوات تنفيذ هذا البرنامج .

#### أهداف البرنامج :يهدف إلى تحقيق الأهداف الأساسية التالية :

- تقديم الخدمة العمومية في أحسن الظروف .

- إعادة الاعتبار للبنى التحتية .

- تحسين مستوى عيش الفرد .

- تنمية الموارد البشرية.

- دعم وتثبيت ديمومة النمو الإقتصادي .

وأخيراً جدير بالذكر أن برنامج من هذا النوع و الحجم سيطرح بدون شك إشكالية مدى إستمرارية طبيعة الميزانية الحالي على المدى البعيد .

#### تقييم البرنامج :

تعتبر سنة 2006 السنة الأولى لتنفيذ برنامج دعم النمو من خلال الميزانية السنوية التي كشفت عن حجم الأموال الموجهة للإستثمار ، حيث تجاوزت لأول مرة حاجز نفقات التسيير و الجدول التالي يبين حجم هذه النفقات وكيفية توزيعها على القطاعات.

الجدول رقم 03: يمثل توزيع حجم الاستثمارات العمومية على المجالات القطاعية في برنامج دعم النمو (2005-2009)

| المجالات القطاعية                           | قيمة الإعتماد /مليار دج | نسبة الإعتماد % |
|---------------------------------------------|-------------------------|-----------------|
| تحسين ظروف معيشة السكان                     | 19085,5                 | 45,5 %          |
| تطوير المنشآت الأساسية                      | 1703,1                  | 40,5 %          |
| تطوير الخدمات العمومية وتحديثها             | 203,9                   | 4,8 %           |
| تطوير التكنولوجيات الجديدة لإعلام و الإتصال | 50                      | 1,1 %           |
| دعم التنمية الإقتصادية                      | 337,2                   | 8 %             |
| المجموع                                     | 4202,7                  | 100 %           |

المصدر: البرنامج التكميلي لدعم النمو 2005-2009 أبريل 2005 ص 9 وما بعدها.

تبين الأرقام السابقة الإرتفاع الكبير لحجم المخصصات الإستثمارية التي بلغت 4202.7 مليار دينار ( حوالي 55 مليار دولار ) وهي مبالغ تشكل البداية لتجاوز الطاقة الإستيعابية الوطنية للإستثمارات العامة بمدخلاتها فمن الصعوبة بمكان التحكم في مخصصات سنوية تفوق 840 مليار دينار أي حوالي 11 مليار دولار ، الأمر الذي سيؤدي حتما إلى صعوبة تنفيذها .

وبالعودة إلى النفقات العامة في ميزانية الدولة فيلاحظ التطور الهائل في نفقات التجهيز التي تضاعفت في حدود ثلاث مرات مقارنة سنة 2004، وهي إشارة قوية تؤكد رغبة السلطات في تحقيق الأهداف التي ذكرناها سابقاً، أيضاً خلال هذه السنة تم تسديد أكبر قسط من المديونية الخارجية بشكل مسبق<sup>15</sup>.

كما توضح أيضاً حصيلة تنفيذ هذا البرنامج مايلي :

- حقق القطاع الصناعي الخاص معدلات نموذجية لكنها تبقى دون المستوى ، أما القطاع الصناعي العام فقد سجل معدلات نمو سالبة خلال الفترة 2005-2007.

- ساهم البرنامج في تخفيف البطالة حيث إنتقلت من 17,7 % سنة 2004 إلى 10,3 % سنة 2009.

- تم إعادة التقييم للبرامج (سنة 2008) المعتمدة ولوحظ تأخر في الإنجاز (مبلغ 130 مليار دولار) 16.

### ج - برنامج مواصلة دعم النمو (2010-2014) :

يعتبر هذا البرنامج مكملاً للبرامج السابقة سواء من حيث طبيعة المشاريع أو الأهداف المراد تحقيقها ، وقد رصد لهذا البرنامج غلاف مالي يقدر بـ 286 مليار دولار مقسمة إلى محورين الأول : يتضمن إطلاق مشاريع جديدة بمبلغ إجمالي قدر بـ 156 مليار دولار والثاني يتضمن إستكمال المشاريع الكبرى الجاري إنجازها بمبلغ 130 مليار دولار .

#### أهداف البرنامج :

يهدف البرنامج إلى تحقيق ما يلي :

- تحسين التنمية البشرية .
- مواصلة تطوير المنشآت القاعدية الأساسية وتحسين الخدمة العمومية .
- دعم تنمية الإقتصاد الوطني .
- التنمية الصناعية .
- تشجيع إنشاء مناصب الشغل .
- تطوير إقتصاد المعرفة .

الجدول التالي يوضح المجالات المعنية بهذا البرنامج :

الجدول رقم 04 : توزيع حجم الإستثمارات العمومية على المجالات القطاعية في البرنامج الخماسي الثاني 2014/2010 .

| النسبة | المبلغ مليار دج | القطاعات وفروعها                                                                                                                                                     |
|--------|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 49,5%  | 10122           | 1- التنمية البشرية :<br>التربية ، التعليم العالي، السكن ، الصحة ، المياه التضامن الشؤون الدينية ، الرياضة ، الطاقة المجاهدين ، التجارة .                             |
| 31,5%  | 6448            | 2- المنشآت الأساسية :<br>*الأشغال العمومية :كالطرق ، الموانئ ، المطارات .<br>*النقل : السكك الحديدية ، المحطات الجديدة المطارات .<br>*تهيئة الإقليم : المدن الجديدة. |
| 8,16%  | 1666            | 3- تحسين الخدمة العمومية :<br>*العدالة ، المالية ، التجارة ، العمل .                                                                                                 |
| 7,7%   | 1566            | 4- التنمية الإقتصادية :<br>الملاحة، الصيد البحري ، المؤسسات الصغيرة ، إنعاش وتحديث المؤسسات العمومية                                                                 |
| 1,6%   | 360             | 5- مكافحة البطالة                                                                                                                                                    |
| 1,2%   | 250             | 6- البحث العلمي و التكنولوجيات الجديدة للإتصال                                                                                                                       |
| 100%   | 20412           | المجموع :                                                                                                                                                            |

المصدر : مصالح الوزير الاول ، ملحق بيان السياسة العامة ، الملحق II : قوائم برنامج التنمية الإقتصادية الإجتماعية 2010-2014، أكتوبر 2010.

خصائص برنامج دعم النمو : نظراً لكون هذا البرنامج يتضمن مبلغ مالي كبير وإنطلاقاً من تقييم تنفيذ البرامج السابقة فإنه تم وضع جملة من الترتيبات لتنفيذ هذا البرنامج ومنها :

- لا يمكن تنفيذ أي مشروع يعتمد ما لم تنتهي الدراسات الاقتصادية وتوفر الوعاء العقاري .
- موافقة صندوق التجهيزات العمومية إجبارية إذا تجاوز المبلغ 20 مليار دينار .
- كل عملية إعادة تقييم لرخصة برنامج قد تبين انها ضرورية ، يجب أن تكون مسبقة بشطب مشاريع بمبلغ معادل من مدونة القطاع المعني .
- تسريع إجراءات الصفقات وكذا إحترام الإجراءات في مجال النفقات العمومية.
- تدعيم أدوات الدراسة و الإنجاز ، التمويل سيتم حصرياً من الموارد الوطنية ودون صندوق ضبط الموارد .

### ثالثاً: أثر سياسة الإنفاق العمومي على مؤشرات الاستقرار الاقتصادي الكلي الفترة (2000-2014) :

يعتمد تقييم أثر سياسة الإنفاق العمومي على مؤشرات الاستقرار الاقتصادي الكلي من خلال دراسة وضعية كل من معدل النمو خلال هذه الفترة وكذا معدل التضخم ومعدل البطالة وأخيراً وضعية ميزان المدفوعات الدولية وهي العناصر المشكلة لما سمي بمربع كالدر .

وفي هذا الصدد فإن النتائج الاقتصادية و الإجتماعية لبرامج الإنفاق العمومي ( الإستثماري ) المعتمدة في الجزائر لا زالت تثير الكثير من الجدل الواسع بين الإقتصاديين و المحللين .

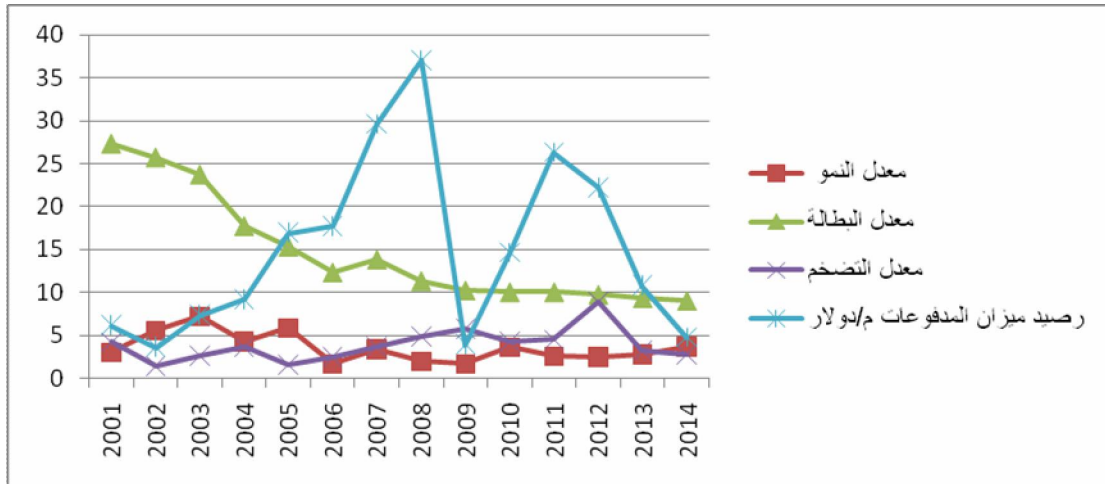
فالبعض يرى أن الإقتصاد الجزائري قد حقق نتائج إيجابية من خلال هذه البرامج الإستثمارية ، والدليل على ذلك هو تحسن في المؤشرات الاقتصادية و الكلية وإسترجاع التوازنات الاقتصادية الكلية الداخلية و الخارجية بينما يرى البعض الآخر أن هذه النتائج ما هي إلا حالات ظرفية ولا تتصف بالديمومة لإفتقارها لقاعدة إقتصادية صلبة ودائمة وفيما يلي سنعرض أهم هذه المؤشرات من خلال الجدول التالي :

جدول رقم 05 : وضعية المؤشرات الكلية للإقتصاد الجزائري خلال الفترة (2001-2014)

| السنوات | معدل النمو % | معدل البطالة % | معدل التضخم % | رصيد ميزان المدفوعات<br>مليار /دولار | النفقات العامة<br>مليار دينار | نسبة نمو النفقات العامة |
|---------|--------------|----------------|---------------|--------------------------------------|-------------------------------|-------------------------|
| 2001    | 3,0          | 27,3           | 4,2           | 6,2                                  | 1507,9                        | -0,03%                  |
| 2002    | 5,6          | 25,7           | 1,4           | 3,6                                  | 1765,49                       | 24 %                    |
| 2003    | 7,2          | 23,7           | 2,6           | 7,4                                  | 1929,4                        | 09 %                    |
| 2004    | 4,3          | 17,7           | 3,6           | 9,2                                  | 1920,0                        | 12 %                    |
| 2005    | 5,9          | 15,3           | 1,6           | 16,9                                 | 2302,9                        | 12 %                    |
| 2006    | 1,7          | 12,3           | 2,5           | 17,7                                 | 3555,3                        | 34 %                    |
| 2007    | 3,4          | 13,8           | 3,7           | 29,55                                | 3946,6                        | 11 %                    |
| 2008    | 2,0          | 11,3           | 4,8           | 37,0                                 | 4882,1                        | 23 %                    |
| 2009    | 1,7          | 10,2           | 5,7           | 3,9                                  | 5474,5                        | 12 %                    |
| 2010    | 3,6          | 10,0           | 4,3           | 14,6                                 | 6468,7                        | 18 %                    |
| 2011    | 2,6          | 10,0           | 4,5           | 26,3                                 | 8272,4                        | 27 %                    |
| 2012    | 2,5          | 9,7            | 8,89          | 22,2                                 | 7745,5                        | -0,06%                  |
| 2013    | 2,8          | 9,3            | 3,25          | 10,8                                 | 6879,8                        | -0,11%                  |
| 2014    | 3,7          | 9              | 2,8           | 4,75                                 | 7656,1                        | 11%                     |

المصدر : تجميع الباحث بناءً على معطيات الديوان الوطني للإحصائيات (ONS).

الشكل رقم: 01 تمثيل بياني للمؤشرات الكلية للاقتصاد الجزائري للفترة 2001-2014.



المصدر: معطيات الجدول رقم 05 أعلاه.

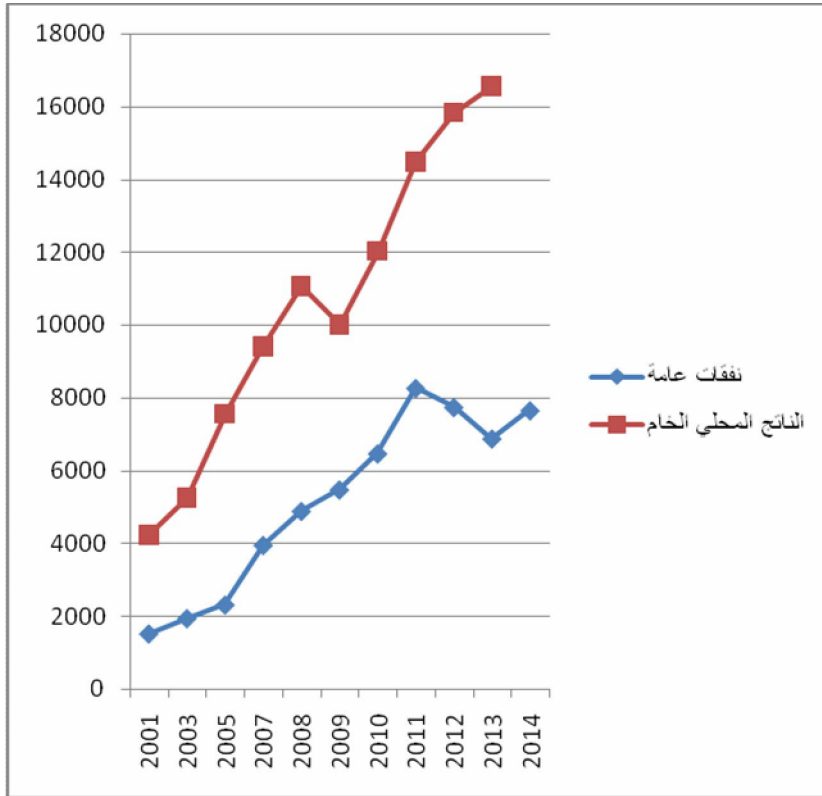
#### أ- تطور الإنفاق العمومي :

لقد تميزت النفقات العامة بوتيرة نمو سريعة ابتداءً من سنة 1999 وذلك راجع إلى تحسين مداخل المحروقات (ارتفاع الأسعار في الأسواق الدولية)، بحيث إرتفعت نسبة الزيادة من -0,03% سنة 2001 إلى 12% سنة 2004 لتسجل نفس النسبة 12% سنة 2009 ثم إرتفعت هذه النسبة لتسجل أعلى مستوى لها خلال هذه الفترة و هو 27 % سنة 2011 وأخيراً إنخفضت إلى 11% سنة 2014 وهذه النسب المتزايدة في عمومها تتناسب مع تطبيق برامج الإنعاش الإقتصادي المشار إليها سابقاً .

#### ب: وضعية النمو الإقتصادي :

يمثل الجدول و الشكل التاليين العلاقة الموجودة بين الإنفاق الحكومي و الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر حيث يتضح لنا من خلال هذه المعطيات العلاقة الموجودة بين الإنفاق العمومي و الناتج المحلي الإجمالي، حيث أن الزيادة في الإنفاق الحكومي ساهمت إلى حد كبير في زيادة الناتج المحلي الإجمالي حيث بلغ معدل النمو خلال الفترة 2001-2004: 5,02% وخلال الفترة 2005-2009: 2,94 % ثم خلال الفترة 2010-2014: 3,04 % .

الشكل رقم 02 يمثل تطور النفقات العامة  
و الناتج المحلي للفترة 2001-2014.



المصدر: معطيات الجدول رقم 06

الجدول رقم 06 تطور النفقات العامة  
والناتج المحلي للفترة 2001-2014 .

| السنوات | نفقات عامة | لناتج المحلي الخام |
|---------|------------|--------------------|
| 2001    | 1507,9     | 4227,1             |
| 2003    | 1929,4     | 5252,3             |
| 2005    | 2302,9     | 7564,6             |
| 2007    | 3946,6     | 9408,3             |
| 2008    | 4882,1     | 11077,1            |
| 2009    | 5474,5     | 10006,8            |
| 2010    | 6468,7     | 12034,4            |
| 2011    | 8272,4     | 14481              |
| 2012    | 7745,5     | 15843              |
| 2013    | 6879,8     | 16569              |
| 2014    | 7656,1     | 18390              |

المصدر: - قوانين المالية الاولى والتكميلية لسنوات

2001 إلى 2014 - الديوان الوطني للإحصائيات (ons) .

وفي هذا الإطار تتأكد النظرية الكيثرية و التي تنطلق من أن الزيادة في الإنفاق الحكومي تؤدي إلى الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي بمقدار مضاعف مع فرض مرونة الجهاز الإنتاجي.  
ج- وضعية معدلات التضخم :

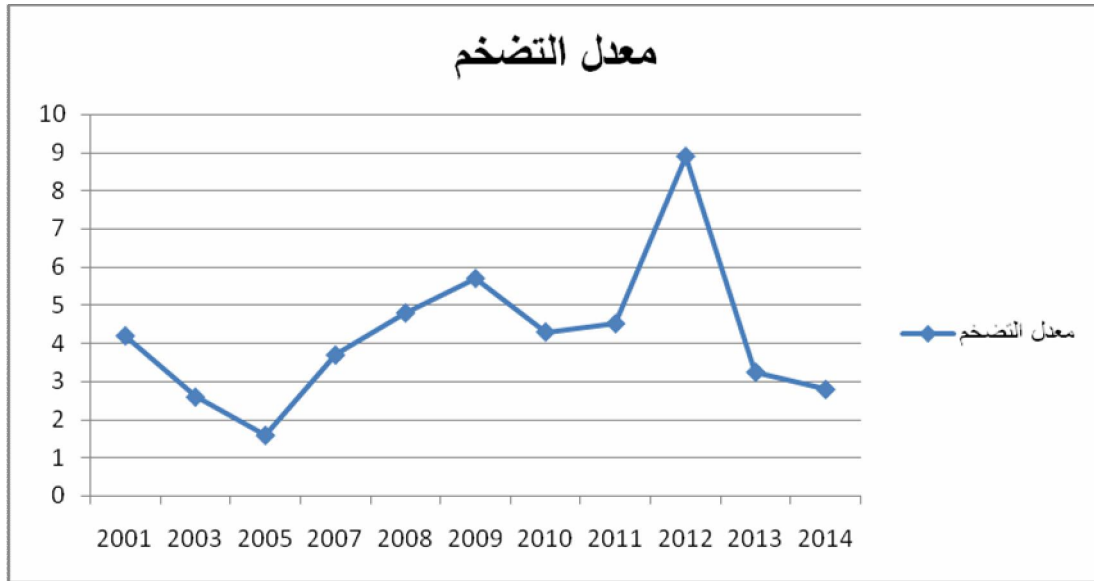
نحاول من خلال هذا العنصر إبراز العلاقة الموجودة بين حجم الإنفاق العمومي ومعدلات التضخم خلال فترة الإنعاش الإقتصادي الجدول التالي يبين تطور معدل التضخم خلال هذه الفترة.

الجدول رقم: 07 تطور معدلات التضخم و النفقات العامة خلال الفترة 2001-2014 . \*مليار دينار

| السنوات         | 2001   | 2003   | 2005   | 2007   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| معدل التضخم     | 4,2    | 2,6    | 1,6    | 3,7    | 5,7    | 4,3    | 4,52   | 8,89   | 3,25   | 2,8    |
| النفقات العامة* | 1507,9 | 1929,4 | 2302,9 | 3946,6 | 5474,5 | 6468,7 | 8272,4 | 7745,5 | 6879,8 | 7656,1 |

المصدر: قوانين المالية الاولى والتكميلية لسنوات 2001 إلى 2014. - وزارة المالية .- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات.

الشكل رقم 03: تمثيل بياني لمعدل التضخم خلال الفترة 2001-2014 .



المصدر: معطيات الجدول رقم 07 أعلاه.

يلاحظ من خلال الشكل الموضح أعلاه أن معدلات التضخم شهدت إرتفاعاً مستمراً وهذا يتزامن مع التوسع في الإنفاق العمومي حيث أن معدل التضخم قد كان 4.2 % سنة 2001 لينخفض إلى 1.6 % سنة 2005 ثم ارتفع إلى 8.89 % كحد أقصى سنة 2012 ثم إنخفض من جديد إلى 2.8 % سنة 2014 كما يتوقع أن يكون في حدود 3 % سنة 2015 -حسب مشروع قانون المالية لذات السنة، وهذا ناتج بالدرجة الأولى عن التوسع في الإنفاق العمومي إثر تفعيل حركية الإستثمار ورفع الأجور .

#### د- البطالة :

يبين كيتز إلى أنه وفي ظل وجود جهاز إنتاجي مرن فإن الزيادة في الطلب الكلي -حالة التوسع في الإنفاق العمومي - تعمل على تنشيط الجهاز الإنتاجي الذي يستجيب لتلك الزيادة في الطلب الكلي بما ينعكس إيجابياً على معدلات النمو الإقتصادي وحجم العمالة .

الجدول والشكل الموالين يبينان تطور معدل البطالة خلال فترة الدراسة.

الجدول رقم 08: يبين تطور معدل البطالة في الجزائر خلال فترة 2001-2014.

| السنوات        | 2001   | 2003   | 2005   | 2007   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   |
|----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| معدل البطالة   | 27,3   | 23,7   | 15,4   | 13,3   | 10,2   | 10     | 10     | 9,7    | 9,3    | 9      |
| النفقات العامة | 1507,9 | 1929,4 | 2302,9 | 3946,6 | 5474,5 | 6468,7 | 8272,4 | 7745,5 | 6879,8 | 7656,1 |

\*مليار دينار

المصدر: قوانين المالية الاولى والتكميلية لسنوات 2001 الى 2014. - وزارة المالية .- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات.

الشكل رقم 04 : تمثيل بياني لتطور معدل البطالة خلال الفترة 2001-2014 .



المصدر: معطيات الجدول رقم 08 اعلاه.

يلاحظ من الشكل أعلاه أن معدل البطالة عرف إنخفاضاً حقيقياً فمن 27.3 % سنة 2001 إنخفض إلى 13.3 % سنة 2005 ثم إلى 10.0 % سنة 2010 ليصبح سنة 2014 في حدود 9.0 % وهذا راجع بالدرجة الأولى إلى مناصب الشغل المستحدثة. بمناسبة تطبيق البرامج الاستثمارية المشار إليها سابقاً، غير أنه ما يميز هذه المناصب هو كون أغلبها تم في قطاع الوظيفة العمومية من جهة ومن جهة أخرى هناك عدد كبير منها ذو طابع مؤقت.

و- توازن ميزان المدفوعات ( مؤشر التوازن الخارجي ) :

تتلخص أهمية ميزان المدفوعات في أنه وسيلة مهمة للتحليل الاقتصادي حيث يوضح المركز الذي تحتله الدولة في الاقتصاد العالمي .

ويمكن تتبع تطور الرصيد الإجمالي لميزان المدفوعات في الجزائر خلال الفترة 2001-2014 من خلال الجدول، والشكل التاليين :

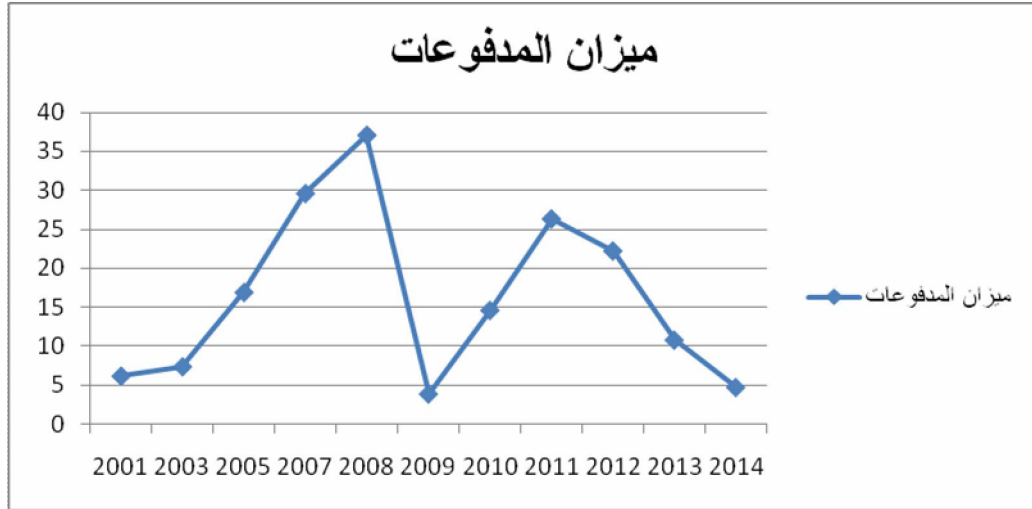
الجدول رقم 09 : تطور رصيد ميزان المدفوعات الدولية خلال الفترة 2001-2014 .

| السنوات                | 2001   | 2003   | 2005   | 2007   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| رصيد ميزان المدفوعات * | 6,2    | 7,4    | 16,9   | 29,55  | 3,9    | 14,6   | 26,3   | 22,2   | 10,8   | 4,75   |
| النققات العامة         | 1507,9 | 1929,4 | 2302,9 | 3946,6 | 5474,5 | 6468,7 | 8272,4 | 7745,5 | 6879,8 | 7656,1 |

\*مليار دولار

المصدر: قوانين المالية الاولى والتكميلية لسنوات 2001 الى 2014. - بنك الجزائر . - الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات.

الشكل رقم 05 : تمثيل بياني لتطور ميزان المدفوعات في الجزائر للفترة 2001-2014.



المصدر: معطيات الجدول رقم 09 أعلاه.

من خلال معطيات الجدول المبين أعلاه وتمثيلها البياني يلاحظ أن ميزان المدفوعات قد عرف تذبذباً واضحاً خلال الفترة 2001-2014 بالرغم من أن رصيد هذا الميزان عرف منحى تصاعدي فمن رصيد موجب بمقدار 6.2 مليار دولار سنة 2001 إلى 37.0 مليار دولار سنة 2008 ثم إنخفض إلى 3.9 مليار دولار سنة 2008 وهذا الإرتفاع والإنخفاض راجع أساساً إلى عدم إستقرار أسعار البترول في الأسواق العالمية، وأخيراً إنخفض هذا الرصيد "إلى 4.7 مليار دولار إلى غاية شهر أكتوبر من سنة 2014، وهذا الإنخفاض راجع من جهة إلى تدي أسعار البترول ومن جهة أخرى إلى الإرتفاع المستمر في فاتورة الإستيراد. ذلك أن الطاقة الإستيعابية للإقتصاد الوطني لم تساير حجم الإنفاق المعتمد خلال هذه الفترة ، بالرغم من أن عبء المديونية الخارجية تم التخلص منه منذ سنة 2006.

#### الخلاصة:

من خلال تحليلنا لأثر سياسة الإنفاق العمومي على أهم المؤشرات الكلية للإقتصاد الجزائري خلال الفترة 2001-2014 خلصنا إلى النتائج التالية:

#### أولاً: فيما يخص سياسة الإنفاق العمومي :

- تزايد النفقات العمومية بشكل مستمر يفوق بكثير نسبة تزايد الإيرادات العامة خاصة خلال الفترة (2001-2014) نتيجة تطبيق برامج إستثمارية ذات أغلفة مالية كبيرة .
- هناك ضرورة لترشيد الإنفاق العام وذلك عن طريق تعزيز عنصري التخطيط والرقابة.
- ضرورة مراعاة الطاقة الإستيعابية للإقتصاد الوطني عند إعداد مثل هذه البرامج الإنفاقية.
- البحث عن فعالية أفضل في قطاعات الإنفاق الإستثماري العمومي .
- ضرورة إيجاد آلية للمتابعة والتقييم فيما يخص تنفيذ هذه البرامج الإنفاقية.

#### ثانياً : فيما يخص الإستقرار الاقتصادي الكلي :

- بالرغم من إرتفاع حجم الإستثمارات العمومية إلا أن ذلك لم ينعكس بشكل واضح على الإرتفاع المستمر لمعدل النمو الإقتصادي ( معدلات نمو ضعيفة ومتذبذبة ).

عدم وجود آليات تسمح بالتقييم المستمر لهذه البرامج من حيث قياس فعاليتها وتأثيرها على الاستقرار الاقتصادي الكلي .  
- أما فيما يخص معدلات البطالة فقد تمكنت الجزائر من تخفيضها إلى الثلث تقريباً مقارنة بما كانت عليه مع نهاية فترة التسعينيات ، لكن ما يعاب على مناصب الشغل المستحدثة كون جزء معتبر منها يتصف بكونه مؤقت أو ظرفي  
أما معدلات التضخم فقد تميزت بالتذبذب نتيجة السياسة الإنفاقية التوسعية المنتهجة وعدم التحكم في الكتلة النقدية المطروحة في الاقتصاد الوطني .

- أما التوازن الخارجي فإن رصيد ميزان المدفوعات عرف تحسناً كبيراً خلال هذه الفترة ( الميزان التجاري كان إيجابياً في كثير من الأحيان) لكن مما يلاحظ أنه في آخر فترة الدراسة هناك إرتفاع لافت للإنتباه لحجم الواردات وقد يكون السبب هو قلة العرض الكلي -عدم مرونة الجهاز الإنتاجي - أمام زيادة الطلب الكلي فكان اللجوء إلى الإستيراد. فمما سبق يمكن القول أن سياسة الإنفاق العمومي قد أدت إلى إحداث نوع من الاستقرار الاقتصادي الكلي لكن قد يكون هذا الاستقرار مؤقت أو ظرفي ، وذلك لإعتماد الجزائر على مداخيل المحروقات في تمويل المشاريع الإستثمارية، هذه المداخيل المرتبطة بسعر البترول الذي يعتبر عامل خارجي لا يمكن التحكم فيه.

وعليه يتضح بأن السلطات العمومية حاولت -خلال فترة الدراسة - إستعمال سياسة الإنفاق العمومي كأداة لتحقيق الإستقرار الاقتصادي ويظهر ذلك من خلال تحسن المؤشرات الاقتصادية الكلية لكن رغم هذا إلا أن الاقتصاد الجزائري ورغم الوفرة المالية التي ميزت هذه الفترة إلا أنه لم يحقق النمو الاقتصادي الدائم المستقر وذلك لعدم قدرته على التخلص من الطبيعة الربعية المسيطرة عليه ، وهذا هو التحدي المطروح حالياً أمام صانعي ومقرري السياسة العامة للبلد .

#### المراجع والإحالات:

- 1- قدي عبد المجيد، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، 2003، ص 24.
- 2- صخري عمر ، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية ، الطبعة الخامسة 2005 ، ص 12، 13.
- 3- وليد عبد الحميد عايب ، الآثار الاقتصادية الكلية لسياسة الإنفاق الحكومي ، دراسة تطبيقية قياسية لنماذج التنمية الاقتصادية ، مكتبة حسين العصرية ، بيروت ، لبنان ، 2010، ص 100.
- 4- وليد عبد الحميد عايب ، ص 35، مرجع سابق .
- 5- أ.شبي عبد الرحيم ، أ.د. بن بوزيان محمد ، أ.شكوري سيدي محمد ، الآثار الاقتصادية الكلية لصدمات السياسة المالية بالجزائر -دراسة تطبيقية - جامعة أبر بكر بلقايد ، تلمسان ، الجزائر ، ص 8.
- 6- عبد المجيد قدي ، ص 24، مرجع سابق.
- 7- د.سوزي عدلي ناشد - المالية العامة - منشورات الحلبي الحقوقية - طبعة أولى 2006 ، ص 27.
- 8- قرووف محمد كريم- تقدير فعالية سياسة الإنفاق العام في دعم النمو الاقتصادي بالجزائر ( 2001- 2012 ) بحث مقدم في إطار المؤتمر الدولي حول تقييم برامج الإستثمار العام وإنعكاستها على التشغيل والإستثمار والنمو الاقتصادي بجامعة سطيف - الجزائر - 2013، ص 5.
- 9- وليد عبد الحميد عايب ، 2010، ص 60، مرجع سابق .

- 10-- جيمس جوراتي ، ريجارد استروب ، الإقتصاد الكلي الإختبار العام و الخاص ، دار المريخ للنشر ، الرياض، العربية السعودية ، 1988، ص 195.
- 11-- ضياء مجيد الموسوي ، أسس علم الإقتصاد ( نقود ، بنوك ، دورات إقتصادية ، علاقات إقتصادية دولية ) ديوان المطبوعات الجامعية ، 2011 ص 13.
- 12- وليد عبد الحميد عايب ، ص 230 ، مرجع سابق .
- 13-- تومي عبد الرحمان ، الإصلاحات الإقتصادية في الجزائر -الواقع و الآفاق ،دار الخلدونية للنشر التوزيع، 2011، ص 216.
- 14- البنك العالمي تقرير سنة 2004.
- 15- تومي عبد الرحمان ، ص 264 ، مرجع سابق .
- 16- بوعشة مبارك، الإقتصاد الجزائري من تقييم مخططات التنمية إلى تقييم البرامج الإستثمارية ،ملتقى دولي حول تقييم آثار برامج الإستثمار العام وإنعكاستها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي ، بجامعة سطيف ، الجزائر، 2013، ص 15.

## مشروع العملة الخليجية الموحدة في ظل النظام النقدي العالمي

شليحي الطاهر

أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة الجلفة



### ملخص:

يعتبر التكامل الاقتصادي خطوة أساسية نحو التنمية الاقتصادية للدول الأعضاء، من خلال تعزيز التعاون والتنسيق بين الوحدات الاقتصادية المختلفة واتباع خطوات مختلفة مثل الاتفاقيات التفضيلية ومنطقة التجارة الحرة والسوق المشتركة وكذلك الاتحاد الاقتصادي.

إن الوصول إلى الاتحاد النقدي هو خطوة متقدمة جدا من التكامل، ويسعى مجلس التعاون الخليجي إلى تحقيق ذلك من خلال توحيد العملة وإنشاء بنك مركزي واحد ...

ومن خلال هذه الورقة البحثية سنحاول التعرف على إمكانية إنشاء نظام نقدي متكامل بين دول مجلس التعاون الخليجي، باعتبار أن هذه الدول تشترك في العديد من السمات السياسية والاجتماعية والاقتصادية والنقدية والجغرافية، والدينية. كما نحاول دراسة مشروع العملة الموحدة لدول مجلس التعاون الخليجي وواقع الاقتصاد الخليجي في ظل النظام النقدي العالمي الحالي، فضلا عن أهم التحديات التي تقف أمام التكامل النقدي لمجلس التعاون الخليجي.

### **Abstract:**

The economic integration is a fundamental step towards the economic development of Member States. Through the strengthening of cooperation and coordination between the various economic units following the different steps such as Preferential agreements and free trade area and common market as well as economic union .

The access to monetary union is a very advanced step of integration, which the Gulf Cooperation Council (GCC) seeks to it. Through the unification of the currency and the establishment of a single central bank ...

This article aims to find the possibility of establishing an integrated monetary system between the countries of the Gulf Cooperation Council, because these countries share many common features in their political, social, economic, monetary, geographical, and religious.

And we will try to study the GCC common currency project and the reality of the Gulf economy in light of the current global monetary system, as well as the most important challenges that standing in front of the monetary integration of the GCC.

تمهيد:

تعد منطقة الخليج العربي من أهم مناطق العالم حيوية، وهذا نظرا لما تتميز به من خصائص اقتصادية و جيواستراتيجية. ومع التطورات التي شهدتها النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وانتشار مظاهر العولمة، ركزت معظم دول مجلس التعاون الخليجي جهودها على تجاوز التحديات الداخلية والخارجية التي أفرزتها التغيرات الاقتصادية الدولية، وذلك من خلال إستراتيجية الاندماج الاقتصادي الإقليمي والدولي.

لقد تمكنت دول مجلس التعاون الخليجي من اتخاذ خطوات هامة من أجل تحقيق التكامل الاقتصادي، بالوصول إلى مرحلة التكامل النقدي فيما بينها، فعملت على تحقيق تجانس في نظمها الاقتصادية والنقدية والاجتماعية وهو ما جعلها أقرب وأقدر الدول العربية على تحقيق الوحدة النقدية فيما بينها من أية مجموعة عربية أخرى، وتوفرت فيها خصائص منطقة العملة المثلى.

ومع أن دول المجلس قد وقعت الاتفاقية الاقتصادية الموحدة في السنة الأولى من قيام المجلس في نوفمبر 1981، إلا أن تعديل تلك الاتفاقية لتجعل من التكامل الاقتصادي عملا مؤسسيا ملموس الأثر على أرض الواقع، استغرق عقدين من الزمن حيث وقعت الاتفاقية الثانية المحدث في العام 2001.

و يعد توقيع الاتفاقية الاقتصادية الثانية تنويجا لمرحلة التأسيس التي مرت عبرها مسيرة التعاون، وبداية مرحلة متقدمة من التكامل والوحدة. إذ تم تأسيس الاتحاد الجمركي، وقيام السوق المشتركة، وهيئة المنطقة لإقامة اتحاد نقدي وعملة خليجية موحدة.

والإشكالية الرئيسية لهذا البحث تتمثل في:

ماهي الآثار التي ستنجم عن العملة النقدية الخليجية الموحدة، وماهو واقع العلاقات الاقتصادية الخليجية الدولية على

ضوء العملات العالمية "الدولار - الأورو" ؟

1 - مفهوم التكامل الاقتصادي

يعتبر التكامل الاقتصادي سمة من سمات التنمية الاقتصادية والتطلع للوحدة الاقتصادية في الوقت الراهن، وهذا لما تتطلبه مقتضيات البيئة الاقتصادية الدولية المتنامية باستمرار.

يعرف التكامل على أنه إدماج كافة القطاعات الاقتصادية المتكاملة والمتناسقة، أي صهر كافة القطاعات الاقتصادية المنتمة للبلدان الأطراف في عملية التكامل الاقتصادي، فتصبح كاقصاد البلد الواحد دون تمييز، إذ أن الدمج في هذا المجال يشمل الدمج القانوني والإداري والاقتصادي للمؤسسات الإنتاجية الموجودة في الدول المتكاملة.<sup>1</sup>

والتكامل الاقتصادي يتضمن إجراءات مختلفة لإزالة التمييز بين مختلف الوحدات الاقتصادية التابعة لمختلف الكيانات

الوطنية. كما يعني تعزيز الروابط بين القطاعات الاقتصادية التي يكمل بعضها البعض الآخر.<sup>2</sup>

إن مفهوم التكامل موجود في كل المجالات وله عدة مفاهيم متباينة كالاندماج، الارتباط، الاتحاد... وتعود التطورات الأولى للتكامل الاقتصادي إلى الاقتصادي Jacob Viner في مؤلفه: " مشاكل الاتحادات الجمركية" لسنة 1950 ومنذ بداية الستينات بدأ الاقتصاديون يهتمون بنظرية التكامل الاقتصادي خاصة منهم بيلا بلاسا Bela.Balassa. بمؤلفه حول "نظرية التكامل الاقتصادي". وفيه عرف التكامل الاقتصادي بأنه عملية وحالة، فهو عملية لكونه يتضمن كافة تدابير إلغاء التمييز بين

الوحدات المنتمة للتكامل الاقتصادي، وكونه حالة فإنه يشير إلى إلغاء مختلف صور التفرقة بين الاقتصاديات القطرية.<sup>3</sup>

وهناك معنى تصوري للتكامل الاقتصادي، إذ يدل في المقام الأول على تقارب البلدان المتواجدة في نفس المجال الإقليمي والتي لها مستويات تنمية متقاربة، فكل دولة يجب عليها مواجهة صعوباتها الخاصة بها، وذلك عن طريق تسطير برنامج تنموي يهدف إلى تلبية الحاجات الأساسية لشعبها، فالتكامل الاقتصادي في الواقع لا يكون له معنى إلا في حالة مساهمته في التنمية الوطنية لكل دولة.

كما يمكن القول بأن التكامل الاقتصادي يمثل إجراء تقارب تدريجي غايته دفع عجلة التنمية في الدول ذات الأنظمة السياسية والاقتصادية المتجانسة، ويعتبر الوسيلة المثلى للتغلب على التناقض بين نمو القوى المنتجة في عصر التقدم التكنولوجي، ومحدودية الموارد الطبيعية الأزمة لزيادة الإنتاج.<sup>4</sup>

ويبدأ التكامل الإقتصادي في شكل اتفاقيات تسهيلية ويتحول مع الزمن إلى اتحاد كامل عن طريق تنسيق الاقتصاديات القومية بحيث تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء كإقتصاد البلد الواحد. وبالتالي يمكن القول بأن التكامل الاقتصادي يأخذ أشكالاً مختلفة، تبعاً لمراحل تشكله، إذ قد يكون التكامل كلياً أو جزئياً، ففي الحالة الأولى تلغى جميع القيود على حركية السلع والأشخاص ورؤوس الأموال بين الدول الأعضاء للوصول إلى وحدة اقتصادية. أما في حالة التكامل الجزئي فيأخذ شكل المنطقة الحرة، الاتحاد الجمركي أو السوق المشتركة، الاتحاد الإقتصادي والوحدة الاقتصادية أين يتم فيها توحيد العملة النقدية بالإضافة إلى إنشاء هيئات فوق قطرية لإدارة التكتل، كبنك مركزي موحد، برلمان موحد، ... إلخ.

## 2- خصائص التكامل النقدي:

للتكامل النقدي عدة تعاريف من أهمها أنه يمثل مجموعة من الإجراءات التي تهدف إلى تنسيق القواعد والأنظمة النقدية وتسهيل وتنظيم المدفوعات بين مجموعة من الدول للوصول إلى بنك مركزي واحد وعملة نقدية موحدة محل عملات الدول الأعضاء. كما يعرف على أنه اتفاق بين دول متحدة على عملة نقدية موحدة وسياسة صرف أجنبي واحدة.<sup>5</sup>

كما يمكن أن نطلق مصطلح تكامل نقدي على دولتين أو أكثر بعملات مختلفة لكن مع وجود سعر صرف ثابت ومراقب بينهم، مع خضوعهم إلى بنك مركزي واحد أو سياسة نقدية واحدة.<sup>6</sup> ومن بين النظريات المتعلقة بالتكامل النقدي نجد نظرية منطقة العملة المثلى التي جاء بها الإقتصادي ماندل سنة 1961 والتي وضعت الإطار النظري للتكامل النقدي، وتشير النظرية إلى أن أهم معايير إنشاء منطقة عملة مثلى تتمثل:

- أن تكون الدول الأعضاء في المنطقة عرضة لصدمات مشتركة، وأن تكون هذه الصدمات متماثلة، وهو ما يتطلب:
- أن ترتفع درجة كثافة التجارة البينية
- تشابه هياكل الإنتاج
- تشابه مستويات ومعدلات نمو الدخل
- تقارب مستويات الأسعار
- حرية انتقال عناصر الإنتاج

كما يميز الاقتصاديين بين شكلين للتكامل النقدي: التكامل النقدي الكامل أو الكلي، والتكامل النقدي الجزئي.<sup>7</sup>

## 1- التكامل النقدي الكامل:

ويعني التكامل النقدي الكامل خلق عملة مشتركة واحدة تحل محل العملات الوطنية المتعددة في أداء وظائف النقود المعروفة، مع إقامة سلطة نقدية يعهد إليها إصدار العملة على صعيد الاتحاد النقدي وإدارة الاحتياطات الأجنبية المشتركة، وإتباع سياسة صرف مشتركة تجاه العالم الخارجي، ويستلزم هذا التكامل بالإضافة إلى ما سبق تحقيق النمو المتوازن بين أعضائه من خلال إدخال نظام التحويلات المالية من دول الفائض إلى دول العجز، والاتفاق على سياسة اقتصادية موحدة فيما يخص سياسة الاستخدام والدخول والسياسة الإنفاقية والضريبية والسياسة التجارية، وذلك بهدف تحقيق المساواة في معدلات نمو الإنتاجية في الدول الأعضاء.

## 2- التكامل النقدي الجزئي:

إن التكامل النقدي الجزئي يقوم على التدرج على مراحل انتقالية عديدة للوصول إلى التكامل النقدي الكامل، ويتم عادة اللجوء إلى الأسلوب التدريجي عند وجود تباين عميق بين الدول المعنية في الظروف والمشكلات الاقتصادية والسياسية التي تواجهها كل منها وفي مدى تطور الأسواق المالية والنقدية ونظم الصرف فيها وفي مصادر النفقات وتمويل الإيرادات لديها، وهذا الأسلوب هو الذي اتبعته دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية لبلوغ الوحدة النقدية.

وتتمثل مراحل التكامل النقدي الجزئي في: اتحاد المدفوعات - تجميع الاحتياطات - تنسيق أسعار الصرف - التنسيق النقدي - العملة الموازية - تكامل السوق المالية والسياسات الموحدة اتجاه التدفقات الخارجية لرأس المال

## 3- لمحة حول مجلس التعاون الخليجي.

تأسس سنة 1981، و يضم كل من السعودية، الإمارات العربية المتحدة، قطر، الكويت، البحرين، وسلطنة عمان، ويتكون من أجهزة إدارية مختلفة:

- المجلس الأعلى يهتم بوضع السياسات واتخاذ القرارات ومتابعة التنفيذ، ويتكون من رؤساء وملوك الدول الأعضاء كما يصدر قراراته بالإجماع. و رئاسته تكون دورية حسب الترتيب الهجائي لأسماء الدول، ويجتمع مرة واحدة كل سنة في دورة عادية، مع حق أي دولة عضو طلب عقد دورات استثنائية.

- المجلس الوزاري ويهتم بدراسة شؤون مجلس التعاون ورفع التوصيات إلى المجلس الأعلى، ويتكون من وزراء الخارجية، أو من ينوب عنهم من الوزراء. ويعقد المجلس الوزاري اجتماعاته كل ثلاثة أشهر.

- الأمانة العامة: وهي تمثل الجهاز التنفيذي المسؤول عن تنفيذ ومتابعة أحكام الاتفاقية المنشئة لمجلس التعاون الخليجي والقرارات التي يصدرها المجلس الأعلى، وإعداد التقارير والدراسات التي يطلبها المجلس الوزاري وكذا إعداد الميزانيات والحسابات الختامية. ويتم تعيين الأمين العام من قبل المجلس الأعلى لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد.

- هيئة تسوية المنازعات: وتختص فيما يحيله إليها المجلس الأعلى من منازعات في حالة نشوء خلاف حول تفسير أو تطبيق النظام الأساسي الذي لم يتم تسويته في إطار المجلس الوزاري أو المجلس الأعلى. ومقرها بالرياض.

- إلى جانب ذلك هناك لجان قطاعية تتكون من الوزراء والمختصين تعمل مع الأمانة العامة من أجل تحقيق أهداف المجلس. وتكمن هذه اللجان في: (لجنة التخطيط الاقتصادي والاجتماعي، لجنة التعاون المالي والاقتصادي والتجاري، لجنة التعاون الصناعي، لجنة النفط، لجنة الخدمات الاجتماعية والثقافية).

إن الهدف من إنشاء هذا المجلس يتمثل في:<sup>8</sup>

- تحرير التجارة بين الدول الأعضاء، وإعفاؤها من الرسوم الجمركية.
- العمل على وضع تعريفات جمركية موحدة لدول المجلس لحماية الصناعة الناشئة للدول الأعضاء.
- رفع القيود على تنقل الأشخاص والسلع ورؤوس الأموال.
- تنسيق السياسات الاقتصادية، التجارية، النقدية والمالية.

في نوفمبر 1981 تم التوقيع على الاتفاقية الاقتصادية الموحدة لدول المجلس، وبعد استكمال إجراءات المصادقة عليها، دخلت حيز التنفيذ في مارس 1982، وتهدف إلى إحداث نوع من التنسيق والتوحيد للسياسات الاقتصادية، المالية والنقدية للدول الأعضاء، وكذلك الحال بالنسبة إلى التشريعات التجارية والجمركية والصناعية.<sup>9</sup>

وخلال انعقاد الدورة الثانية والعشيرة للمجلس بمدينة مسقط بسلطنة عمان في 2001/12/31، تم التوقيع على الاتفاقية الاقتصادية بين دول مجلس التعاون والتي تتضمن تطويرا شاملا للاتفاقية الاقتصادية الموقعة في نوفمبر 1981. وتعكس الاتفاقية الموقعة سنة 2001 الظروف الحالية لدول المجلس، وتأتي استكمالاً لما حققته اتفاقية عام 1981 من تنمية وتدعيم للروابط الاقتصادية فيما بين دول المجلس، وتقريب لسياساتها الاقتصادية، المالية، النقدية، وتشريعاتها التجارية والصناعية والأنظمة الجمركية المطبقة فيها.

وقد نجحت دول المجلس خلال العقدين الماضيين في تطوير علاقاتها الاقتصادية بما يقر بها من التكامل الاقتصادي والوحدة الاقتصادية، وتبنى المجلس الأعلى خلال اجتماعاته السنوية العديد من القرارات المهمة في المجال الاقتصادي والتي دفعت بالعمل الاقتصادي المشترك خطوات كبيرة إلى الأمام، وكان من أهم هذه القرارات تلك المتعلقة بالاتحاد الجمركي والسوق الخليجية المشتركة، والتكامل الإنمائي.

ولتهئية البيئة القانونية اللازمة لمواكبة هذه التطورات أصدر المجلس الأعلى في دورته العشرين بالرياض في نوفمبر 1999 قراره بتطوير الاتفاقية الاقتصادية بما يتلاءم وتطور العمل المشترك، واستكمال متطلبات التكامل الاقتصادي بين دول المجلس، وبأخذ بالاعتبار المستجدات الدولية في المجال الاقتصادي. وتحقيقاً لهذا الهدف تم تكليف الأمانة العامة بإعداد مشروع للاتفاقية الاقتصادية يتم عرضه على الدول الأعضاء واللجان المختصة في إطار المجلس. ولتنفيذ ذلك استطلعت الأمانة العامة آراء الدول الأعضاء بما ترى فيه من إضافات إلى نصوص الاتفاقية أو تعديلات، وتم إعداد مشروع أولي عرض على الدول الأعضاء لإبداء آرائها بشأنه.

وفي اجتماع استثنائي للجنة التعاون المالي والاقتصادي في ديسمبر 2001 تم تبني المسودة النهائية، التي قام المجلس الوزاري في دورته الحادية والثمانين في ديسمبر 2001 برفعها إلى المجلس الأعلى لاعتمادها. وتم التوقيع عليها في 31 ديسمبر 2001، وحالياً يجري استكمال مصادقة الدول الأعضاء على الاتفاقية ووضعها حيز التنفيذ. وقد كان إعداد الاتفاقية الاقتصادية الجديدة مثالا للعمل المشترك حيث ساهم في إعدادها ومراجعتها مختصين من مختلف قطاعات الأمانة العامة للمجلس.

وتتضمن الاتفاقية الجديدة نصوصاً مطورة تعكس قرارات المجلس وتوجيهاته ومستجدات العمل المشترك، مثل الاتحاد الجمركي، السوق الخليجية المشتركة، الاتحاد الاقتصادي النقدي، التكامل الإنمائي بين دول المجلس، تنمية الموارد البشرية، التعاون في مجالات البحث العلمي والتقني، النقل والمواصلات... كما تنص هذه الاتفاقية صراحة على التكامل الاقتصادي بين دول المجلس من خلال تبني برامج محددة قابلة للتنفيذ.<sup>10</sup>

وقد اهتم مجلس التعاون الخليجي بالجوانب النقدية لتحقيق متطلبات المادة 22 من الاتفاقية الاقتصادية الموحدة، التي تنص على سعي الدول الأعضاء لتنسيق سياساتها المالية والنقدية والمصرفية ودعم التعاون بين مؤسسات النقد والبنوك المركزية لديها، بما في ذلك إنشاء عملة موحدة لدعم تكاملها الاقتصادي. وفي هذا الشأن تم الاتفاق على معايير مالية ونقدية للأداء الاقتصادي يتطلبها الاتحاد النقدي الخليجي، وتشتمل على أسعار الفائدة، ومعدلات التضخم، ومدى كفاية إحتياطات السلطة النقدية من النقد الأجنبي، ونسبة الدين العام إلى الناتج المحلي الأجنبي، ونسبة العجز السنوي في المالية الحكومية العامة إلى الناتج المحلي الإجمالي.<sup>11</sup>

#### 4- مشروع التكامل النقدي لمجلس التعاون الخليجي.

بدأت فكرة إصدار عملة موحدة لدول مجلس التعاون الخليج العربي مع نشأة المجلس، فقد أشارت الوثيقتان الرئيسيتان للمجلس، النظام الأساسي والاقتصادية الموحدة لعام 1981، إلى الخطوط العريضة والمعال الأساسية والعامة لبرنامج تعامل وتكامل اقتصادي موحد، وجاء في المادة 22 من الاتفاقية الاقتصادية الموحدة " أن تقوم الدول الأعضاء بتنسيق سياساتها المالية والنقدية والمصرفية وزيادة التعاون بين مؤسسات النقد والبنوك المركزية بما في ذلك العمل على توحيد العملة.

وفي سنة 1983 تم إنشاء لجنة محافضي مؤسسان النقد المركزية في دول المجلس بهدف تنفيذ ما نصت عليه المادة 22 من الاتفاقية الاقتصادية الموحدة. وخلال الفترة ما بين 1985-1987 أجرت لجنة المحافظين مشاورات مكثفة بين الدول الأعضاء للتوصل إلى عملة خليجية موحدة.

وفي ديسمبر 2000، أعيد بحث موضوع العملة الموحدة وحث المجلس الأعلى وزراء المالية والمحافظين على إعداد برنامج لإقامة الاتحاد النقدي وإصدار العملة الخليجية الموحدة. ليتم إنشاء لجنة الاتحاد النقدي سنة 2002.<sup>12</sup>

وفي ظل المعطيات والانجازات التي حققتها دول المجلس في كافة المجالات ولا سيما في المجال الاقتصادي بداية من قيام منطقة التجارة الحرة في عام 1983، تم انطلاق الاتحاد الجمركي في بداية 2003 وإعلان السوق الخليجية المشتركة اعتباراً من يناير 2008، كان السير قدماً في الاتحاد النقدي بدخول اتفاقية الاتحاد النقدي حيز التنفيذ في 27 فبراير 2010 وبيان المجلس النقدي وبدء تنفيذ مهامه تمهيداً لقيام البنك المركزي وإطلاق العملة الموحدة. هذا وقد تم التوقيع على اتفاقية الاتحاد النقدي من قبل وزراء خارجية الدول الأعضاء في الاتحاد النقدي على هامش الدورة 111 للمجلس الوزاري في 7 يونيو 2009.

إن الوصول إلى عملة خليجية موحدة وإقامة اتحاد نقدي يعتبر تنويجاً لما تم انجازه من مراحل التكامل الاقتصادي وسيزيد من إيجابياتها ويقوي مكاسب الاتحاد الجمركي والسوق الخليجية المشتركة حيث سترتب على قيام هذا الاتحاد وإصدار العملة الخليجية الموحدة آثار متعددة على مختلف القطاعات الاقتصادية لا سيما التجارة البينية والسياحة والاستثمارات وقطاع الخدمات المالية والأسواق المالية، كما يقضي على المخاطر المتعلقة بسعر الصرف. هذا إضافة إلى تشجيع المنافسة الإقليمية وآثار إيجابية أخرى على الاستقرار المالي والنقدي في المنطقة.<sup>13</sup> وعن إنجازات مجلس التعاون الخليجي بخصوص دور المنطقة في تطوير المشروعات الإقليمية والدولية، ومواجهة التحديات بمختلف أشكالها، يمكن أن نذكر:<sup>14</sup>

- اتخاذ دول المجلس موقف موحد تجاه أزمة الخليج الثانية، فأمن دول المجلس كل لا يتجزأ.

- تمسك دول المجلس بوحدة العراق وسيادته.
  - موقف دول المجلس من الاحتلال الإيراني لجزر دولة الإمارات.
  - شاركت دول المجلس في عدة مؤتمرات للسلام، من منطلق التزامها بتحقيق حل عادل وشامل للقضية الفلسطينية.
  - تقديم المساعدات الغذائية والطبية للعديد من الدول العربية، كالصومال مثلاً.
  - تعزيز الاتصالات واللقاءات بين الأمانة العامة لمجلس التعاون الخليجي والأمانة العامة لجامعة الدول العربية.
  - كما تم توقيع العديد من الاتفاقيات وإنشاء مؤسسات لتعزيز التعاون البيني.
- ومن أجل تصميم إتحاد نقدي خليجي، لابد من وضع إستراتيجية تقوم على وجود هيئة نقدية فوق قطرية تشرف على إدارة الاتحاد النقدي الخليجي، بالإضافة إلى القيام بإصلاحات هيكلية وتنسيق لمختلف السياسات ومنها السياسات المالية والنقدية، والتي لها دور كبير لنجاح الإتحاد النقدي فغياب التنسيق الاقتصادي والمالي في مرحلة الاتحاد الاقتصادي سيؤثر حتماً على مرحلة الاندماج الاقتصادي التام، أين يتم فيها توحيد العملة النقدية.
- و لهذا لابد لدول مجلس التعاون أن تضع خطة العمل المشترك وأن تلتزم بتطبيق عدة معايير ليس فقط قبل إنشاء العملة الموحدة بل على أساس متواصل خلال مرحلة الانتقال إلى العملة الموحدة و تتمثل هذه المعايير في معدلات التضخم ومعدلات الفائدة و مدى كفاءة احتياطات السلطة النقدية من النقد الأجنبي، و نسبة العجز السنوي في مالية الحكومة إلى الناتج المحلي الإجمالي و نسبة الدين العام إلى الناتج المحلي الإجمالي.

##### 5- الآثار المترتبة عن العملة الخليجية الموحدة.

يعد الوصول إلى العملة الخليجية الموحدة وإقامة الاتحاد النقدي لدول مجلس التعاون الخليجي تنويجا لما تم انجازه من مراحل التكامل الاقتصادي وسيزيد من ايجابياتها ويقوي مكاسب الاتحاد الجمركي والسوق الخليجية المشتركة حيث سترتب على قيام هذا الاتحاد وإصدار العملة الخليجية الموحدة آثارا متعددة على مختلف القطاعات الاقتصادية يمكن إيجازها فيما يلي.<sup>15</sup>

- نمو وتطورات متسارعة للتجارة البينية والسياحة والاستثمارات والخدمات المالية والأسواق المالية،
- آثار إستراتيجية بخصوص الموقف التفاوضي لمجلس التعاون، والنظر إلى دول المجلس كمجموعة اقتصادية مؤثرة في الاقتصاد العالمي والنظام النقدي العالمي.
- يقضي التعامل بعملة خليجية موحدة على المخاطر المتعلقة بأسعار صرف العملات الخليجية ويعمق مفهوم السوق الواحدة، ويسهم بشكل فعال في تطوير وتكامل الأسواق المالية الخليجية خاصة سوق السندات ويساعد على تطوير أسواق الأسهم ويؤثر فيها تأثيرا ملحوظا من حيث الحجم والعمق والسيولة.
- زيادة قدرة الشركات الخليجية على الاندماج أو الاستحواذ على شركات أخرى في مختلف دول المجلس، الأمر الذي سيكون له آثار ايجابية على صعيد الاقتصاد الكلي والكفاءة الاقتصادية.
- تشجيع المنافسة الإقليمية في مجال الخدمات المصرفية والمالية وجودة خدماتها، مما ينعكس إيجابا على عملائها في دول المجلس ويخفض من تكاليفها ويؤدي إلى تنويع خدماتها، وقد يؤدي كذلك إلى تشجيع الاندماج بين هذه المؤسسات على الصعيد الإقليمي للاستفادة من اقتصاديات الحجم.

- آثار إيجابية على القطاع المصرفي وعلى تكامل الأسواق المالية بدول المجلس، مقرونة بآثاره الإيجابية على صعيد السياسة النقدية والسياسة المالية والالتزام بمعايير التقارب المالي (حدود لنسبة العجز في المالية العامة ونسبة الدين العام) والتي ستعزز من الشفافية والانضباط المالي على الصعيد الإقليمي، كما تنعكس إيجاباً على الاستقرار النقدي والمالي في المنطقة، وهذه كلها عوامل مساعدة لجذب مزيد من الاستثمارات الوطنية والإقليمية والدولية إلى دول مجلس التعاون.

كما يرى بعض الخبراء أن العملة الخليجية الموحدة ستساعد على خفض تكاليف المعاملات الخارجية، وتنظم عملية عرض النقود الورقية في السوق لضمان سلامة قيمتها، وكذلك تشجيع المصارف في الدول الخليجية على رفع أدائها على أسس مصرفية متطورة تتلاءم مع مستجدات الخدمات المصرفية العالمية.

وقد بينت دراسة لصندوق النقد الدولي أن أي سلبات محتملة للعملة الموحدة في دول المجلس ستكون أقل شأنًا مما هي عليه في التجمعات الإقليمية الأخرى، مثل منطقة اليورو أو الآسيان... وذلك لأن دول المجلس لم تلجأ في الماضي إلى تعديل ترتيبات أسعار صرف عملاتها، إلا في القليل النادر، ما يعني ضالة احتمال استخدامها لهذا المخرج في ظل الظروف التضخمية المختلفة أو لأي سبب آخر، إضافة إلى أن التشابه بين الاقتصاديات الخليجية بنويها من حيث اعتمادها بصورة كبيرة على الصادرات النفطية، سيجعل من أي صدمة مستقبلية، مشتركة تتصل بكل دول المجلس وليست خاصة بدولة معينة.<sup>16</sup>

#### 6- واقع الاقتصاد الخليجي في ظل النظام النقدي العالمي:

إن اعتماد الاقتصاديات العربية على الولايات المتحدة الأمريكية وعلى دول الاتحاد الأوروبي تصديراً واستيراداً واتساع دائرة اندماجها مع الأسواق المالية الدولية يجعلها شديدة الحساسية لأي تغيرات اقتصادية ومالية دولية، خاصة في مجال تقلبات أسعار الصرف، أسعار النفط، التضخم، السياسات المالية والنقدية،... الخ.<sup>17</sup>

أما بالنسبة إلى ارتباط العملة، فقد أثبتت دراسة لصندوق النقد الدولي في نهاية عام 2010 عن آثار ومخاطر اختلاف أسعار الصرف على الدول المرتبطة بالدولار، حيث تمت دراسة حالة ارتباط كل من دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية مع الدولار الأمريكي، وأثبتت الدراسة أن هناك آثار ومخاطر تترتب على كل من اقتصاد وعملة دولة الإمارات والمملكة العربية السعودية من جراء ارتباطها بالدولار.

وقد شهدت منطقة الخليج حركة مضاربات بالعملة في عام 2008 على خلفية الحديث عن نية بعض الدول الخليجية فك ارتباطها بالدولار، إلا أن الإمارات أكدت مراراً أنها لا تنوي القيام بمثل هذه الخطوة.

وترتبط عملات خمس دول من مجلس التعاون هي السعودية والإمارات والبحرين وقطر وسلطنة عمان، بالدولار حصراً، بينما ترتبط عملة سادس دولة، الكويت، بسلة عملات يشكل الدولار ما بين 70 و80% منها. ولقد أسهمت سياسة سعر صرف الدينار الكويتي، منذ تطبيق فك الارتباط في 20 ماي 2007، بفاعلية في الحفاظ على الاستقرار النسبي لسعر صرف الدينار الكويتي مقابل العملات الرئيسية. وتبرز فاعلية هذه السياسة خلال الفترات التي تتعرض فيها أسعار تلك العملات إلى تقلبات حادة في أسواق الصرف العالمية، حيث انحصرت تحركات سعر صرف الدولار الأمريكي مقابل الدينار الكويتي خلال الفترة المنقضية من عام 2010 ضمن

هوامش ضيقة، وذلك في الوقت الذي يتقلب فيه سعر صرف الدولار مقابل العملات الرئيسية الأخرى ضمن هوامش أوسع.<sup>18</sup>

وسوف يتأثر اقتصاد الدول المرتبطة بالدولار، من خلال عمليات البنك المركزي والمؤسسات المالية العاملة فيها وعلى الأصول المقومة بالدولار و الاحتياطات من العملة الأجنبية لدى المصرف المركزي، وذلك على غرار ما حدث في سنة 2009 في الإمارات العربية المتحدة، عندما منى المصرف المركزي الإماراتي بخسائر تفوق سبعة مليار دولار بسبب احتياطياتها من العملات الأجنبية والتي كان يشكل الدولار جزءاً كبيراً منها.<sup>19</sup>

ومما لا شك فيه أن انخفاض سعر الدولار مقابل العملات الحرة الرئيسية سيؤثر سلباً على عائدات بيع سلع الدول النامية في الأسواق الأوروبية واليابانية. ومن جهة ثانية فإن ربط أي عملة وطنية بالدولار يعني ربط معدلات التضخم المحلية وأسعار الفائدة بالتي في الولايات المتحدة، الأمر الذي يعكس كل نتائج المشكلات الاقتصادية التي تعاني منها أميركا على هذه الدول مثل تباطؤ النمو الاقتصادي وتداعياته السلبية على المؤشرات الرئيسية المعبرة عن أداء الاقتصاديات المحلية للعديد من الدول الصناعية والنامية على حد سواء.

إن انخفاض قيمة الدولار الأميركي يجلي لنا بوضوح المشاكل الرئيسية التي يعاني منها الاقتصاد الأميركي وأهمها العجز في الميزان التجاري والتضخم، وهما مشكلتان لهما تأثير بالغ على النمو الاقتصادي العالمي وديمومته. وما لم تتفق دول العالم على نظام اقتصادي تتوفر فيه العدالة والمساواة ويراعي مصالح كافة الدول، فإن الولايات المتحدة ستواصل سيطرتها على ثروات ومقدرات الدول الأخرى عبر الدولار ووسائل أخرى.<sup>20</sup>

هذا وتجدر الإشارة إلى أنه بخصوص ربط العملة الخليجية الموحدة بالدولار الأمريكي، فقد تم الإقرار على ربط عملات دول المجلس بالدولار الأمريكي في الفترة الحالية على أن يترك الحرية للبنك المركزي لدول المجلس التعاون بعد إصدار العملة الموحدة في اختيار الربط المناسب بعملة واحدة أو بسلة من العملات، وذلك حسب ما تقتضيه الظروف.

أما بالنسبة لأثر اليورو على الدول العربية النفطية، فإن الإيرادات المتأتية من صادرات المحروقات يتم تحصيلها بالدولار الأمريكي، وباعتبار أن الدول العربية النفطية كدول مجلس التعاون الخليجي، العراق، الجزائر وليبيا تعتمد بشكل كبير في صادراتها على قطاع المحروقات. وأمام تراجع أسعار صرف الدولار مقابل اليورو فإن هذا يؤثر بشكل مباشر على وضعية ميزان المدفوعات خاصة الميزان التجاري بالنسبة للدول العربية التي تتمتع بعلاقات اقتصادية مع دول الاتحاد الأوروبي.

وإذا تكلمنا عن العلاقات التجارية الخليجية الأوروبية فنجد أن نسبة التبادل التجاري الخليجي الأوروبي بلغت 13,4 % منها 24,2 % كواردات وهي نسبة ضئيلة مقارنة بالدول العربية المتوسطة، ذلك أن واردات دول مجلس التعاون الخليجي هي واردات بينية إضافة إلى واردات من دول آسيوية ودول أخرى أمريكية.

إن الدول العربية التي تعتمد بنسبة كبيرة في صادراتها على المحروقات من جهة وتعتمد على واردات أوروبية من جهة ثانية تشهد نوع من التذبذب فيما يتعلق بتوازن الميزان التجاري، إذ أنه في حالة ارتفاع أسعار صرف اليورو مقابل الدولار فإن هذا ما يؤثر سلباً على وضعية الميزان التجاري، والعكس صحيح. هذا الارتباط في العلاقات الاقتصادية بالدول الأوروبية له تأثير على مستوى مختلف المؤشرات الاقتصادية للدول العربية. كما

نجد أن العديد من الدول العربية تسدد مديونيتها للاتحاد الأوروبي باليورو وهي بذلك تتأثر تبعاً لارتفاع أو انخفاض سعر صرف اليورو مقابل الدولار. هذا ويعتبر تنوع الهيكل التجاري للدول العربية محدد أساسي لحجم الآثار الناجمة عن تقلبات أسعار العملات العالمية ومنها اليورو.

ويؤدي ارتفاع أسعار صرف اليورو مقابل الدولار إلى انخفاض القدرة الشرائية لإيرادات المحروقات من الدولارات بالنسبة للدول العربية النفطية. أي أنه عند حدوث أي زيادة في سعر صرف اليورو فإن ذلك من شأنه أن يؤدي إلى إحداث تقلبات في حصيلة الصادرات مقومة باليورو بنفس الارتفاع.

وبسبب الأزمة المالية، انخفضت القدرة الشرائية للعملات الخليجية مع هبوط قيمة الدولار وتراجعت دخول السندات والودائع الخليجية مع تخفيض سعر الفائدة لبنك الاحتياط الفدرالي الأمريكي وكذلك أسعار الفوائد للبنوك الأمريكية واندثار قسم كبير من قيمة الاستثمارات الخليجية وخصوصاً في البنوك والشركات والعقارات.<sup>21</sup>

### خاتمة:

نختم بما جاءت به الاتفاقية الاقتصادية لمجلس التعاون الخليجي في أحد بنودها، إذ بهدف تحقيق الاتحاد النقدي والاقتصادي بين دول مجلس التعاون الخليجي بما في ذلك توحيد العملة، يجب على الدول الأعضاء أن تقوم بتحقيق هذا الاتحاد بما في ذلك إحراز مستوى عال من التقارب بين الدول الأعضاء في كافة السياسات الاقتصادية، لا سيما السياسات المالية والنقدية والتشريعات المصرفية ووضع معايير لتقريب معدلات الأداء الاقتصادي ذات الأهمية لتحقيق الاستقرار المالي والنقدي، مثل معدلات العجز والمديونية والأسعار.

كما أن تحقيق هذه الأهداف يستلزم دفع عجلة التنمية في دول المجلس وترسيخ مبدأ التكامل الاقتصادي الإنمائي فيما بينها بهدف توسيع القاعدة الإنتاجية الخليجية بكل أبعادها وفي كل المجالات القادرة على تلبية الاحتياجات التنموية المحلية.

### قائمة الموامش والمراجع:

- <sup>1</sup> - بوزيدي قدور، التكامل الاقتصادي العربي، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 1999، ص 18
- <sup>2</sup> - إكرام عبد الحميد، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي، مكتبة مدبولي، 2002، ص 42.
- <sup>3</sup> - فضيل رابح، التكامل الاقتصادي الأورو مغاري بين العملة والإقليمية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر، جوان 2004، ص 19.
- <sup>4</sup> - محمد عيسى عبد الله، موسى إبراهيم، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، ط1-1998، ص 155.
- <sup>5</sup> - IMF committee on balance of payments statistics, currency union technical expert group  
**Definition of currency union**, issues paper (cuteg) # 1, IMF Statistics Department May 2004.  
p 02.
- <sup>6</sup> - Businessdictionary: Monetary Union ; <http://www.businessdictionary.com/definition/monetary-union.html> (31/10/2014)

- 7 - عبد الرزاق سلام، أثر التطورات المالية والنقدية في نهاية القرن العشرين على اقتصاديات الدول العربية، رسالة ماجستير في علوم التسيير تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة الجزائر 2005-2006، ص (132-133)
- 8 - العيد رزق الله، العلاقات التجارية بين الدول العربية والاتحاد الأوروبي، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع نقود و مالية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر 2002/2003، ص 20.
- 9 - صفوت عبد السلام عوض الله، تقويم تجربة التكامل الاقتصادي لدول مجلس التعاون الخليجي، دار النهضة العربية- القاهرة، 2005، ص 9.
- 10 - مجلس التعاون لدول الخليج العربية (الأمانة العامة) ، الاتفاقية الاقتصادية بين دول مجلس التعاون 2002، [www.gcc-sg.org/agreement.html](http://www.gcc-sg.org/agreement.html)
- 11 - د سميح مسعود، وجهة نظر اقتصادية، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ط1-2011، ص 58
- 12 - أحمد عارف العساف، محمود حسين الوادي، اقتصاديات الوطن العربي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان-الأردن، ط1-2010، ص 317.
- 13 - نفس المرجع السابق، ص 318، 319.
- 14 - إبراهيم سليمان المهنا، مشروعات التعاون الاقتصادي الإقليمية والدولية، مجلس التعاون لدول الخليج العربية، خيارات وبدائل، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، دراسات إستراتيجية، العدد 21- ط1- 1998. ص 41.
- 15 - الأمانة العامة لمجلس التعاون الخليجي، مجلس التعاون لدول الخليج العربي في عقده الثالث، التكامل والوحدة، مركز المعلومات 2009.
- ص 40.
- 16 - سميح مسعود، مرجع سابق، ص 59
- 17 - سميح مسعود، مرجع سابق، ص 243.
- 18 - محمد البيشي، فك ارتباط الدينار بالدولار جنب العملة الكويتية التداعيات السلبية لاضطراب أسعار الصرف، [http://www.aleqt.com/2011/01/01/article\\_485763.html](http://www.aleqt.com/2011/01/01/article_485763.html)
- 19 - علي الهاشمي، أزمة الديون الأمريكية وآثارها في اقتصادات الدول المرتبطة بالدولار، موقع دار الخليج الاقتصادي 2011/08/15
- <http://www.alkhaleej.ae/portal/40f7b6b8-7a02-47c7-ab8a-60d7487f5993.aspx>
- 20 - محمد شريف بشير، أثر انخفاض الدولار على الاقتصاد العالمي (2012/09/20)، ص 2.
- <http://www.aljazeera.net/analysis/pages/a50a2d0c-6c75-4841-a261-1a20f6f9b346>.
- 21 - إيمان عادل عيد حسن العوضي، العلاقات الاقتصادية الخليجية-الأوروبية، الواقع وإمكانيات التوسع الاقتصادي المستدام، رسالة ماجستير في الاقتصاد، كلية التجارة بجامعة عين شمس، 2010، ص 35.

## واقع التسويق الدولي للمؤسسة الجزائرية

زناقي سيد احمد

أستاذ مساعد بمعهد العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير  
المركز الجامعي عين تيموشنت

رماس محمد أمين

أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير  
جامعة سعيدة



### ملخص:

إن الحاجة الملحة للتسويق بشكل عام والتسويق الدولي بشكل خاص لم يعد خيارا نقبل به أو نرفضه وإنما أصبح ضرورة حتمية تفرض وجودها على جميع الاقتصاديين وأصحاب المؤسسات في العالم. وبالرغم من أن التسويق الدولي تعتمد عليه المؤسسات الاقتصادية الدولية التي تنشط على المستوى العالم، إلا أن المؤسسة الاقتصادية في الجزائر لم تنفطن إلى ضرورة العمل به كتقنية لاختراق الأسواق الدولية، ويظل الاقتصاد الجزائري أعرجا بدون علمه أن التصدير ضعيف خارج المحروقات ويزداد ضعفا في ظل عالم تهيمن عليه التجارة الدولية والعولمة الاقتصادية، ويبقى السؤال مطروح: إلى متى تبقى المؤسسة الاقتصادية بعيدة كل البعد عن اختراق الأسواق الدولية؟

### Abstract:

the urgent need for marketing in general and international marketing in particular, is no longer an option accept it or reject it, but has become an inevitable necessity of imposing presence at all economists and business owners in the world.

Despite the international marketing depends upon international economic institutions that are active on the level of the world, but that the economic institution in Algeria did not pay attention to the need to work with a technique to penetrate international markets, and remains the Algerian economy lame without knowing that the export weak outside fuels and increasingly vulnerable in a world dominated by International trade and economic globalization, and the question remains: How long will the economic foundation remains a far cry from penetrating international markets?

**تمهيد:**

يعرف العالم تغيرات متسارعة جعلت من الصعوبة بما كان مسيرتها والتكيف معها، خاصة بالنسبة للمؤسسات التي لا تمتلك نظرة تسييرية معاصرة، أو بصيغة أخرى تفتقد للإدارة الإستراتيجية، ومختلف التقنيات الإدارية المعمول بها في الوقت الراهن، إن اختلاف وكثرة المتغيرات البيئية وتعقدتها دفع العديد من المؤسسات إلى ابتكار الحلول المناسبة للاستفادة من الفرص التي تتيحها هذه التغيرات وتجنب المخاطر التي تفرضها.

لقد تطور التسويق من التطبيقات والممارسات القومية المحلية إلى التطبيقات الدولية أي خارج حدود الدولة الواحدة بسبب ظهور الاتحادات التجارية والأسواق الدولية مثال السوق العربية المشتركة، وتعددت التغيرات في ثروات العالم وموارده، والتحول التكنولوجي والتصنيع والتخصص والتداخل في العلاقات الدولية في زيادة الاهتمام بالأسواق الدولية، فلقد أدت كل هذه القوى إلى إنشاء شركات تسويق عالمية وتصميم منتجات لتناسب أسواق دولية بذاتها والبحث عن أسواق جديدة جريا وراء الأرباح والفرص التوزيعية الجديدة، والتسويق الدولي بهذا الشكل المعاصر له جذور تاريخية ولكن بأساليب تقليدية.

فما هو التسويق الدولي وكيف نشأ وما هي التطورات التي عرفها؟ هذه الاسئلة في مجملها تشكل الاشكالية الرئيسية لهذا المبحث والذي نحاول من خلالها التعريف بالتسويق الدولي، و قبل التطرق إلى التسويق الدولي، نحاول أن نخرج على التسويق بصفة عامة، لأن التسويق الدولي ما هو إلا امتداد للتسويق المحلي، كما أننا سنحاول ان نعرف ما يمكن ان يجنيه من منافع للدول العربية. كما سوف نتطرق في هذه الورقة الى التسويق الدولي في الجزائر، وهذا ما يطرح بشدة اشكالية اعتماد التسويق الدولي في الجزائر كتقنية لاختراق الاسواق الدولية، سوف يتمحور البحث حول النقاط التالية: في الجزء الاول نحاول اعطاء مفهوم شامل للتسويق الدولي و مراحل تطوره، ثم نبين في الجزء الثاني أهمية وأهداف التسويق الدولي، أما الجزء الثالث دوافع ومبادئ التسويق الدولي وأبعاده، أما الجزء الرابع فنخصصه لواقع التسويق الدولي للمؤسسة الجزائرية و افاقه وما هي سبل العمل به؟

**1. ماهية التسويق الدولي.**

تطور التسويق من التطبيقات والممارسات المحلية إلى التطبيقات الدولية ، أي خارج حدود الدولة الواحدة بسبب ظهور الاتحادات التجارية والأسواق الدولية ،وتعددت التغيرات في ثروات العالم ، والتحول التكنولوجي والتصنيع والتخصص و التداخل في العلاقات الدولية ،كل هذا زاد في الاهتمام بالأسواق الدولية ،فأنشئت مؤسسات عالمية في التسويق الدولي، حيث صممت منتجات عالمية تتناسب مع عادات وتقاليد و ثقافة المستهلك الدولي في الأسواق العالمية، فأصبح التسويق الدولي نشاطا أساسيا للمؤسسات الدولية لضمان بقاءها وتحقيق أهدافها.

**1.1 مفهوم التسويق:**

في عام 2003 أعادت الجامعة الأمريكية للتسويق « AMA » American Marketing Association

تعريف التسويق ليصبح "عملية نظامية تنطوي على تخطيط وتنفيذ ومراقبة نشاطات مدروسة في مجالات تكوين و تسعير، ترويج وتوزيع، الأفكار والسلع والخدمات من خلال عمليات تبادل، من شأنها خدمة أهداف المنظمة والفرد." (1)

حيث قام المعهد البريطاني للإدارة بتعريف التسويق: British Institute of Marketing. « التسويق هو شكل من أشكال النشاط الإداري المبدع الذي يساعد على توسيع الإنتاج والتجارة وزيادة العمالة عن طريق اكتشاف طلبات المستهلكين وتنظيم البحوث والدراسات لإشباع هذه الطلبات ، فالتسويق يعمل على ربط إمكانيات الإنتاج مع إمكانيات ترويج السلع والخدمات ، كما يحدد طبيعة وحجم العمليات الضرورية للحصول على الربح نتيجة لبيع أكثر ما يمكن من المنتجات للمستهلك النهائي».

وهذا التعريف هو أكثر دقة من تعريف الجمعية الأمريكية للتسويق لأنه يؤكد الدور التنسيقي الكبير الذي يلعبه التسويق ، كما يعطي أهمية للعمليات الترويجية والتوزيعية وكل الأنشطة الموجهة لإنتاج السلع التي تتمتع بطلب المستهلك.(2)

ومن أكثر التعاريف قبولا بين رجال التسويق ما أشار إليه كل من B. Dubois و P.Kotler بإعتبارهما من رواد المدرسة الحديثة في التسويق والذان عرفا التسويق كما يلي " التسويق عبارة عن ميكانيزمات إقتصادية وإجتماعية التي تمكن الأفراد والجماعات من تحقيق وإشباع حاجاتهم ورغباتهم ، وذلك عن طريق خلق الطلب وتبادل السلع والخدمات ذات قيمة"(3)

وأخيرا يعرف Philip Kotler التسويق بمفهوم بسيط وهو "نشاط إنساني موجه إلى إشباع الحاجات والرغبات من خلال عمليات التبادل"(4)

## 2.1 مفهوم التسويق الدولي:

إن مفهوم التسويق الدولي لا يختلف عن مفهوم التسويق المحلي من ناحية المعنى والأنشطة ولكن الاختلاف يقع في الكيفية التي تمارس فيها هذه الأنشطة ومستوى المرونة المطلوبة، وذلك نتيجة لاختلاف طبيعة الأسواق الخارجية عن الأسواق المحلية وهذا يكون نتيجة لاختلاف الأنظمة والقوانين والإمكانيات المالية والعادات والتقاليد ما بين دولة ودولة أخرى.

كما تعددت الاجتهادات في سبيل تعريف التسويق كما رأينا سابقا ، كذلك هو الأمر بالنسبة للتسويق الدولي ، فقد تعددت و اختلفت و تباينت التعريفات التي تناولته . لذلك من الضروري التطرق إلى أهم هذه التعريفات الخاصة بالتسويق الدولي:

➤ عرف كاتوريا cateora التسويق الدولي على أنه " أداء الأنشطة التجارية التي تساعد على تدفق سلع الشركة وخدماتها إلى المستهلكين أو المستخدمين في أكثر من دولة واحدة".(5)

➤ عرفت الجمعية الأمريكية للتسويق (AMA) بأن التسويق الدولي هو : "عملية دولية لتخطيط و تسعير و ترويج و توزيع السلع و الخدمات لخلق التبادل الذي يتحقق أهداف المنظمات و الأفراد"(6)

➤ عرفه صديق محمد عفيفي: "بأنه يشمل الأنشطة الخاصة بتحديد احتياجات المستهلكين في أكثر من سوق وطنية واحدة ثم العمل على إشباع تلك الاحتياجات بإنتاج وتوزيع السلع، الخدمات التي تتلاءم معها".(7)



يعرف "STANTON" بأنه: "عبارة عن نشاط كوني GLOBAL ACTIVITY ينطلق من الاستراتيجية كونية لمزيج تسويقي عابر للحدود الاقليمية ، يتناغم و يتفاعل مع قدرات استهلاكية خارج نطاق و حدود المشروع الوطني ، بهدف إشباع الحاجات أو الرغبات من خلال طرح سلع أو خدمات تتناسب مع هذه الحاجات و الرغبات"(8)



يعرف " PHILIP KOTTER "التسويق الدولي بأنه : " التسويق الدولي لا يعدو كونه عبارة عن نشاط ديناميكي مبتكر للبحث عن المستهلك القانع في سوق تتميز بالتفاوت و التعقيد ، و الوصول إلى هذا المستهلك و إشباع رغبته"(9)



ويعرفه أبو قحف عبد السلام: "بأنه اكتشاف حاجات المستهلك وإشباعها على المستوى الدولي .بمستوى أفضل من المنافسين المحليين والدوليين وتنسيق الجهود والنشاطات التسويقية في ظل قيود أو متغيرات البيئة الدولية".(10)

اعتمادا على التعاريف السابق ذكرها، يمكننا إن نستخلص تعريفا شاملا للتسويق الدولي وهو:

التسويق الدولي: هو عبارة عن وظيفة إدارية واجتماعية تتضمن مجموعة الأنشطة التجارية التي تهدف إلى خلق منافع اقتصادية على أساس الأبحاث والدراسات المتناسقة والمنظمة لتحقيق أكبر إشباع للمستهلك وتحقيق أهداف المشروع خارج الحدود الجغرافية.

## 2. تطور التسويق الدولي.

لقد تطور التسويق الدولي من التخطيطات والممارسات المحلية إلى الممارسات الدولية، ليتعدى بذلك حدود الدولة الواحدة بسبب ظهور الأسواق العالمية ، والتحالفات الدولية، مثل السوق الأوروبية المشتركة وكذلك حدوث ثورة الاتصالات العالمية، مما دفع بالتسويق الدولي إلى الأمام، سوف نعرض بإيجاز المراحل الأساسية التي مر بها التسويق الدولي:

### 1.2 مرحلة التغلب على العوائق الجمركية 1950-1960:

قاد هذه المرحلة الشركات العالمية وخاصة الشركات الأمريكية، التي حاولت في هذه المرحلة تخفيض الرسوم بين الدول بهدف تشجيع التبادل التجاري السلي.(11)

### 2.2 مرحلة التغلب على انعكاسات التباعد الجغرافي 1961-1979:

تشمل انعكاسات البعد الجغرافي كل من الاختلافات الجمركية والضريبية والثقافية والاجتماعية والنقدية، كما تميزت هذه الفترة بظهور السوق الأوروبية المشتركة التي تستهدف إنتقال السلع والخدمات والمعلومات والأموال والأفراد والتكنولوجيات بين أسواقها ، مما أعطى دفعا قويا للإتجاه نحو اتحادات تجارية إقليمية أو قارية بين الدول الأخرى للاستفادة من المزايا التي تعود لدولها من جراء كبر حجم السوق وتطوره .

أما من الناحية التسويقية شهدت هذه المرحلة تطورا ملحوظا في مجال التعاون والارتباطات بين الدول، بحيث أصبحت لا تكتفي بشراء سلعة معينة فقط بل تعدى ذلك لتشمل على إقامة عقود تسليم المفتاح والتعاقد مع المصدر لإدارة المشروع أو

المؤسسة أو إقامة مشاريع مشتركة، ويبين هذا التطور بجلاء الشركة المصدرة لم تعد تدير فقط تشكيلة المنتجات وإنما تدير مجموعة من العلاقات مع السوق المستهدفة وهذا مما يميز التسويق الدولي عن التسويق المحلي.

### 3.2 مرحلة ظهور شركات صغيرة ومتوسطة الحجم (بداية من 1980):

بدأ نشاط الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم يظهر بشكل واضح في المجال الدولي وذلك عن طريق ممارسة التجارة الدولية بداية الثمانينات، وتميزت هذه المؤسسات بالقدرة على النفاذ للأسواق الخارجية مع تحقيق أرباح أفضل مما تحققها المؤسسات الكبيرة. (12)

### 2. مرحلة مفهوم السوق العالمي (منذ 1985):

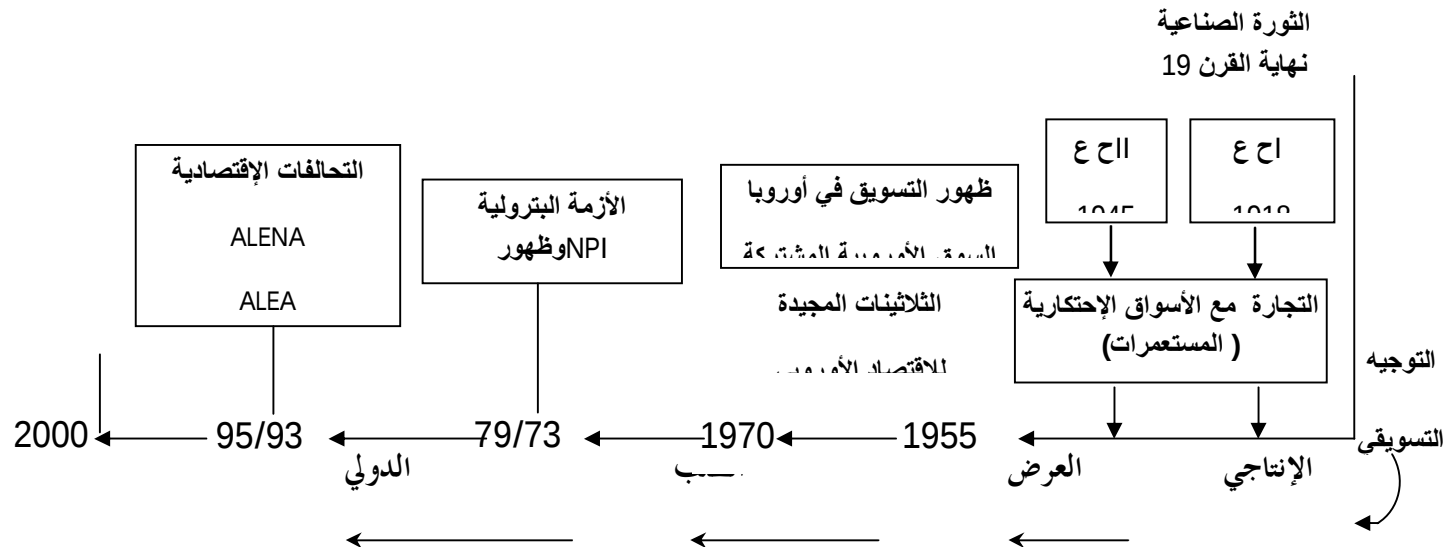
قاد هذه المرحلة الكاتب الياباني OHMAE حيث اعتمد على فكرة مفادها يمكن إطلاق المنتج في أسواق عدة في آن واحد وهي بلدان أوروبا الغربية، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، اليابان (13)، وهذا بحكم تقارب المستهلكين في هذه الأسواق، فضلا عن تقارب خصائصهم الثقافية والاجتماعية، مع القيام ببعض التعديلات البسيطة على المنتج المناسب لكل سوق من الأسواق المستهدفة، ويقوم مفهوم السوق الدولي على عدة إفتراضات حسب OHMAE وهي:

➤ أنه يمكن إطلاق منتج على مستوى سوق ليشمل العديد من الدول مع إجراء بعض التعديلات الطفيفة عليها.

➤ إن ذلك يتطلب التعاون بين الشركات المنافسة المتواجدة في أسواق هذه الدول، عن طريق تكامل إمكانياتها المميزة سواء كانت إنتاجية أو تسويقية أو مالية، وتهتم الشركات وفقا لهذا المفهوم للبحث عن الشريك المناسب الذي يمكن تبادل الإمكانيات المميزة معه.

حيث يوضح الشكل (1) مختلف الأحداث والعوامل الدولية التي ساهمت في تطور التسويق الدولي :

### الشكل(1): العوامل التي ساهمت في تطور التسويق الدولي.



المصدر: CHARLES CROUE, **Marketing international** ; 3<sup>eme</sup> ed. De Boeck, Bruxelles 1999, P 22.

### 3. أهمية التسويق الدولي وأهدافه:

#### 1.3 أهمية التسويق الدولي.

أصبحت الكثير من الدول تقيم بإبرام الإتفاقيات الدولية، بالخصوص في مجال التجارة فيما بينها، لتشجيع التجارة الخارجية بشقيها "الاستيراد و التصدير"، ونظرا للأهمية الحقيقية للتسويق في المجال الدولي التي تنبع من مساهمته في إشباع حاجات ورغبات المستهلك.

حيث تقوم فلسفة التسويق الدولي على إمكانية استفادة الطرفين أو كل الأطراف المشتركة في العملية في نفس الوقت، وتكمن أهمية التسويق الدولي من خلال الفوائد التي تعود على الدولة في كل من الاستيراد والتصدير والاستثمارات الأجنبية. (14)

ويمكن توضيح هذه الأهمية على مستوى المجتمع، وعلى مستوى المؤسسة:

**بالنسبة للمجتمع:** إن للتسويق الدولي أهمية كبيرة بالنسبة للمجتمع حيث يعمل على رفع المستوى المعيشي للمستهلك، وتطوير وترقية المجتمع في جميع المجالات وخاصة الاقتصادية، أن أكثر المكاسب وضوحاً و إيجابية، هو فتح المجال أمام الصناعات التي تتمتع فيها الدولة بمزايا على نظيرتها في الدول الأجنبية.

**بالنسبة للمؤسسة:**

تظهر أهمية التسويق الدولي في مجال التخصص في الإنتاج للتصدير ، وعدم الإعتماد على وجود الفائض من عدم وجوده ، إذ أن السياسة الأخيرة ( سياسة تصدير الفائض ) ، إذا نجحت في يوم ما فإن الفشل سيكون في الأيام الأخرى ، لهذا السبب فإن أهمية التسويق الدولي تبدو واضحة من مبدأ التخصص في الإنتاج والتصدير. (15)

وكل مؤسسة أن تحدد أهدافها وتنظيم مواردها لتحقيق الربح والحفاظ على نموها ومكانتها في الوسط التنافسي الدولي الذي يحتم عليها الحيلة والنظرة الثابتة لما يدور في بيئة الأعمال الدولية.

وأيضا تتجلى أهمية التسويق الدولي في :

الاستفادة من التصدير: حيث التصدير أحد الطرق للحصول على العملة الصعبة التي تحتاجها الدول، لاستيراد المنتوجات التي لا تنتجها محليا، و بالتالي فهو يعتبر كسباً قومياً واضحاً، كما يؤدي إلى رفع المعيشة و التنمية، و رفع القدرة الشرائية للمستهلكين.

الاستفادة من الاستيراد: لا تقتصر فائدة الاستيراد على كونه طريقة لتحصيل قيمة الصادرات وإنما الفائدة الأساسية هي في إتاحة الفرصة للحصول على بعض السلع بتكلفة أرخص من إنتاجها محليا، وإتاحة الفرصة للحصول على سلع لا تنتج بكميات كافية محلياً أو لا تنتج مطلقاً نتيجة لعوامل المناخ أو نتيجة لسوء مواقع الموارد الطبيعية ومثل هذا الاستيراد سيؤدي بالضرورة إلى رفع مستويات المعيشة. (16)

تمكين المنظمات من الاستفادة من اقتصاديات الحجم من جراء الإتساع في السوق الذي تتعامل معه وهذا ما سينعكس إيجابا على تخفيض تكاليف الإنتاج للوحدة الواحدة وبالتالي يقود الأمر إلى تخفيض أسعار السلع والتي يجعلها في متناول أعداد مضافة للمستهلكين وليعاد بالتالي لصالح طرفي العملية التسويقية.

الكثير من المنظمات عندما تحقق نجاحات في الأسواق الخارجية لا يسجل لها فحسب ، بل يسجل أيضا إلى عائداتها للدول التي انطلقت منها أو التي تعود إليها وبالتالي فإن الكثير من دول العالم أخذت مكانة إقتصادية وسمعة كبيرة من خلال شركاتها العاملة في الأسواق الدولية ، فالولايات المتحدة الأمريكية واليابان وكوريا من بين أبرز الأمثلة في هذا المجال.(17)

توفير البضائع المختلفة والإنتفاع من الخدمات في أكثر من سوق خارجي وبخاصة لتلك الأسواق التي يتعذر عليها إنتاجها ولأسباب مختلفة ، وبالتالي تكمن الأهمية للتسويق الدولي في تجاوز عامل المكان لتوفير المنتجات لمختلف بقاع العالم.

### 2.3 أهداف التسويق الدولي:

■ للتسويق الدولي مجموعة من الاهداف يمكن ذكر أهمها حسب تربسترا Terpestra وسراي Sarathy ، فيمايلي (18) :

■ اكتشاف وتحديد حاجات المستهلك الكوي: وذلك مما يتطلب على المؤسسة الدولية بقيام بعملية تقسيم السوق الدولي إلى عدة قطاعات يشكل كل منها هدف تسويقي معين مع الفهم الجيد لأوجه الشبه والاختلاف بين كل قطاع أو بين كل مجموعة من المستهلكين في الدول المختلفة وذلك من خلال بحوث التسويق.

■ إشباع حاجات المستهلك الكوي: وهو ما يتطلب تنمية قاعدة المعلومات التسويقية عن المستهلكين وذاك بأقلمة المنتجات والخدمات وباقي عناصر المزيج التسويقي لإشباع حاجات ورغبات المستهلكين من مختلف الدول.

■ مواجهة المنافسة والتفوق على المنافسين من داخل الدولة أو الدولة المضيفة ومن خارجها أيضا: إن نجاح المؤسسة ممثلة في مديرها في الأجل الطويل، يتولد من خلال تقييم ورصد ومتابعة المنافسين لهذه المؤسسة والاستجابة السريعة للتطور، بل ضرورة السبق في هذا المجال بغض النظر إن كان المنافسون شركات متعددة الجنسيات تتميز بمزايا احتكارية أو شركات وطنية من الدول المضيفة.

■ تنسيق عناصر النشاط التسويقي: يجب على المؤسسة أن تقوم بتنسيق نشاطاتها التسويقية بما يتلاءم تركيبة كل دولة من الدول، حيث أن التسويق الدولي يخلق مستوى جديد من التعقيد في العمل بالنسبة للمؤسسات المعنية بالأمر الذي يحتاج إلى تكوين هيئة إدارية وتحديد مسؤوليات كل وحدة تسويقية في مختلف البلدان المستهدفة.

■ فهم وإدراك القيود البيئية على المستوى الكوي: وهذا لأن البيئة الدولية تختلف من دولة لأخرى بما في ذلك اختلافها عن بيئة الدولة الأم ومن أمثلة هذه الاختلافات ما يلي :

(1) الاختلافات السياسية والاقتصادية والثقافية.

(2) الاختلافات في الإجراءات والضوابط الحاكمة لممارسة الأعمال.

(3) الاختلافات في البنية الهيكلية الأساسية للنشاط التسويقي.

(4) الاختلافات في القيود والحوافز المتعلقة بالتمويل.

(5) الاختلافات في سياسات الدول بالنسبة للقيود المفروضة على الدخول إلى الأسواق (19) .

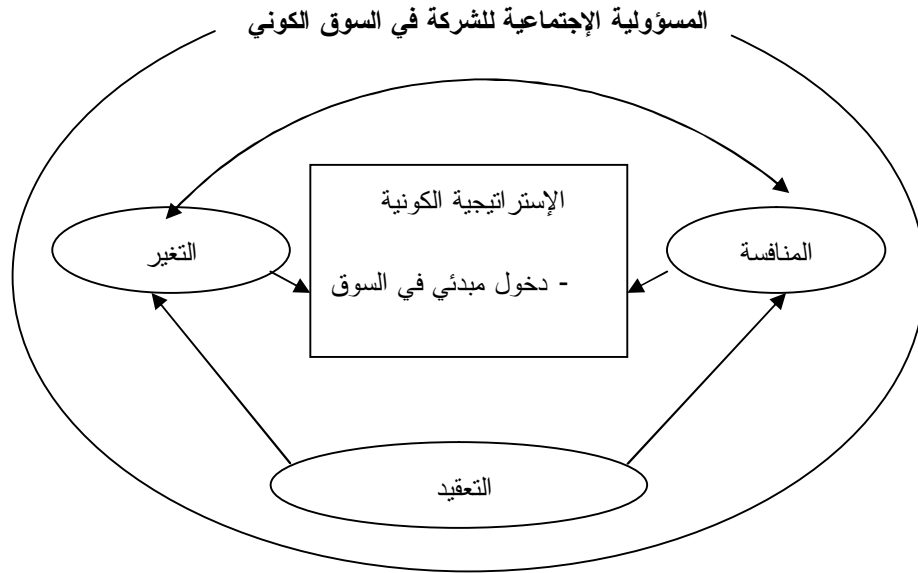
■ السماح للمؤسسة بالحفاظ على مكانتها في الأسواق الأجنبية التي تنشط فيها، ويحدد هذا الهدف بالاعتماد على حصة السوق.

■ إكتشاف وتحديد حاجات المستهلك الدولي، كما يسمح بالتطور والنمو للمؤسسة داخل الأسواق الخارجية التي تنشط فيها.

■ إعادة تشخيص وتعريف التصورات الجديدة للمنتجات وذلك من أجل إيجاد أماكن لتصريفها، وتنسيق الجهود والنشاطات التسويقية في ظل قيود أو متغيرات البيئة الدولية، أو بمفهوم آخر تنسيق عناصر النشاط التسويقي وتطويرها من أجل رفع المستوى التنافسي. (20)

كما تجدر الإشارة إلى أن التحديات كثيرة تواجه التسويق الدولي ، بعض هذه التحديات إقتصادي وثقافي وإجتماعي ، أما البعض الآخر فيتمثل في التحديات السياسية والقانونية والتكنولوجية ، وفي كل الحالات فإن المنافسة والتغير ، والتعقيد والمسؤوليات الإجتماعية للشركات على مستوى السوق الكوني دائما ما تأتي على رأس قائمة هذه التحديات. (21)

## الشكل 02. التحديات التي تواجه التسويق الكوني



التغير: ناتج عن عدم التأكد سواء سلبي أو ايجابي..

المسؤولية الاجتماعية: منع التلوث، تعليم المستهلك، عنصر الأمان في السلع .

التعقيد: ناتج عن التطور التكنولوجي، التكامل وبناء علاقات...

المصدر: عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي، دار الجامعية، الإسكندرية، 2002/2001. ص 21.

#### 4. دوافع ومبادئ التسويق الدولي وأبعاده

إن الشركة التي تريد القيام بعملية التسويق الدولي يجب عليها أن تعمل على معرفة مجموعة الدوافع والمبادئ التي تميزها، حتى يتمكن لها من تحقيق مختلف أبعاد التسويق الدولي، وكما يتوجب عليها معرفة المؤسسات العاملة في الأسواق الدولية.

##### 1.4 دوافع التسويق الدولي

يمكن ذكر الدوافع التالية وراء تنشيط وتوسيع قاعدة التسويق الدولي. (22)

- مبدأ المزايا النسبية: يتطلب تبادل السلعة وتوزيع الفائض.
- تغير التكنولوجيا العالمية ( الرغبة في تصدير التقنيات المتقدمة للغير ).
- يتطلب تزايد الفجوة بين الدول الغنية وتنافس الدول الفقيرة وحتى بين دول العالم جميعا إلى ضرورة القيام بالتسويق الدولي.
- تستهدف بعض الشركات تحقيق مركز تنافس قوي، من خلال التسويق الدولي أو تحقيق قوة إدارية في اتخاذ القرارات. مثال شركة البترول والمقاولات والكمبيوتر.
- قد يتطلب النظام الضرائفي في بعض الدول توزيع الفائض في الأسواق الدولية لتجنب دفع ضرائب عالية.
- قد يكون العائد على الإستثمار في التسويق الدولي أعلى من التسويق المحلي.
- الإستفادة من فروق الأسعار وأسعار الصرف كأحد دوافع التسويق الدولي. (23)

##### 2.4 مبادئ التسويق الدولي

يعتبر علم التسويق الدولي أحد فروع المعرفة التي نشأت حديثاً كاستجابة في الآونة الأخيرة نحو دخول أسواق أجنبية، و يقوم التسويق الدولي على عدة مبادئ نوجزها فيما يلي:

أ- **تقسيم العمل:** إن مبدأ التخصيص وتقسيم العمل الذي يجري تطبيقه في مؤسسة أو دولة ما، قد يطبق بين الدول المعنية بالاستيراد والتصدير، بمعنى أنه قد يكون من الأفضل اقتصادياً للدولة معينة أن تخصص في إنتاج سلعة معينة يكون لها قيمة تنافسية ملموسة فيما تقوم في نفس الوقت باستيراد سلع أخرى لا تتمتع بميزة تنافسية فيها، بل من المريح لها استيرادها من دول أخرى. (24)

ب- **التكاليف المقارنة:** يجب أن يطبق تقسيم العمل الدولي بطريقة تحقق للدولة المعنية مزايا وفوائد أكبر عند تخصصها في إنتاج سلع، تتفوق في إنتاجها بدرجة كبيرة مع إهمال السلع التي تكون نسبة تفوقها قليلة جداً، عملياً أن هناك الكثير من حالات التي يفضل معها استيراد بعض السلع بدلا من إنتاجها وذلك بسبب إرتفاع تكاليف إنتاجها من جهة، وانخفاض تكاليف إستيرادها من جهة أخرى. (25)

ج- **فائض الإنتاج:** غالباً لا يتم تصدير المنتجات حتى يتم الإشباع المحلي للأسواق، فإذا تشبعت لدرجة تخفيض الأسعار لتنمية الطلب المحلي، فهنا تبدأ الإنتاج من أجل التصدير وهذه النقطة تسمى نقطة فائض الإنتاج وهي النقطة التي تحدد الوقت الذي يبدأ فيه التصدير، أما إذا لم يشبع السوق المحلي فاحتمال التصدير غير وارد ما لم تكن هناك أسباب أخرى كالرغبة في الحصول على العملات الصعبة أو التمهيد للمستقبل حتى يصل الإنتاج إلى تلك النقطة، أو الرغبة من الدولة في تخفيض العجز في الميزان التجاري. (26)

د- **ميزان المدفوعات:** الهدف الأساسي للدول هو المحافظة على توازن ميزان المدفوعات الدولية، إن هذا التوازن ضروري و يستعمل لتأمين الدولة من الاهتزازات والأزمات الاقتصادية الحادة، ويعني التوازن موائمة ما يدخل في الموازنة العامة مع ما يخرج منها سواء أكان ذلك صادرات أو مستوردات أو فروض أو عملات أجنبية ...، و ما لم يحدث ذلك التوازن فإن دفع قيمة الصادرات أو الواردات سيكون مشكلة كبيرة وربما مستحيلاً والاعتماد المستمر على حركة الذهب أو الفروض لتحقيق التوازن يهدد المركز التجاري للدولة في الخارج. (27)

ذ- **القوة الشرائية للدولة المستوردة:** هذا المبدأ يتعلق بتوافر القوة الشرائية لدى الدول المستوردة، وإن توافر العملات الأجنبية هدف أساسي لضمان استمرارية عمليات التصدير والاستيراد وانتقال القيم بين الدول، فالقوة الشرائية هي التي تحدد أبعاد السوق في دولة معينة وهي التي تحدد قدره كل دولة على شراء البضائع من الخارج. (28)

### 3.4 أبعاد التسويق الدولي:

هناك بطبيعة الحال درجات متفاوتة من الالتزام باختراق الأسواق الدولية، وتفاوتها تفرضه اعتبارات عديدة، ويمكن تميز هذه الدرجات أو المراحل من الاهتمام والارتباط بالأسواق الدولية: (29)

- **المرحلة الأولى:** لا تقوم المؤسسة في هذه المرحلة بأي جهد إيجابي للبحث أو إيجاد عملاء لها خارج الحدود، أي في البداية تكون منتجات المؤسسة تباع في الأسواق الدولية بدون أي اهتمام أو تشجيع منها وذلك من خلال تصريف الجزء الضئيل المتبقى من منتجاتها بواسطة منافذ توزيع لها الرغبة في ذلك.

- **المرحلة الثانية:** قد تجد المؤسسة فائض في الإنتاج بصفة مؤقتة، ولا تستطيع تصريفه في الأسواق المستهدفة محلياً، فتركز اهتمامها نحو الأسواق الدولية، فالمؤسسة هنا لا توجد لديها النية في التصدير وإنما تصريف الفائض من منتجاتها عند لزوم الأمر.

- **المرحلة الثالثة:** امتداد للمرحلة السابقة تبدأ المؤسسة في التفكير الجدي لمحاولة بيع وتصريف منتجاتها في الأسواق الدولية، وذلك عن طريق عقد بعض الصفقات الصغيرة دون وجود عقود أو اتفاقات طويلة الأجل.

- **المرحلة الرابعة:** تزايد الطاقة الإنتاجية يجعل المؤسسات تبحث عن وسطاء دائمين محليين أو خارجيين معتمدين لمؤسسات أجنبية أخرى لوضع معهم تعاقدات أو ترتيبات تأخذ شكل الالتزام والارتباط بتلك الأسواق التي سيتم التصدير إليها.

- المرحلة الخامسة: وهنا تجد المؤسسة أنه من الأفضل لها في الأجل الطويل أن تمنح تراخيص لجهات أجنبية تنتج بموجبها بعض السلع مع اكتفاء المؤسسة الأم بعائد التراخيص.
- المرحلة السادسة: في هذه المرحلة يكتمل التزام المؤسسة وارتباطها بأنشطة التسويق الدولي، بمعنى آخر لا تنظر المؤسسة لمنتجاتها في الأسواق الدولية عبارة عن تصريف فائض، وإنما تدخل ضمن إستراتيجية معتمدة لغزو الأسواق الدولية وتضمحل فكرة الحدود الوطنية وتنظر للعالم بأكمله على أنه سوق لمنتجاتها.(30)

#### 4. واقع التسويق الدولي للمؤسسة الجزائرية:

وفي الجزائر شهد القطاع العام و الخاص نموا متزايدا في السنوات الأخيرة، وشرعت الدولة في تأهيل المنشآت الإقتصادية الجزائرية بالإعتماد على نظام الخصوصية بكل أشكاله، وذلك حتى تصبح قادرة على مواجهة تحديات المنافسة الدولية، لان التنافسية في وقتنا الحاضر أصبحت أمرا لا مفر منه، فأصبح لها مجالس، هيآت، وأدوات، واستراتيجيات، ومؤشرات، كما أصبحت تؤثر على دخول المنتج إلى الأسواق الدولية والبقاء فيها، كما أدركت المنشآت الجزائرية المختلفة أن أنشطتها يجب أن تكون موجهة بالسوق، وأن الإهتمام بالوظائف التسويقية قد أصبح أمرا مطلوبا، والأخذ بالأساليب التسويقية الحديثة قد أصبح أمرا واجبا ومفروضا، كما صاحب ذلك زيادة الإحساس بأهمية التسويق الدولي، وإدراك دوره الهام في اختراق الأسواق الدولية ودراسة الأسواق الخارجية والتعرف على الفرص التصديرية المتاحة.

مع الإشارة إلى أن المؤسسة لديها الاختيار بين العديد من الاستراتيجيات والسياسات في تعاملها مع الأسواق الدولية، حيث تكتسي هذه السياسات أهمية خاصة في مجال التسويق الدولي نظرا لطبيعة وخصوصية الأسواق المستهدفة، المتواجدة في بيئات ونظم معقدة جدا، وبالتالي محاولة المؤسسة اختيار الأسواق الممكن اختراقها وفق معايير دولية، بما يناسب ويوافق استراتيجيات المؤسسة، لضمان تلبية حاجات معظم الزبائن ، ودخول الأسواق بمنتجات وفق خصوصية كل سوق مستهدفة.

#### 5. معوقات و افاق التسويق الدولي للمؤسسة الجزائرية.

1. فلسفة التسويق ووظائفه لا تختلف كثيرا في حالي التسويق المحلي والدولي، فالفلسفة التسويقية واحدة، وكذا الجوهر، فالإختلاف الوحيد يكمن في البيئة التي يتم من خلالها ممارسة مختلف فعاليات وأنشطة التسويق.
2. إن إتباع الخطوات الرئيسية للتسويق الدولي يسمح للمؤسسة الراغبة في اختراق الأسواق الدولية بانتهاج سياسات صحيحة ودقيقة لبلوغ ذلك.
3. عمليات اختيار الأسواق الدولية تعتبر أهم خطوة من خطوات التسويق الدولي، فيها تتجنب المؤسسة معظم الأخطار المحتملة، وتحمل الخسائر، لذلك على المؤسسة أن توليها اهتماما وتركيزا إضافيا فهذه العملية أو الخطوة تؤثر على جميع القرارات اللاحقة كأسلوب لاختراق الأسواق الدولية.
4. المؤسسة الناشطة في مجال التسويق الدولي يمكن لها اعتماد أكثر من أسلوب لاختراق الأسواق الدولية حتى يتسنى لها مواكبة التغير البيئي السريع.

5. المزيج التسويقي الدولي هو العنصر الرئيسي للإستراتيجية التسويقية في مجال النشاط الدولي للمؤسسة، فهو يعتبر الواجهة الميدانية التي من خلالها يتم خدمة الأسواق المستهدفة.
6. السوق الجزائرية تتميز بالطلب أكثر من العرض، ومنافسة ضعيفة إن لم نقل منعدمة، وفي مجالات محدودة نظرا للنظام الإقتصادي السابق، وهو ما يفسر هيكله وبنية المؤسسة التي تفتقر إلى هيكله وبنية تعتمد على المبدأ التسويقي، حيث يكون رجل التسويق يتمتع بقدرات وكفاءات وإمكانات، وقدرة على اتخاذ القرار التسويقي، ولكن مع انفتاح الإقتصاد الجزائري هناك إدراك لدى المسيرين بضرورة تبني توجه التسويقي لأنشطة المؤسسة.
7. ضعف الخبرة في الممارسة التسويقية لدى مسؤولي المؤسسة الجزائرية وشعور المسيرين بعدم القدرة على المنافسة بسبب نقص الموارد و الإمكانيات المتاحة، وكذلك غياب أي تكوين في أو إداري للمسيرين خاصة في مجال التسويق.

### خاتمة:

إن واقع التسويق الدولي بالمؤسسة الجزائرية يرجع إلى طبيعة السيرورة التاريخية لمراحل تطورها ونتيجة حتمية لذلك، وحسب رأينا هذا لا يعني أن المؤسسة الجزائرية على العموم هي متأخرة كثيرا في اتباع هذا المفهوم، لكن ليس من المنطقي أن نطلب منها التحكم في العمليات التسويقية، واعتماد المفاهيم الحديثة له، قبل أن يطلب منها التحكم أكثر في العملية الإنتاجية والتسييرية.

من جهة أخرى يتحتم على المؤسسة الجزائرية الراغبة في النجاح في تعاملها مع الأسواق العالمية والمنافسة العالمية، أن تكون لديها تفكير عالمي ينطلق من إيجاد التنظيم المناسب لمديرية التسويق الدولي، ومهارة الموظفين في شتى المجالات، لأن الوقت الراهن يتميز بسيطرة اقتصاديات المعرفة التي تتطلب المهارة في التعامل معها، وعليه أصبحت الموارد البشرية من أغلى الأصول المؤسسة، باعتبارها مصدر حل المزايا التنافسية للمؤسسة.

### الهوامش والمراجع المعتمدة:

- 1- زكريا عزام، عبد الباسط حسونة، مصطفى الشيخ، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان الأردن، 2008، ص 28.
- 2- عبد الجبار منديل، أسس التسويق الحديث، الدار العلمية الدولية، عمان، 2002، ص 17.
- 3- P. Kotler et B.Dubois - *Marketing Mangement* - 12 Edition. Pearson 2006 P 6
- 4- زكريا عزام، عبد الباسط حسونة، مصطفى الشيخ، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، مرجع سابق، ص 29.
- 5- هاني حامد ضمور، التسويق الدولي، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر، عمان 2004، ص 21.
- 6- فهد سليم الخطيب، مبادئ التسويق، الطبعة الأولى، دار الفكر للطباعة و النشر، الأردن 2000، ص 194.

- 7- صديق محمد عفيفي، التسويق الدولي " نظم التصدير والاستيراد"، الطبعة 10، مكتبة عين شمس، مصر 2003، ص 13.
- 8- بشير عباس العلاق، قحطان بدر العبدلي، إدارة التسويق، دار زهران، عمان 1999، ص 27.
- 9- نفس المرجع، ص 322.
- 10- عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي، دار الجامعة، الإسكندرية، 2002/2001، ص 20.
- 11- يحي سعيدي علي عيد، بحوث التسويق والتصدير، الطبعة الأولى، مطابع سجل الرب، القاهرة، 1996، ص 19.
- 12- يحي سعيدي علي عيد، مرجع سابق، ص 281.
- 13- صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص 22.
- 14- أبي سعيدي الديوه جي، المفهوم الحديث لإدارة التسويق، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان 2000، ص 85.
- 15- صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص 24.
- 16- ثامر البكري، التسويق أسس ومفاهيم معاصرة، دار البازوري العلمية، عمان 2006، ص 276.
- 17- غول فرحات، التسويق الدولي (مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق الدولية)، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر 2008، ص 26-27.
- 18- عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي، دار الجامعة، الإسكندرية، 2002/2001، ص 16.
- 19- غول فرحات، مرجع سابق، 2008، ص 28.
- 20- عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، 2002/2001، ص 20.
- 21- فريد النجار، إدارة منظومات التسويق العربي والدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1998، ص 557.
- 22- فريد النجار، إدارة الأعمال الدولية والعالمية "استراتيجيات الشركات عابرة القارات الدولية ومتعددة الجنسية والعالمية، الدار الجامعة، الإسكندرية، 2007، ص 306.
- 23- محمد إبراهيم عبيدات، مبادئ التسويق مدخل سلوكي، دار المستقبل للنشر، عمان 1999، ص 395.
- 24- صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص 56.
- 25- نفس المرجع، ص 56.
- 26- نفس المرجع، ص 57.
- 27- صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص 58.
- 28- نفس المرجع، ص 14-16.
- 29- محمد إبراهيم عبيدات، مبادئ التسويق مدخل سلوكي، مرجع سابق، ص 392.
- 30- CHARLES CROUE, **Marketing international** ; 3<sup>eme</sup> ed. De Boeck, Bruxelles 1999, P 22.

## داسة قياسية لأثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي داسة حالة الجزائر للفترة (1980-2011)

مخلف عز الدين

أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة الجلفة - الجزائر -



### ملخص:

الهدف الرئيسي من الدراسة الحالية، تتمثل في قياس أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على عملية النمو الاقتصادي في الجزائر. تظهر أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال آثاره الخارجية على المؤسسات المحلية، و كذا التأثير الذي يمارسه على الاقتصاد ككل من تأثيره على النمو الاقتصادي. و هو الغاية الرئيسية لأي سياسة اقتصادية في العالم. من خلال هذا العمل نسعى لتحديد و تقدير العلاقة السببية كمياً و كيفياً بين الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي، و التي لها دلالة على درجة العلاقة الإحصائية و الاقتصادية بين تلك المجمعات الكلية.

**الكلمات المفتاحية:** الاستثمار الأجنبي المباشر، النمو الاقتصادي، الطريقة الكمية، التقدير

### Résumé :

L'objectif primordial de notre travail est d'évaluer l'impact des IDEs sur le processus de la croissance Economique en ALGERIE. L'importance des l'IDEs trouve sa justification dans sa capacité à enrichir les externalités nationales offertes aux entreprises domestiques, et aussi dans les effets d'entraînement qu'il exerce sur l'ensemble de l'économie et par conséquent sur la croissance économique du pays, cet dernière considérée l'objectif prioritaire de chaque politique économique dans le monde entier, à travers de ce travail en précisant et estimant qualitativement et quantitativement cette relation causale. Qui s'exprime le degré de liaison statistique et économique entre ces deux agrégats macroéconomiques (IDE et croissance économique).

**Mots clés :** IDE, croissance économique, méthode quantitative. estimation

## مقدمة:

فلسفياً، لا يمكننا أن نفصل مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، عن المفاهيم التقليدية و الحديثة للنمو الاقتصادي الذي تناولته العديد من الدراسات و الكتابات من تنظير و تدقيق من أجل احتواءه و تجليته. و قد كان الربط بين مفهومي النمو و الاستثمار الأجنبي المباشر في الأساس، عبارة عن جدلية السبب و المسبب من ناحية المفهوم، و البحث عن الغاية و الوسيلة من حيث الهدف، لذلك وضعت جميع السياسات الاقتصادية في العالم للبحث عن كيفية الوصول و الولوج إلى حقيقة النمو بمختلف أبعاده. في هذا الإطار الفلسفي لا يمكن فصل كل ذلك عن وجود كيان قائم متمثل في: الدولة، و ما يرتبط بها من مهام و أدوار، فكانت بذلك جدلية أخرى متمثلة في **التدخل و الحياد** في الاقتصاد موازية للنمو و سبل تحقيقه.

**اقتصادياً**، و على مستوى العديد من الدراسات التجريبية السابقة، فالاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر محدد رئيسي للنمو الاقتصادي، لذا يتطلب ذلك منا الولوج إلى النمو الاقتصادي من المدخل النظري و الكمي، المتأني لاستظهار جميع العلاقات السببية و الفكرية الضمنية، بينه و بين الاستثمار الأجنبي المباشر و اسقاطها على المعطيات المتعلقة بالاقتصاد الجزائري.

**قياسياً**، سنحاول إعطاء البعد الكمي للعلاقة القائمة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي، معتمدين على الطرق القياسية (Econometrics Methods) لغرض استظهار تلك العلاقة البينية و تكميته بالنسبة لمرحلة الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر.

على ضوء النظرية القياسية الاقتصادية في التحليل، قمنا بإدراج بعض المتغيرات الاقتصادية إضافة إلى المتغير الرئيس: الاستثمار الأجنبي المباشر، و التي اعتمدنا عليها في التوصل إلى طرح الإشكالية الرئيسية، و المتمثلة في: - **قياس دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق النمو الاقتصادي، من خلال برامج الإصلاح الاقتصادي المنتهجة من طرف الدولة الجزائرية؟**

## 1- العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي (\*) في الفكر الاقتصادي:

يشير الأدب الاقتصادي الذي يهتم بتحليل العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي إلى وجود اختلاف واضح في نظرة هذه الأدبيات لتلك العلاقة، إذ يتم أحيانا تناول النمو باعتباره محمدا لتدفق المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث إن توافر معدل نمو مرتفع ربما يساعد على تدفق المزيد من الاستثمارات الأجنبي المباشرة إلى الدولة المضيفة، وبالتالي تم اعتبار النمو الاقتصادي في تلك الدراسات بمثابة متغير خارجي، و في حين آخر، تناولت بعض الدراسات معدل النمو الاقتصادي كمتغير داخلي. و سنهتم هنا بالتعرف على الإطار النظري لهذه العلاقة بحيث سوف يتم فيما الاهتمام بعلاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بمعدل النمو الاقتصادي من خلال استعراض الفكر الاقتصادي الذي تناول تلك العلاقة من خلال التعرض إلى الفكر النيوكلاسيكي والفكر الحديث و الدراسات التطبيقية الحديثة التي اهتمت بتوضيح العلاقة، و لبيان مدى الدور الهام الذي يقوم به الاستثمار الأجنبي المباشر في تحفيز النمو الاقتصادي في الدولة المضيفة.

### 1- التفسير الكلاسيكي للعلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي:

بالنظر للفكر الكلاسيكي نجد أن أهمية الدور الذي يقوم به الاستثمار الأجنبي المباشر تتمثل في التخفيف من الفجوة: "ادخار- نمو" في الدول النامية المضيفة، و أن أي مرحلة من النمو إنما تتحقق بتوفر العنصر التكنولوجي لكن بدون توضيح الكيفية المتبعة في الانتقال من التكنولوجيا إلى النمو.

## 2- التفسير النيوكلاسيكي للعلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي:

اهتمت النماذج النيوكلاسيكية بالبحث في العوامل المسببة للنمو الاقتصادي، حيث ركزت هذه النماذج على الدور الذي يقوم به الاستثمار الأجنبي المباشر في تحفيز النمو في الدول المضيفة. تمثلت أبرز الإسهامات في هذا المجال في جهود كل من (Robert Solow، 1956-1957) و (Swan 1956)(01).

### 2-1- الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي في ظل نموذج (سولو - سوان):

يقوم هذا النموذج على فرضية الإستمرار في استخدام المزيد من العمل و رأس المال طالما أن التكاليف الحدية اقل من العوائد الحدية وحتى يتم التساوي بينهما. ونظرا لان الدول النامية تتسم بندرة رأس المال لكل عامل مقارنة بالدول الغنية، فإن الإنتاجية الحدية لرأس المال تكون مرتفعة قي تلك الدول، الأمر الذي يشجع على انتقال رأس المال من الدول الغنية إلى الدول النامية سواء كان ذلك في شكل استثمار أجنبي مباشر أو استثمار في محفظة الأوراق المالية، استطاع Solow بناء نموذج جديد لقياس النمو الاقتصادي أطلق عليه المنهج المحاسبي للنمو، من خلال معاملة الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره عنصرا جديدا أضيف إلى دالة الإنتاج، و من ثم أمكن صياغة دالة الإنتاج على النحو التالي:

$$y = A(K, L, F, Z) \dots\dots\dots(01)$$

يحيث:

$y$ : تشير إلى الناتج كتعبير عن النمو الاقتصادي.

$K$ : تمثل رأس المال المحلي.  $L$ : تشير إلى عنصر العمل  $F$ : تمثل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل.

$A$ : تشير إلى كفاءة الانتاج (التطور التقني).  $Z$ : تمثل العناصر الأخرى المؤثرة في الناتج كالصادرات، و الواردات، إضافة إلى المتغيرات الوهمية. وتمثل المشكلة في صياغة دالة الإنتاج السابقة في اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر بمثابة تدفق، لهذا قام (De Mello 1997)، بالاستعانة بالمتغيرات السابقة في صورة متوسط نصيب الفرد (02).

لقد ركز Solow في تحليله، على الاستثمار في رأس المال البشري مقاسا بنسبة الطلاب في الجامعات، و العملية التكنولوجية معبرا عنها بالإنفاق على البحوث و التطوير، وأهمية هذين العنصرين في تحفيز النمو في الدول المضيفة النامية بصفة خاصة. أوضح Solow أن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي محدود في الأجل القصير، ويقتصر تأثيره على مستوى الدخل، تاركا معدل النمو في الأجل الطويل دون تغيير، ورغم محدودية التأثير في الأجل القصير في ظل تناقص العائد على رأس المال المادي، فقد نوه سولو إلى دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تعظيم عوائد الإنتاجية بفعل التكنولوجية الحديثة المصاحبة له.

وخلافا لما أورده Solow فيما يتعلق بمحدودية تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو في الأجل القصير، قررت النماذج الكلاسيكية بصفة عامة عكس ذلك، حيث أوضحت أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحفز النمو الاقتصادي في الأجلين القصير والطويل بفعل التكنولوجية المصاحبة له و/أو نمو نسبة العمل/السكان و التي تعتبر من العوامل الخارجية.

لقد اتضح عند اختبار نموذج Solow، أن نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي تأثر طرديا بنصيب الفرد من رصيد رأس المال، ونصيب الفرد من العمالة و نصيب السكان الذين أتموا التعليم العالي، ودرجة الانفتاح، كما تم اختبار تأثير دور الحكومة. (عبر عنه بنصيب الفرد من الاستهلاك الحكومي). و التشوهات الضريبية (معبرا عنها بضرائب العمل و ضرائب رأس

المال كنسبه من الناتج المحلي الإجمالي) وذلك على نصيب الفرد من الناتج المحلي، وتوصلوا إلى عدم معنوية معلمات المتغيرات سالفة الذكر. كما التوصل في إحدى نتائج J, W, Hsieh, Y – Hsing إلى أن رأس المال والعمل غير المدرب raw labor فسرا 32% و 13% بنفس الترتيب، كما فسر رأس المال البشري نسبة 45% من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي و أن 10% من النمو تعود إلى انخفاض تشوه الضريبة وكفاءة البنية الأساسية الحكومية.

## 2-2- الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي في ظل نموذج (هارود-دومار):

برزت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في تحفيز النمو عند محاولة كل من (هارود-دومار) في البحث عن صيغة موحدة و متكاملة للنمو تعتمد على الجمع بين التحليل الكييزي و عناصر النمو الاقتصادي ، و باستخدام دوال إنتاج تتسم بالقدرة على الإحلال بين عناصر الإنتاج الداخلة في الدالة (03)، و بدءا من حالة التوازن بين الاستثمار المخطط و الادخار المخطط، و تم صياغة أفكار Domar, Harrod في صورة نموذج يظهر أن الناتج يساوي معدل الادخار مقسوما على نسبة رأس مال /الناتج، وذلك على النحو التالي :

$$g = S/V = S/y / \left(\frac{K}{y}\right) \dots\dots\dots(02)$$

حيث تشير كلا من :  $g, S, K, y$  إلى معدل النمو، الادخار المحلي الإجمالي، رصيد رأس المال و الناتج على الترتيب، كما أن:

$$K = I_d + I_r \dots\dots\dots(03)$$

أي أن رصيد راش المال يساوي الاستثمار المحلي و الاستثمار الأجنبي . و أمكن التعبير عن معدل النمو كالتالي:

$$g = (I_d / y + I_F / y) / K \dots\dots\dots(04)$$

إذ أن:

$$g = S/K + (I_F / y) / K \dots\dots\dots(05)$$

من هنا فإن  $g$  ينخفض عندما ينخفض الادخار المحلي و/ أو رصيد رأس المال.

يتضح من النموذج المقدم أهمية كل من رأس المال ( محلي ،أجنبي ) و الادخار المحلي في تحفيز النمو . ونظرا لان الادخار يتسم بالانخفاض (خاصة في الدول النامية)، الأمر الذي يوضح أهمية الاستثمار الأجنبي (مباشر، غير مباشر ) لسد الفجوة بين الادخار المحلي و الاستثمار المحلي في ظل تغير وجهة نظر الدول المختلفة لهذا الاستثمار لما له من مزايا عديدة، و تأثير ذلك على رفع معدل النمو في تلك الدول المضيفة ،بصفة خاصة في ظل تدني معدلات النمو الاقتصادي لدى الدول التي تعاني من انخفاض في مدخراتها المحلية .

## 3- نظريات النمو الداخلي و العلاقة بين النمو و لاستثمار الأجنبي المباشر:

ظهرت نظريات النمو الداخلي (Endogenous Growth Theory) منذ منتصف الثمانينات من القرن الماضي، و ذلك كنتيجة لتنامي الانتقادات التي تم توجيهها لنماذج النمو النيوكلاسيكي، التي أدت بالضرورة إلى الابتعاد عن فرضياتها (04) ، خاصة ما تعلق بتناقص الإنتاجية الحدية للفرد، و بالتالي إمكانية تحقيق التقارب الاقتصادي بين الدول المتقدمة و النامية، بالإضافة إلى الفرضية المتعلقة بالتقدم التكنولوجي حيث أُعتبر في نظرهم متغيراً خارجياً يُفسر خارج النموذج. و قد ثبت من التطبيق الحديث، أنه يجب إدراج العامل التكنولوجي داخل نموذج النمو الاقتصادي باعتباره واحداً من العوامل المحددة لمستوى

الناتج الإجمالي و لمعدل نموه، حيث أنه في هذه الحالة تصبح التكنولوجيا سلعة قابلة للتملك، فمعظم الدول و خاصة الغربية منها. حيث تعمل حكوماتها على تحصيلها و ملكيتها للتكنولوجيا عن طريق حماية الملكية الفكرية (*Intellectual Propriety*)، و بالتالي أصبح لها ثمن، و ليست سلعة شائعة و متوفرة كما اعتقد الكلاسيك في الخمسينات من القرن العشرين.

#### 4- تفسير نماذج النمو الداخلي للعلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي:

من خلال التطرق إلى النظريات، و النماذج المختلفة للنمو الاقتصادي نجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر ضمن أغلبية النماذج يظهر بصفة ضمنية قد نغفل عنها أحيانا، لكن عندما يُذكر التقدم التقني، و رأس المال المادي فإن ذلك يعطينا فكرة مفادها أن الاستثمار الأجنبي المباشر من روافد التدفقات الرأسمالية بالإضافة للتقدم التكنولوجي (\*). تبعاً لكثافة استخدامه في مشاريع الدولة المستقبلية لهذه التدفقات.

في نماذج النمو الداخلي فإن الأثر الكلي الموجب للمتغير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي ينقسم إلى أثرين (05) أولهما الأثر المباشر الموجب، و يتمثل في أن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى زيادة معدل النمو الاقتصادي إذا كان مرفوقاً بزيادة معدلات الاستثمارات المحلية. ويعني ذلك أن هذا الأثر سوف يتحقق إذا كانت العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمارات المحلية علاقة تكاملية أو طردية (أثر التكامل). و ثانيهما الأثر غير المباشر الموجب، و يتمثل في أن الاستثمار الأجنبي المباشر سوف يؤدي إلى زيادة معدل النمو الاقتصادي إذا صاحبه آثار خارجية موجبة على الاستثمارات المحلية في الدول المضيفة.

#### II - النمو و الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (06):

منذ مطلع الثمانينات حصلت تغيرات في البيئة الاقتصادية الدولية، كانت تتمثل أساساً في تدهور شروط التبادل التجاري للدول النامية و اشتداد الضغوط الحمائية في الدول الصناعية و ركود النمو الاقتصادي الدولي و ضعف نمو التجارة الدولية، و كذا تدهور قيمة الدولار، و قد كان لتلك الظروف المتسارعة التغير سببا في تفاقم الاختلالات في العديد من اقتصاديات الدول النامية، بما فيها الدول العربية، و الجزائر واحدة من الدول التي عانت من تفاقم الفجوات و الاختلالات الداخلية و الخارجية تحت ضغط هذه التغيرات مما انعكس سلباً على التطور المحلي للتنمية. و هو ما شكل عقبة أمام تحقيق معدلات نمو القابلة للاستمرار. تحت ضغط متغيرات البيئة الدولية و اكتساح أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات للاقتصاد العالمي تحت مسمى "العولمة" اليوم. و القصور في السياسات الداخلية للدولة (07)، التي شرعت على إثرها كباقي نظيراتها النامية في تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي وفق نهج الصندوق و البنك الدولي، و قطعت أشواطاً في تنفيذها خلال عقد الثمانينات مع شيء من التردد، حيث اختارت القيام بالإصلاحات بصفة ذاتية في بداية الثمانينات، و في أعقاب الصدمة النفطية الثانية عام 1986، جاءت توجيهات الصندوق و البنك الدولي من أجل المضي في سبيل تسريع الخطى لإعادة توجيه مسار الاقتصاد الوطني من النهج الاشتراكي إلى الاعتماد المتزايد على قوى السوق. و نظراً لاستمرار تفاقم حدة الفجوات و الاختلالات المتراكمة على الاقتصاد الجزائري حتى مطلع التسعينات، و تعدد جوانب الأزمة، اقتصادية و سياسية و اجتماعية و أمنية، أتضح مع الوقت أن الاعتماد على أسلوب المعالجات الجزئية لكن يكون مجدياً، و انه لا بد من إتباع إستراتيجية إصلاح اقتصادي شامل، قصد معالجة معظم الاختلالات و الفجوات (الداخلية و الخارجية)، و تسهم في تسريع خطى التحول الهيكلي لتأهيل مسيرة التنمية الاقتصادية و بلوغ مرحلة النضج الاقتصادي، و تحسين المستوى المعيشي لكافة أفراد الشعب.

## 1.2. الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال برامج الجيل الثاني من الإصلاحات (مرحلة البرامج التنموية الجديدة):

نظراً لمجموعة من العراقيل التي حالت دون تحقيق تنمية شاملة، شرعت الدولة الجزائرية في مرحلة جديدة من الإصلاحات الشاملة تجسداً للقطيعة مع المرحلة السابقة، ترافق ذلك مع فتح صفحة جديدة من التعامل مع ملف الاستثمار الأجنبي المباشر. فبعد ارتفاع أسعار النفط الموافق لسنة 1999 دخلت الجزائر مرحلة جديدة من تاريخها الاقتصادي الذي يعتمد على إعادة إنعاش الاقتصاد الوطني و بعث حركية النمو الاقتصادي من خلال اتباع سياسة مالية توسعية لتنشيط الطلب الكلي. و تنعكس هذه السياسة من خلال إنجاز استثمارات عمومية ضخمة في إطار ثلاث برامج ضخمة أطلق عليها برامج الانعاش الاقتصادي (08) (Les Programmes de la Relance Economique)، و التي غطت الفترة ما بين 2001-2014. و قد هدفت الدولة من برامج الانعاش الاقتصادي إلى وضع استراتيجية نمو مترجمة تلك البرامج إلى:

1. برنامج دعم الانعاش الاقتصادي (PSRE) أو المخطط الثلاثي و الذي امتد على طول الفترة (2001-2004).

2. البرنامج التكميلي لدعم النمو (PCSC) أو المخطط الخماسي الأول (2005-2009).

3. برنامج توطيد النمو الاقتصادي (PCCE) أو المخطط الخماسي الثاني (2010-2014).

1. برنامج دعم الانعاش الاقتصادي (2001-2004): يعتبر هذا البرنامج من منظور متخذي القرار في الجزائر أداة من أدوات السياسات الاقتصادية المعروفة و المتمثلة في سياسة الانفاق العام<sup>(08)</sup>. و يتمثل أساساً في الرفع من حركية النمو الاقتصادي في الجزائر بالتركيز على إقامة المشاريع القاعدية و الداعمة للعمليات الانتاجية و الخدماتية.

ينطوي برنامج الانعاش الاقتصادي على أربع أهداف عملية، حيث تهدف الأهداف العملية إلى إعادة تنشيط الطلب، التي يجب أن يسايرها دعم للنشاطات المنشئة للقيمة المضافة و مناصب الشغل، عن طريق ترقية المستثمرة الفلاحية و مؤسسات الانتاج الصغيرة و المتوسطة، لاسيما المحلية منها، و رد الاعتبار للمنشآت القاعدية خاصة تلك التي تسمح بإعادة إنطلاق النشاطات الاقتصادية و تحسين تغطية حاجيات السكان في مجال تنمية الموارد البشرية.

خصص لبرنامج الانعاش الاقتصادي مبلغ 525 مليار دج. كان نصيب دعم الإصلاحات من مخصصات البرنامج: 8,6% و هو موجه أساساً لدعم السياسات المرافقة لهذا البرنامج التي تهدف إلى ترقية تنافسية المؤسسة الوطنية العامة و الخاصة. و تهيئة المناخ الاستثماري الملائم لجذب الاستثمارات الأجنبية.

الجدول رقم (01): معدلات النمو الاقتصادي خلال مرحلة تطبيق برنامج الانعاش الاقتصادي (2001-2004)

| السنوات         | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|-----------------|------|------|------|------|
| معدل النمو (GR) | 2.6  | 4.7  | 6.9  | 5.2  |

المصدر: البنك الدولي : <http://search.worldbank.org/all?qterm=growth> تاريخ الاطلاع: 2013 /11/25

## 2. البرنامج التكميلي لدعم النمو (2005-2009):

استمراراً للمشاريع و الإنجازات التي قامت بها الدولة الجزائرية من خلال برنامج الانعاش الاقتصادي، فقد تم تخصيص 4202,7 مليار دولار جزائري. و هو ما يعادل 155 مليار دولار و قد تضمن البرنامج ما يلي:

- إنجاز مليون وحدة سكنية.

- دعم المنشآت القاعدية لقطاع الصحة (إنجاز 17 مستشفى و 55 عيادة متعددة الاختصاصات).
- توسيع شبكة الكهرباء لأزيد من 400,000 أسرة، و غاز المدينة لما يقارب مليون مستفيد. و التزويد بالمياه الصالحة للشرب (1280 مشروع).
- ترقية التشغيل و التضامن الاجتماعي لصالح طالبي العمل (150.000 محل تجاري). كما تم تدعيم البرامج البلدية للتنمية. بالإضافة إلى دعم البرامج المتعلقة بتنمية منطقتي الجنوب و الهضاب العليا.
- كما خصص للمنشآت القاعدية 40,5% من الغلاف المالي للبرنامج، تضمن إنشاء، ثمان (08) سدود 350 retenues collinaires و؛ و عشرون (20) محطة تصفية للمياه.
- عصرنة شبكات الطرق و توسيعها (الطريق السيار شرق-غرب) بطول 1213 كلم. بالإضافة إلى عصرنة و إنجاز المطارات و الموانئ.
- عصرنة و توسيع شبكات وسائل النقل (مترو العاصمة، شبكات السكة الحديدية، و قطارات المدن (ترامواي) على مستوى الولايات الكبرى).
- تطوير الخدمة العمومية و تحديثها: خصص له 203,9 مليار دج لغرض تحسين الخدمة العمومية و جعلها مواكبة للتطور الاجتماعي و الاقتصادي.

### 3- برنامج توطيد النمو (2014-2005):

- يندرج هذا البرنامج ضمن ديناميكية الإعمار الوطني التي انطلقت قبل عشر سنوات من سياسة الإنعاش الاقتصادي التي تمت مباشرته سنة 2001، ليمتد للبرنامج الخماسي (2004-2009) و المتضمن البرامج الخاصة الموجهة للهضاب العليا و الجنوب، حيث خصص له مبلغ إجمالي يقارب 17.500 مليار دج (09) من بينها بعض المشاريع الهيكلية الغير منجزة.
- يعد برنامج الاستثمارات العمومية الذي وضع للفترة 2010-2014 و يعتبر من أهم الاستراتيجيات الاتفاقية للدولة الجزائرية بإعتبارها دولة نامية لهندسة التنمية الاقتصادية و الاجتماعية بالنظر إلى المبلغ المخصص للبرنامج سالف الذكر 21.214 مليار دينار ما يعادل 286 مليار دولار و يشتمل على شقين:
- استكمال المشاريع الكبر الجارية إنجازها و لا سيما في قطاعات السكة الحديدية و الطرق و المياه.
  - إطلاق مشاريع جديدة بمبلغ 156 مليار دولار.

### 4. تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال برامج التنمية:

- قامت الدولة في خطوة منها نحو جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى تطبيق سلسلة من الإجراءات و التدابير التي من شأنها تحسين مناخ الاستثمار و التي تضمنت على العموم (10):
- ترقية قوانين الاستثمار من خلال إصدار الأمر رقم 03-01 و المتعلق بتطوير الاستثمار و إجراء بعض التعديلات التشريعية و التنظيمية و التي تتطلبها اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.
  - تحسين بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية (التحكم في التضخم، التسديد المسبق للديون، ارتفاع احتياطي الصرف، تحسين وضع الموازنة العامة)، و تطوير المنشآت القاعدية و البنى التحتية.
  - تحسين الأوضاع الاجتماعية.

و تعتبر كل تلك الإجراءات من ضمن أولويات الدولة التي سطرها ضمن برامج الاستثمارات العمومية التي غطت الفترة ما بين (2001-2014) التي تهدف من خلالها إلى تشجيع الاستثمار وخاصة الأجنبية منها.

**جدول رقم (02):** تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (2001-2004): الوحدة بالمليون دولار

| السنوات                  | 2001   | 2002   | 2003  | 2004  |
|--------------------------|--------|--------|-------|-------|
| تدفقات الاستثمار الأجنبي | 1107.9 | 1065.0 | 633.0 | 881.9 |

**المصدر:** قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأنكتاد)، تقرير الاستثمار العالمي، 2011، يلاحظ من خلال الجدول أعلاه ان حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر تميز بالانخفاض المتتالي حيث عرف أكبر قيمة له سنة 2001 ، مقارنة بالسنوات السابقة، و يعود ذلك بالأساس إلى تحسن مناخ الاستثمار، كما تميزت نفس الفترة بصدر قانون الاستثمار مهد لحوّل عديد الشركات الأجنبية كشركة الاتصالات "أوراسكوم". كما لعب الهاجس الأمني في سنة 2003 دوره بتسجيل انخفاض ملموس في الاستثمارات الواردة و مافتئت ان تعاود الصعود في السنة التي تليها (2004).

**الجدول رقم (03):** تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (2005-2009): الوحدة بالمليون دولار

| السنوات                  | 2005    | 2006    | 2007    | 2008    | 2009    |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| تدفقات الاستثمار الأجنبي | 1 081,1 | 1 795,4 | 1 661,8 | 2 593,6 | 2 760,9 |

**المصدر:** تقرير المنظمة العربية لضمان الاستثمار على الموقع: [www.iaige.net](http://www.iaige.net)

**الجدول رقم (04):** تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (2010-2012): الوحدة بالمليون دولار

| السنوات                  | 2010   | 2011 | (T1)2012 |
|--------------------------|--------|------|----------|
| تدفقات الاستثمار الأجنبي | 2291.2 | 2571 | 1000     |

**المصدر:** تقرير المنظمة العربية لضمان الاستثمار، 2011.

من خلال الجدول يتبين ان الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر سجلت إنخفاضاً مقارنة بسنة 2009 ، و مرد ذلك إلى انعكاسات الفترة التي عرفت الأزمة المالية العالمية "2008"، و الإجراءات الجديدة المتعلقة بالقوانين التكميلية للمالية لسنتي (2009-2010)، و القاعدة التي تنص على "49-51" بالمائة التي أثارت حفيظة المستثمرين الأجانب. و شهدت سنة 2011 معاودة الارتفاع في حجم التدفقات متزامنة بذلك مع برنامج توطيد النمو.

من أجل تدعيم و مواصلة سياسة الإصلاحات التي تبنتها الجزائر منذ بداية التسعينات قامت الجزائر و بالاستفادة من العائدات البترولية التي عرفت ارتفاعاً سنة 1999 تزامناً مع وصول السيد عبد العزيز بوتفليقة رئيساً للجمهورية، حيث تم إطلاق ثلاث برامج ضخمة رصدت لها ميزانية إجمالية تُقدر بـ: 444.9 مليار دولار، و هي أكبر ميزانية للاستثمارات العمومية في افريقيا و المشرق العربي، والهدف ضمان نمو اقتصادي مستديم، و تحقيق الاستقرار في المؤشرات الاقتصادية الكلية والانتقال من الاقتصاد الريعي إلى اقتصاد متنوع: زراعي، خدمي، صناعي و سياحي... إلا أنه وبالرغم ما نلمسه من إرادة سياسية في خلق مناخ استثماري جيد يسمح بنمو وتشجيع الاستثمارات المحلية وجذب للاستثمارات الأجنبية المباشرة وخلق

بيئة للأعمال خالقة للثروة للإسهام في بناء اقتصادي قوي و تنافسي. فإننا نجد ان مكانة الدولة الجزائرية في المؤشرات العالمية (مؤشرات بيئة الأعمال، مؤشرات التنافسية، مؤشرات الشفافية، مؤشرات جودة الحكم) لا تعكس حجم و قوة تلك السياسات و مقدار حجم الانفاق العام على المشاريع العامة للدولة.

### 1.1. نتائج الدراسة القياسية لتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي:

قبل القيام بأية عملية قياس لظاهرة اقتصادية، ينبغي على الباحث في هذا المجال القيام بعملية اختيار المتغيرات التي تؤثر في الظاهرة محل الدراسة، و التي تخضع للنظرية الاقتصادية بالدرجة الأولى، و على الدراسات السابقة بالدرجة الثانية. مثلما هو الشأن لموضوع بحثنا هذا. وعلى هذا الأساس فقد تم الأخذ بعين الاعتبار المتغيرات الاقتصادية الكمية المتعلقة بالاقتصاد الجزائري وفق الفترة الممتدة من (1980) إلى (2011) و المتمثلة في: معدل النمو الاقتصادي (GR)، الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI)، الاستثمار المحلي الإجمالي (GDI)، معدل نمو السكان (GP)، معدل التضخم (INF).

#### 1. تحليل أولي للمتغيرات:

##### 1.1. دراسة إستقرارية المتغيرات :

إن إجراء أي معالجة قياسية يستوجب ضمان استقرارية المتغيرات المدروسة (11)، من خلال هذه المرحلة نستعين بدراسة خصائص السلاسل الزمنية، و ذلك من خلال الإستقرارية بالاعتماد على اختبارات ديكي فولار البسيط (DF) و ديكي فولار المطور (ADF) باستخدام النماذج التالية:

جميع النتائج المتوصل إليها فيما يخص استقرارية السلاسل متحصل عليها وفقاً لإستراتيجية ديكي - فولار

الجدول رقم (05): استقرارية المتغيرات محل الدراسة

|              |      | النموذج            | GR    | FDI   | GDI   | GP    | INF   | T STAT |
|--------------|------|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| اختبار<br>DF | (01) | $t_{\phi}$         | -5.14 | -3.30 | -0.59 | -2.33 | -2.52 | -1.95  |
|              | (02) | $t_{\tilde{\phi}}$ | -7.45 | -3.78 | -1.45 | 0.66  | -4.25 | -2.95  |
|              |      | $t_{\tilde{c}}$    | 4.05  | 1.66  | 1.36  | -1.23 | 3.16  | 2.585  |
|              | (03) | $t_{\phi}$         | -8.10 | -4.37 | -2.54 | -1.93 | -4.17 | -3.55  |
|              |      | $t_{\tilde{b}}$    | -2.08 | 1.93  | -2.03 | -2.54 | -0.09 | 2.83   |
|              |      | $t_{\tilde{c}}$    | 3.92  | -0.69 | 2.48  | 1.94  | 2.10  | 3.17   |

المصدر: إعداد الباحث.

تبين من خلال اختبار ديكي فولار أن: جميع السلاسل مستقرة، باستثناء السلسلتين (GP, GDI)، و بعد إجراء الفروقات من الدرجة الأولى للسلسلتين، أصبحتا مستقرتين.

#### 2. اختبار علاقة التكامل المتزامن و تقدير نماذج "VAR":

بعد دراسة الإستقرارية للسلاسل لموضوع الدراسة (GR, FDI, GDI, GP, INF)، تبين ان جميع السلاسل مستقرة، باستثناء السلسلتين (GP, GDI)، و بعد إجراء الفروقات من الدرجة الأولى للسلسلتين، أصبحتا مستقرتين، و منه فهناك إمكانية لوجود شعاع تكامل مشترك بينهما في المدى الطويل، و للتأكد من ذلك سنقوم بإجراء اختبار جوهنسون

(Johansen). اعتماداً على النتائج المتعلقة بالاستقرارية تأكدنا بأن كل السلاسل لا تحتوي على مركبة اتجاه عام، بينما الحد الثابت موجود في المتغيرات (GR,INF)، هذا الاختلاف في نوعية السلاسل الزمنية يؤدي إلى تعدد و اختلاف فرضيات اختبار جوهنسون،

من خلال هذا العرض لخصائص السلاسل الزمنية المعتمدة في هذا البحث فسيتم التركيز على الفرضيتين التاليتين:  
الفرضية الأولى: غياب مركبة الاتجاه العام في (VAR) و غياب مركبة الدورات الاقتصادية (C) و مركبة الاتجاه العام في علاقة التكامل المتزامن (CE).

الفرضية الثانية: غياب مركبة الاتجاه العام في (VAR) و وجود مركبة الدورات الاقتصادية (C) و غياب مركبة الاتجاه العام في علاقة التكامل المتزامن (CE) (\*).

### 1.2. تحديد درجة تأخير المسار VAR:

بالاستعانة ببرنامج Eviews 4.1 تحصلنا على النتائج المدونة في الجدول الموالي :  
الجدول رقم (06): معايير اختيار النموذج الأمثل.

| درجة التأخير | AKAIKE | SCHWARZ | LOG LIKELIHOOD |
|--------------|--------|---------|----------------|
| 1            | 21.27  | 22.65   | 310.43-        |
| 2            | 20.02  | 22.56   | 255.34-        |
| 3            | 20.06  | 23.79   | 220.92-        |

المصدر: إعداد الباحث

بالاعتماد على المعايير الثلاث (AKAIKE، LOG LIKELIHOOD، SCHWARZ)، و ذلك باختيار أدنى قيمة لإحصاءة AKAIKE أو SCHWARZ و أكبر قيمة لـ LOG LIKELIHOOD، وجدنا أن التأخير المقبول هو  $P=2$ .

### 2.2. اختبار جوهنسون:

يجري هذا الاختبار على أساس رفض الفرضيات البديلة المتعلقة بعدد علاقات التكامل المشترك (r)، بالتدرج في اختبار الفرضيات، و لإجراء الاختبار كانت الاستعانة بحزمة برامج (EViews4.1)، وجدنا في المرحلة السابقة أن التأخير المقبول للمسار VAR هو  $P=2$ ، و منه سنجري الاختبار على نموذج VAR(2)،

من خلال اختبار جوهنسون تبين لنا أنه إطار الفرضيتين السابقتين عدم وجود شعاع تكامل مشترك، و بالتالي فالنموذج ككل يخلو من وجود تكامل مشترك بين المتغيرات. في هذه الحالة يمكن تقدير النموذج باستخدام نماذج VAR.

### 3.2. تقدير نموذج "VAR" الأمثل:

تعتبر طريقة المربعات الصغرى (Moindres Carrées Ordinaires) الأسهل عملياً، لهذا الغرض فقد تم اعتمادها لأجل تقييم نماذج الأشعة الانحدارية الذاتية. ، سنقوم بإجراء بعض التعليقات حول معنوية و إشارة المعلمات، بالإضافة إلى المؤشرات الاحصائية المستخدمة لتقييم النموذج، إلى أننا سنحاول التركيز على معادلتَي الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي فقط. و التعليق على نتائج التقدير من الناحية الاحصائية و الاقتصادية.

• نتائج تقدير معادلة الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) و معادلة معدل النمو (GR):

\* معادلة الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI):

$$FDI = -1.25 - 0.02 \cdot DGD(-1) - 0.09 \cdot DGD(-2) - 3.45 \cdot DGP(-1) - 6.33 \cdot DGP(-2) + 0.56 \cdot FDI(-1) + 0.14 \cdot FDI(-2) +$$

(-1.16) (-0.27) (-0.85) (-0.82) (-1.41) (2.72)  
(0.59)

$$0.15 \cdot GR(-1) + 0.17 \cdot GR(-2) - 0.001 \cdot INF(-1) + 0.007 \cdot INF(-2)$$

(1.36) (2.69) (-0.05) (0.28)

$$R^2 = 0.61$$

$$F-STAT = 3.24$$

$$n = 31$$

- قيمة مقبولة لمعامل التحديد ( $R^2 = 61\%$ )، حيث تمثل القدرة الشارحة للنموذج من طرف المتغيرات المعتمدة.
- العلاقة بين القيمة الحالية للاستثمار الأجنبي الحالي، و قيمه المؤخرة بفترة و فترتين تكتسي طابع الإيجابية بمرونة على التوالي: 14% و 56%، حيث تأثير الفترة السابقة مباشرة يكون تأثيرها أكبر، كما أن معنوية المعامل للتأخير الأول معنوي و ذلك بمقارنة ستودنت الحسوبة بقيمتها المحدولة.
- حسب اختبار فيشر و مقارنة قيمته الحسوبة بالجدولة، فيمكن اعتبار المعادلة الشارحة للاستثمار الأجنبي المباشر مقبولة إحصائيا بمستوى معنوية 10%.
- وجود علاقة سلبية للإستثمار الأجنبي المباشر بمعدل التضخم بتأخير لفترة واحدة، أي أن جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة متعلق بمدى استقرار معدل التضخم.
- فيما يخص العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) و النمو (GR):
- تتميز العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و القيم المؤخرة للنمو الاقتصادي بالإيجابية و ذلك بمرونة على التوالي (15% و 17%)، و بالتالي يمكن اعتبار النمو الاقتصادي من مميزات البيئة الاستثمارية الجاذبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة. و بالتالي فالعلاقة المتبادلة بين النمو الاقتصادي و الاستثمار الأجنبي المباشر تكتسي طابع الإيجابية.

\* معادلة معدل النمو (GR):

$$GR = +0.22 + 0.25 \cdot DGD(-1) - 0.39 \cdot DGD(-2) + 0.56 \cdot DGP(-1) + 2.10 \cdot DGP(-2) - 0.39 \cdot FDI(-1) + 0.97 \cdot FDI(-2) +$$

(0.19) (2.49) (-3.23) (0.12) (0.42) (-1.74)  
(3.82)

$$0.52 \cdot GR(-1) + 0.07 \cdot GR(-2) + 0.07 \cdot INF(-1) - 0.042 \cdot INF(-2)$$

(4.12) (1.07) (2.03) (-1.37)

$$R^2 = 0.75$$

$$F-STAT = 6$$

$$n = 31$$

- قيمة مقبولة لمعامل التحديد ( $R^2 = 75\%$ )، حيث تمثل القدرة الشارحة للنموذج من طرف المتغيرات المعتمدة.

- العلاقة بين القيمة الحالية للنمو الاقتصادي، و قيمه المؤخرة بفترة و فترتين (GR(-1), GR(-2)) تكتسي طابع الإيجابية بمرونة على التوالي: 52% و 7%، حيث تأثير الفترة السابقة مباشرة يكون تأثيرها أكبر، كما أن معنوية المعامل للتأخير الأول معنوي و ذلك بمقارنة ستودنت المحسوبة بقيمتها الجدولة.
- حسب اختبار فيشر و مقارنة قيمته المحسوبة بالجدولة، فيمكن اعتبار المعادلة الشارحة للنمو الاقتصادي مقبولة إحصائيا بمستوى معنوية 10%.
- أما فيما يخص العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) و النمو (GR) فنلاحظ :
  - معنوية المعلمة الموافقة للتأخير من الدرجة الثانية بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر
  - وجود علاقة إيجابية بين النمو الاقتصادي و القيم المؤخرة للاستثمار الأجنبي المباشر بفترتين ، حيث قدرت المرونة بـ 97%
  - ، أما المرونة السلبية بتأخير لفترة واحدة للاستثمار الأجنبي فقد يكون مردها لقصر الفترة (فترة واحدة) فتأثير الاستثمار الأجنبي على النمو الاقتصادي لا يكون بشكل آني.

### خاتمة:

إن الاهتمام بجذب الاستثمار الأجنبي بالنسبة للجزائر أصبح أهم الضروريات التي فرضها المناخ الاقتصادي الدولي، الذي يتميز بالسابق لخلق أقطاب تنافسية قصد توفير مناخ استثماري ملائم للمساهمة في تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي، فالجزائر تتوفر على كل المقومات التي تجعل منها بلد يحقق نسبة جيدة من النمو الاقتصادي، فهي تزخر بموارد طبيعية عديدة و متنوعة و على رأس مال بشري يملك قدرات علمية جيدة، كما لها القدرة على الاستفادة من تراكم رأس المال المتأتي من قطاع المحروقات. إذا حاولنا الإجابة على مدى توفر الجزائر على عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وجدنا أنها تتوقف على الاستقرار السياسي و الاقتصادي و وجود مؤسسات فعلية و فعالة للتمكن من استقطاب التدفقات الاستثمارية إلى الداخل، و توفير المنشآت القاعدية لتحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي. بالإضافة إلى أهم عنصر محدد و هو الاستثمار في الإنسان.

بعد معالجة موضوع الدراسة من زاوية القياس الاقتصادي باستخدام نماذج الإنحدار الذاتي "VAR"، و التي توصلنا من خلالها إلى نتائج تقدير مقبولة إحصائياً ، بالإضافة إلى معنوية العلاقات السببية و ذلك ما يؤكد إيجابية أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي من خلال نتائج التقدير ، حيث يتطلب نمو الاستثمارات الأجنبية وجود بيئة استثمارية ملائمة تتميز بمعدلات نمو مرتفعة، كما يتطلب إحداث نمو اقتصادي توفير بيئة استثمارية جاذبة للتدفقات الاستثمارية، رغم أن المعادلات المقدرة للنمو الاقتصادي والاستثمار الأجنبي المباشر تتميز بدلالة إحصائية جيدة مقارنة بقيمة المتغيرات المدروسة (معدل التضخم، الاستثمار المحلي الإجمالي، معدل نمو السكان)، إلى أن ذلك لا يمنع من وجود متغيرات كيفية غير مدرجة في النموذج (درجة الحرية، جودة إدارة الحكم،...) قد يكون لها تأثير على جودة النموذج ككل.

إن جميع النتائج المتوصل إليها من الناحية الكمية تثبت الدور الإيجابي الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار علاقاته السببية بالمتغيرات المختارة- في تحقيق النمو الاقتصادي الذي يمثل الغاية المثلى التي تسعى لتحقيقها مختلف اقتصاديات العالم.

المـــواش:

(\*) فيما يخص العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التنمية الاقتصادية، فالعلاقة بين كل من الاستثمار و التنمية الاقتصادية يمكنني إيضاها من خلال تعريف النمو الاقتصادي "بأنه الزيادة في الدخل الفردي الحقيقي" من خلال ترك الأمور خاضعة للظروف العفوية دونما اتخاذ تدابير لها. أما مفهوم التنمية الاقتصادية فهو "إجراءات و تدابير تتمثل في تغيير بنية و هيكل الاقتصاد القومي و تهدف إلى تحقيق زيادة سريعة و دائمة في متوسط دخل الفرد الحقيقي عبر فترة من الزمن بحيث يستفيد منه الغالبية العظمى من الأفراد". و حديثا شاع مفهوم "النمو لصالح الفقراء" ( the Growth for poors ) . الذي اعتبره محاكاة لمفهوم التنمية.

01- Demetriades,p,"Financial Markets and Economic Development",Working paper,N°27, The Egyptian Center For Economic Studies, June 1998, p2

02 - جمال محمود عطية عبيد، تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، دراسة تطبيقية على الاقتصاد المصري، رسالة دكتوراه فلسفة في اقتصاديات التجارة الخارجية، مصر، 2002، ص ص 123 - 124.

03- جمال محمود عطية عبيد، المرجع السابق، ص 126.

04- هاني إبراهيم عطا، الحكومة الإلكترونية و أثرها على النمو الاقتصادي دراسة تطبيقية مع إشارة خاصة لحالة مصر، رسالة دكتوراه في فلسفة الاقتصاد غير منشورة، جامعة حلوان، القاهرة، ص 59.

\*يرتبط التقدم التكنولوجي بحجم الإنفاق المتاح لأنشطة البحث و التطوير داخل الاقتصاد، سواء أكان إنفاقاً حكومياً أو إنفاقاً خاصاً، و لاسيما أنشطة البحث و التطوير المرتبطة بالجمالات الصناعية المختلفة، و يلاحظ ارتفاع حجم هذا الإنفاق في الدول المتقدمة عنه في الدول النامية.

05- مجدي الشوربجي، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، ص 259<sup>(</sup>

06- تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2004

07- علاوة نواري، آثار برامج الإصلاح الاقتصادي على الاقتصاد الجزائري، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة حلوان، مصر، 2007، ص 159.

08- جديدي روضة، أثر برامج سياسة الانعاش الاقتصادي على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، مداخلة ضمن أبحاث المؤتمر الدولي سطيف، مارس، الجزائر 2013.

09- صالحى ناجية، مخناش فتيحة، أثر برنامج الانعاش الاقتصادي و البرنامج التكميلي لدعم النمو و برنامج التنمية الخماسي على النمو الخماسي على النمو الاقتصادي (2001-2014) ن حو تحدي آفاق النمو الاقتصادي الفعلي و المستديم، المؤتمر الدولي، ص 3، 12/11 مارس 2013. جامعة سطيف، الجزائر.

10- بوهزة محمد، براج صباح، أثر برنامج الاستثمارات العمومية على متغيرات مربع كالدور للاقتصاد الجزائري للفترة 2001-2009، ص 6 12/11 06 مارس 2013. جامعة سطيف، الجزائر.

11- جديدي روضة، نفس المرجع السابق، ص 15

\*\* نموذج VAR المحصل عليه في هذه المرحلة يمكن أن يخضع للتغيير، و ذلك تبعاً للنتائج المحصل عليها في المرحلة الثانية.

## التحالفات الإستراتيجية كآلية لدعم الإبداع في المؤسسة الاقتصادية - مع الإشارة لنماذج دولية -

العيداني إلياس

أستاذ مُحاضر بمعهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المركز الجامعي تيسمسيلت



### ملخص:

تهدف من خلال هذا البحث إلى إظهار مدى أهمية البحث عن طرق جديدة وغير تقليدية في المنافسة والتفوق وإيجاد المكان في سوق المنافسة؛ إذ بدأت تظهر مفاهيم جديدة أهمها: التحالفات كبديل وخيار استراتيجي بين المؤسسات الاقتصادية من أجل إما اقتسام الأسواق أو الموارد أو الاستفادة من إمكانيات وخبرات الغير، وهو الخيار الذي يمنح المؤسسات فضاء جديد وطرق للتعاون بدل المنافسة وخلق فضاء وسوق جديد لكل الأطراف المتحالفة. كما سنتطرق لبعض حالات التحالف الاستراتيجي بين الشركات العالمية الكبرى؛ مع الإشارة إلى الجزائر وضرورة إتباع هذا المنهج من أجل النهوض بمستوى تنافسية المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في السوق الإقليمي والدولي.

### Abstract :

The primary goal of this research is to demonstrate the importance of the search for new ways and unconventional to competition and find place in the market competition, and Now there is a new concepts which is: alliances as an alternative to a strategic choice between economic institutions, they aims to share experiences, markets, resources, or take advantage of the capabilities, it's became (Alliances) an option that gives a new ocean to institutions and ways of cooperation instead of competition and create new market space for each allied parties.

and then we'll try to highlight some cases of the strategic alliance between the world's major companies; with reference to Algeria; and the needs to follows this approach in order to promote competitive Algerian economic institutions at the regional and international market level.

## مقدمة:

تتميز البيئة العامة والاقتصادية خاصة بالعديد من القيود والفرص أفرزتها متغيرات كثيرة في عالم سمته الثابتة هي التغير، إذ أن التكنولوجيا والمعلومات احتلت اهتمام كافة المجالات وأصبحت عاملا مهما في النشاط والتفوق، زاده التقدم العلمي الهائل في وسائل الإعلام والاتصال اتساعا وقوة وتنافسية وتحديا أيضا للمنظمات.

ولمواجهة كل هذا أصبح من المنطقي أن المنظمات الحديثة بقدراتها الإنتاجية والتسويقية فقط لا يمكنها أن تنافس وتحتل مكانة ومكان في السوق العالمي، لعوامل المنافسة الشديدة وزيادة التخصص ورغبات الأفراد وتوقعاتهم، حيث كانت المنظمة قديما قادرة على إدارة كافة عملياتها بمفردها لأنها كانت صغيرة ونشاطها محدودا وأسواقها ضيقة.

لكن نتيجة لتغير أبعاد السوق والمنافسة لم يعد بالإمكان الاعتماد فقط القدرات الذاتية للمنظمة إنما أصبحت تحتاج لأفكار جديدة وطرق تمكنها من تعزيز قدراتها الإبداعية والتنافسية؛ ومن أهمها التحالفات الاستراتيجية والاتفاقيات التعاون والشراكة وحتى الاندماج بما فيهم من مزايا ومخاطر أحيانا أخرى.

وعليه أصبح منهج التعاون والشراكة بين المنظمات منهجا جديدا يمكن من تنمية القدرات المزدوجة للمنظمات بما يخدم كليهما في تحقيق الأهداف الاستراتيجية، كما يشكل مفهوم التحالف الاستراتيجي بين المنظمات الاقتصادية خيار يساعد على النمو والتطور من خلال ما يسمح به من تجميع لقدرات وكفاءات المنظمات الاقتصادية المتحالفة. ولتحليل وإثراء هذا الموضوع فقد ارتأينا طرح الإشكالية التالية:

### ما يمثل التحالف الاستراتيجي لمنظمات الاقتصادية؟ وكيف يخدم ذلك مفهوم الإبداع والتفوق في المنظمة؟

لمعالجة هذا الموضوع لابد من التعرف على مدلول التحالف الاستراتيجي، وتحديد محاوره وأسبابه أيضا، وما أهدافه المنتظرة؟ ونذكر بعد ذلك نماذج من التحالفات الاستراتيجية، لنصل بعد ذلك إلى ضرورة اعتماد المنظمات الاقتصادية الجزائرية خاصة لهذا الأسلوب من أجل تحسين أدائها وضمان بقائها في السوق.

**أهداف الدراسة:** بالإضافة إلى محاولة الإجابة على التساؤل الرئيسي لهذه الدراسة، تهدف الدراسة إلى التعريف بكل من:

- التحالف الاستراتيجي مفهومه وأهميته؛

- خصائص وأبعاد التحالف الاستراتيجي للمنظمات؛

- نماذج التحالف الاستراتيجي وأثرها على المتحالفين.

**أهمية الدراسة:** تستمد الدراسة أهميتها من كون التحالفات الاستراتيجية عامل وعنصر مهم بالنسبة للشركات في بيئة الأعمال الحديثة، فالمنافسة الشديدة محليا وإقليميا، تفرض عليها العمل على تحسين مستويات أدائها وتفوقها من خلال عقد الاتفاقيات التعاون والشراكة والتحالف مع المؤسسات الرائدة.

ومن أجل تحقيق أهداف البحث والإجابة على التساؤل الرئيسي المطروح تم تقسيم دراستنا إلى جزئين، جزء نظري وآخر تطبيقي.

## 1- الجزء النظري:

1-1- الدراسات السابقة: هناك العديد من الدراسات التي تناولت مفهوم وأبعاد التحالف الاستراتيجي ودوره في المنظمة: دراسة احمد زغدار (2005)<sup>1</sup> تهدف الدراسة إلى إظهار التحالف الإستراتيجي كخيار للمؤسسة الجزائرية. دراسة حالة مؤسسة التبغ والكبريت، وخلصت الدراسة إلى أن الدخول في تحالفات استراتيجية مع الشركات العالمية العاملة في مجال التبغ والكبريت، بقدر ما يخدم مصالح تلك الشركات إلا أنه سيكون مفيدا أيضا للشركة الوطنية للتبغ والكبريت، التي تستطيع من خلال تلك الأشكال من التعاون تحسين أدائها الإنتاجية، بالنظر إلى التطور الكبير الحاصل في هذا المجال، والذي يخضع لسيطرة تلك الشركات العالمية. كما يمكن لها أن تستفيد من القدرات التسويقية للشركات الكبرى في دخول أسواق جديدة.

## 1-2- التحالفات الاستراتيجية للمنظمات:

يعرف التحالف الاستراتيجي على أنه "سعي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية" (احمد سيد مصطفى، 2000، 57)<sup>2</sup>

كما عرف على أنه: "ترتيبات تنظيمية وسياسات عملية تسمح للمؤسسة والشركات المنفصلة أن تكون جسدا واحدا فتشارك في السلطة الإدارية وفي التعاقدات وفي المعرفة". (عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، 1999، 32)<sup>3</sup> وعرفه آخر أنه: "عبارة عن مشروع مشترك في شكل مشاركة بين شركة عالمية ومنشأة أخرى في دولة مضيضة" (توماس هولين، 1990، 437)<sup>4</sup>.

والتحالف الاستراتيجي هو عبارة عن إحلال التعاون محل المنافسة التي قد تؤدي إلى خروج أحد الأطراف من السوق فالتحالف يؤدي إلى السيطرة على المخاطر والتهديدات وتشارك التحالفات في الأرباح والمنافع والمكاسب الملموسة وغير الملموسة. (بن عزة محمد الأمين، 2005، 33)<sup>5</sup>.

وعليه فالتحالف الاستراتيجي يسمح بإحلال التعاون محل المنافسة، وهذا ما يسمح للمؤسسات باستغلال قدراتها المتوفرة لتحقيق هدفها مشتركا، بدلا من اعتماد أسلوب المنافسة الذي قد يؤدي إلى خروج إحدى المؤسسات من السوق، فالتحالف يساعد في السيطرة على المخاطر والتهديدات، وتسمح للمؤسسات بالتشارك في الأرباح والمكاسب الملموسة وغير ملموسة.

وعليه نخلص للقول أن التحالف هو عبارة عن اتفاق بين طرفين أو أكثر يتحقق في ظل احتفاظ كل أطراف التحالف بخصوصياته التي تجعله يتميز عن غيره من الحلفاء؛ ويتم بموجب هذا التحالف الاستفادة من القدرات الذاتية لكل طرف، بشكل يسمح بتحسين القدرات التنافسية في مجال عمل كليهما؛ بما يمكن كم تفادي مناطق الضعف لكل مؤسسة مما يسمح لها بزيادة فعاليتها.

## 1-3- أهداف التحالف الاستراتيجي:

يمكن التحالف الأطراف من تحقيق جملة أهداف نلخصها في النقاط التالية: (فريد النجار، 1999، 120)<sup>6</sup>

- التوصل إلى خدمة العملاء في الوقت المناسب؛
- تقديم أحسن خدمة أو منتج للعملاء؛
- تقديم الخدمة أو المنتج بأقل سعر ممكن، ويتم ذلك بتخفيض تكاليف الإنتاج؛

- توفير سلع وخدمات ذات قيمة كبيرة؛
- زيادة القدرة التسويقية للمتحالفين من خلال تحسين نوعية المنتجات، وخاصة ابتكار منتجات جديدة تسمح للشركة باحتلال موقع أكبر في السوق؛
- التمكين للسلعة أو الخدمة المقدمة من طرف الشركات المتحالفة، وذلك من خلال إعطاء صورة جيدة عن منتجات الشركة. هذا الأمر يتحقق من خلال خلق تكامل وتنسيق بين خبرات وبرامج الشركات المتحالفة؛
- تمكين المتحالفين من تدعيم قوتهم، من خلال معالجة نقاط ضعفهم ودعم نقاط قوتهم؛
- الاستفادة من تجارب وخبرات الآخرين؛
- زيادة القدرة التنافسية.

مما سبق ينبغي على المؤسسة الطامحة لتحقيق مستويات أداء عالية والطامحة لولوج أسواق جديدة وفرض استثمارية مريحة أن تعمل على عقد وإيجاد تحالفات استراتيجية مع مؤسسات أخرى تنمي بذلك قدراتها دون الحاجة للاستثمارات توسعية وغير ذلك، كما أن التحالف الاستراتيجي يعطي المنظمة القدرة على تسويق منتجاتها لسوق جديد وتحقيق مزايا تنافسية جديدة وتدعم بذلك مفهوم الإبداع والتفوق المبني على التحالف والتعاون بين المنظمات وإحلاله بدل المنافسة والحرب.

## 2- محاور التحالف الاستراتيجي:

- التحالف الاستراتيجي هو علاقة قوة أو علاقة سلطة أو علاقة تفاوض، وهو يركز حول ثلاثة محاور أساسية:<sup>7</sup>
- ✓ **المشروع:** وهو عبارة عن رؤيا عامة مشتركة، يعني إستراتيجية بصدد التحقيق تحشد لها الموارد المختلفة بهدف تحقيق مصالح مشتركة في المشروع.
  - ✓ **العلاقة:** وهي ما ينشئ بين المتعاملين في كل من طرفي التحالف من علاقات مميزة (مادية وإنسانية) مبنية على الاتصال وتبادل المعلومات من أجل بحث مشترك للأهداف المتوسطة والطويلة الأجل التي تعود بالفائدة المتماثلة على كل أطراف التحالف.
  - ✓ **العقد:** إن المؤسسات التي تهدف إلى إنشاء عقود التحالف ملزمة بمراعاة الجانب القانوني الذي يمثل في مجمله مجموعة من المعاهدات والاتفاقيات التي تكسب قوة قانونية، والتي تساعد على استمرارية عقد التحالف إلى أجل طويل.
- وعليه يمكن القول أن التحالف يمس ثلاث محاور أساسية: هي أولا فكرة أو مشروع يود كل طرف تحقيقها والوصول إليها؛ بما يضمن في المستقبل التعاون الموسع ووضع أسس تعاون أكبر وعلاقة تكامل بين المتحالفين؛ في إطار عمل قانوني تحكمه عقود واتفاقيات وعمل رقابي يضمن لكل الأطراف الوصول للأهداف المرجوة وتحقيق الأرباح والتفوق.

## 2-1- شروط التحالف الاستراتيجي الناجح:

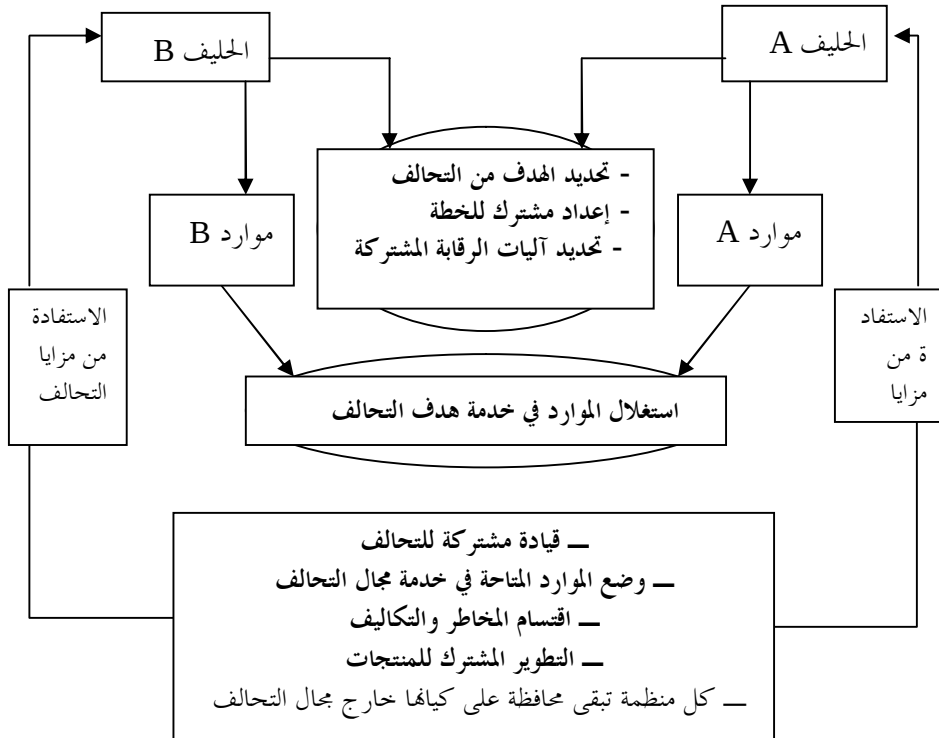
من المنطقي ألا تكون كل التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات ناجحة في المطلق وإنما يجب لتكون كذلك أن يتم إتباع خطوات ومراحل تسبق ذلك؛ ذلك أن لكل مؤسسة خصوصية وقدرات ونقاط ضعف وغيرها تحاول من خلال

التحالف والشراسة أن تتجنبها و تعمل على تحقيق أهدافها؛ ومن أجل أن تكون الاتفاقيات والشراسة ناجحة ودائمة تحقق المطلوب بين الأطراف يجب أن تكون مبنية على العناصر التالية:<sup>8</sup> (صالح مهدي محسن العامري وآخرون، 2007، 258).

- الفهم الواضح لقدرات المؤسسة الحالية والمستقبلية؛
- التعرف على التحالفات المتوقعة والمحتملة؛
- معرفة قيم وأهداف الشريك؛
- إدراك المخاطر والمكاسب المتوقعة من التحالف؛
- عدم الذوبان؛
- الثقة المطلقة؛
- القيادة الفعالة؛
- سلامة شبكة المعلومات.

أي يمكن القول أن معرفة قدرات المنظمة وتحديد أهداف التحالف وقدراتها على المتابعة أمر مهم ليكون التحالف مثمرا يحقق الأهداف الفردية والمشاركة أيضا، إذ أن التحالف والشراسة بقدر ما هو مهم ونافع إلا أنه ينطوي على مخاطر كالذوبان والاضمحلال مع الشريك الأقوى والتبعية وحتى الزوال. ويمكن أن نبين نموذج عمل التحالف بين الأطراف في الشكل الموالي:

الشكل رقم (1): نموذج عمل تحالف استراتيجي



المصدر:

من خلال الشكل يمكن ملاحظة أن قواعد التحالف الناجح تبني على عدة المراحل و يتم فيها التعامل مع القدرات الحالية لكل حليف بالإضافة إلى شروط تمكن من الاستفادة المشتركة لكل طرف من التحالف من خلال استغلال الموارد الفردية لخدمة الهدف المشترك.

وعليه يمكن القول أن المنظمة بقدر ما يخدمها التحالف مع منظمات أخرى إلا أنه يجب مراعاة الكثير من الجوانب الدقيقة التي إن لم تكن في خدمة الأطراف المتحالفة بشكل متساوي؛ سيكون ذلك خطراً على المنظمة التابعة.

**2- الجزء التطبيقي:** يهدف الجزء التطبيقي إلى تبين بعض النماذج العالمية للتحالف وأثرها على المتحالفين بالإضافة إلى عرض عن حالات التحالفات الاستراتيجية لمؤسسات جزائرية فيما يأتي.

## 2-1- نماذج التحالفات الاستراتيجية الدولية:

هناك العديد من نماذج التحالف الاستراتيجي بين مؤسسات رائدة في مجالاتها؛ إذ كان لذلك التحالف الأثر الكبير في زيادة قدراتها التنافسية وتوسيع مجالات التسويق للمنتجات والنجاح نذكر من أهمها ما يلي:

أ. تجربة Nissan - Renault:<sup>9</sup>

في 27 مارس 1999 عقدت شركة Renault و Nissan اتفاقاً للتحالف في صيغة مشاركة مالية وتكنولوجية وتسويقية حيث سعت Renault المصنفة في المركز الحادي عشر عالمياً إلى التحالف مع شركة Nissan ثاني شركة صناعة السيارات اليابانية والمصنفة في المركز السابع عالمياً.

في ماي 1999 تحصلت شركة Renault على 36.8 % من أسهم شركة Nissan و 22.5 % من فرع هذه الشركة لصناعة الشاحنات.

ومنه تكون كيان جديد ينتج 4.8 مليون سيارة سنوياً ويحتل المرتبة الرابعة بين صناعات السيارات الكبار بالعالم، ومن المزايا المشتركة للتحالف:

### ✓ مكاسب Nissan:

- التحرر من مأزق مالي صعب ما يقارب 36 مليون دولار كدين؛
- تعزيز الموارد والقدرات التكنولوجية؛
- تعزيز الموارد والقدرات التسويقية لاسيما السوق الروبية حيث يتراوح حجم الطلب السنوي 14.8 مليون سيارة وكذلك السوق الفرنسية.

### ✓ مكاسب Renault:

- تكوين كيان تنافسي قوي أمام الشركات الأمريكية لاسيما في سوق آسيا وأمريكا الجنوبية؛
- زيادة القدرة التنافسية في السوق الأمريكية حيث تحتل Nissan حيز كبير من السوق الأمريكية وتمثل أكبر سوق بحجم طلب 15 مليون سيارة؛

- محو ما لحق ببعض منتجات Renault من سلعة غير جيدة في السوق الأمريكية بسبب أخطاء وقصور بعض منتجاتها.

ب. تجربة Toshiba, Apple- Motorola

في عام 1928 بدأت Motorola الأمريكية كصانع للراديو ثم أضافت منتجات اتصال أخرى؛ وفي أوائل السبعينات أصبحت لاعباً رئيسياً في صناعة السلع الالكترونية الاستهلاكية؛ ثم تحول إلى الصناعة التكنولوجية العالية مثل أجهزة المحمول و Micro processeur.

بالإضافة إلى الاستثمار في أجهزة الفيديو والتصوير والحاسبات وحتى أجهزة الدفاع ورأت أن إهمال إحدى المجالات هو فتح بوابة لمنافس محتمل في السوق.

الأمر الذي أدى إلى ازدياد منافسي Motorola مثل: ماتسوشيتا وفرجيستو من اليابان واريكسون من السويد في صناعة الاتصالات وفيلبس الهولندية وسيمنس الألمانية وتوشيبا وهيتاشي اليابانية في صناعة أشباه الموصلات.

مما جعل شركة Motorola تفكر في خيارين أولهما أن تختار بين أن تقصر نشاطها على السوق الأمريكية والأوروبية في استراتيجية دفاعية وثانيهما أن تستمر في المنافسة العالمية وتسعى لفرض تواجد قوي في السوق اليابانية كاستراتيجية هجومية وكان أن اختارت البديل الثاني.

حيث أقامت Motorola تحالفاً مع شركة Apple التي طورت لها عائلة معالجة الدقيقة 4K6 وتحالفت مع شركات أخرى مثل HP-NCR ليقوم بدور المورد لهم به زادت في حجم إنتاجها.

في 1986 اختارت Motorola شركة Toshiba لتكون مورداً لها من الباطن لوحدة الذاكرة على أن تجمعها هي وتغلفها وتسوق الرقائق تحت اسم علامتها التجارية ورأت Motorola هذا التحالف توجهها استراتيجياً أكثر من تكتيكياً واعتبرته مدخلاً إلى السوق اليابانية.

استفادت شركة Motorola كثيراً من تحالفها مع Toshiba فقد تحسنت تكنولوجيا المعلومات لها وتوصلت لتصميمات أفضل وحازت على تواجد أكبر في السوق اليابانية.

#### ت. تجربة Mazda - Ford: <sup>10</sup>

في عام 1969 اختارت Ford شركة Mazda وشركة Nissan في مشروع مشترك لصناعة الحوالات الاتوماتيكية بلغت حصة الشركات اليابانية النصف وتملكت Ford النصف الآخر.

لكن ركزت Ford على Mazda لأنها منافس صغير حجماً عكس Nissan؛ وأتاحت متاعب Mazda المالية فرصة لتقوية التحالف.

وفي أوائل التسعينات توسعت علاقة Mazda - Ford لتحقيق فائدة مشتركة بإنشاء عدد كبير من المشروعات المشتركة ويتضمن التعاون قيام شركة Mazda بإمداد شركة Ford بالمكونات رئيسية مثل المحركات وسيارات مجمعة وكذلك بناء مصنع جديد لفورد في المكسيك حيث لعبت Mazda الدور الرئيسي في تقديم خبرات التصنيع.

أما في سنة 1990 قدمت Ford تعاوناً يتضمن تسويق سيارات Ford باليابان بواسطة Mazda وسيارات Mazda في أوروبا بواسطة Ford؛ وفي سنة 1992 التحمت الشركتان أكثر عندما استحوزت Ford على 50% من أسهم مصنع Mazda في الولايات المتحدة الأمريكية لتباع شاحنة (بيك اب) تحت اسم Mazda في أمريكا.

يمكن القول أن هذه التحالفات الاستراتيجية التي كانت بين هذه الشركات جات في وقت كانت كل مؤسسة في حاجة إلى غيرها من المؤسسات الرائدة سوا في المنتج أو لها حصة كبيرة في السوق أو طبيعة منتجاتها تتلائم والقيام بتحالفات تخدم

كافة الأطراف؛ وهو ما جعل كل مؤسسة تستفيد من الأخرى بشكل يوسع نشاطها ويزيد من قيمتها في السوق ومكانتها أيضا.

بالإضافة إلى ما سبق يمكن أن نشير إلى بعض التحالفات التي قامت بها شركات عالمية أخرى كان لها الأثر في تعزيز مقومات نجاحها نصيغها بشكل مختصر في الجدول الموالي:

الجدول رقم (2): بعض نماذج التحالفات الاستراتيجية

| الشركات المتحالفة                         | الغرض من التحالف                                                                                                                    |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| شركة سيمنس مع كل من شركة فيليس واي بي ام. | لتطوير تكنولوجيا جديدة خاصة بأشباه المواصلات.                                                                                       |
| شركة هيوالد باكيرد مع شركة كانون.         | لتقوم كانون بتوزيع احد أنواع الحاسبات الآلية الخاصة بشركة باكيرد في اليابان.                                                        |
| شركة جلاسكو لصناعة الأدوية مع شركة ميرك.  | لتقوم ميرك بتسويق عقار زانتاك الخاص بشركة جلاسكو في السوق الألماني.                                                                 |
| كودك و كانون.                             | لتقوم كانون بتصنيع خط ماكينات تصوير متوسطة الحجم على أن تباع تحت اسم كوداك                                                          |
| شركة بوينج مع اتحاد من عدة شركات يابانية. | لتصنيع طائرة نفثة جديدة.                                                                                                            |
| شركة IBM مع شركة ريكو .                   | لتقوم ريكو بتوزيع احد أنواع ماكينات التصوير صغيرة الحجم الخاصة بشركة اي بي ام في السوق الياباني.                                    |
| شركة اي بي ام مع بنك فوجي في اليابان.     | ليقوم بنك فوجي ببيع بعض الخدمات المالية الخاصة بشركة اي بي ام.                                                                      |
| مجموعة كرايسلر ومجموعة فيات.              | سوف تساهم فيات، كجزء من التحالف، في توفير أحدث التكنولوجيا العالمية والهيكل وأجهزة نقل الحركة من المحركات إلى أنظمة الدفع لكرايسلر. |

المصدر: من الموقع [www.tahasoft.com](http://www.tahasoft.com).

## 2-2- التحالفات الاستراتيجية للمؤسسات الجزائرية:

في إطار سياسة دعم الاستثمار والنهوض بالقطاع الصناعي ودعم الاقتصاد الوطني عكفت الكثير من المؤسسات الجزائرية على عقد العديد من الإتفاقيات والتحالفات الاستراتيجية مع شركات عالمية متخصصة؛ من أجل اكتساب خبرتها والتعاون معها على كافة المجالات التكنولوجية والإقتصادية؛ ونذكر على سبيل المثال لا الحصر مؤسستين هما الشركة الوطنية للسيارات أو العربات الصناعية ومجمع صيدال لصناعة الأدوية الصيدلانية.

### 1. الشركة الوطنية للسيارات الصناعية (SNVI):<sup>11</sup>

هي شركة جزائرية مختصة في إنتاج العربات الصناعية من شاحنات وحافلات وغيرها؛ أنشئت الشركة في ظل إعادة هيكلة للشركة SONACOME سوناكوم.

مع حلول التسعينيات من القرن الماضي بدأت الشركة الوطنية للعربات الصناعية على غرار مؤسسات وطنية أخرى تتضرر جراء السياسات الاقتصادية والسياسية وحتى الأمنية لتلك الفترة إذ سجلت فيها الشركة تراجعاً للنشاط وانخفاضاً غير مسبوق للمبيعات حيث بلغ الإنتاج السنوي للمؤسسة سنة 1994 مثلاً حوالي 2200 سيارة مقابل أكثر من 6200 مركبة سنة 1981.

وفي سياق استغلال قدراتها وخبرتها الكبيرة بدأت الشركة منذ سنوات بإجراء مفاوضات عسيرة مع رواد العالم في صناعة السيارات على غرار الألماني "فولكسفاغن" والفرنسي "رونو" هذين الأخيرين اللذان أبديا اهتمامهما بإقامة مصانع في الجزائر؛ خاصة وأن الشرطين الضروريين من أجل ظهور صناعة سيارات في البلد موجودين؛ وهما مناولات ذات خبرة وسوق محتملة؛ ولم يبق إلا اختيار الشركاء الماليين والتكنولوجيين الأجانب.

وفي 2011 وقعت الشركة بالشراكة مع مجموعة "آبار" الإماراتية وشركتي "مرسيدس - بتز" و"دايملر" الألمانيتين على بروتوكول اتفاق لإنشاء شركة مختلطة لصناعة سيارات وعربات عسكرية وشبه عسكرية بتكلفة تصل إلى 720 مليون دولار أمريكي؛ وينص البروتوكول على إنشاء شركة مشتركة جزائرية-إماراتية مع "دايملر" كشريك تكنولوجي بداية من نفس العام لصناعة العربات والسيارات من نوع "مرسيدس-بتز". بموقع مركب الشركة الوطنية بمنطقة الرويبة.

وينص أيضاً على تحديث منشآت الشركة الجزائرية بهدف إنتاج 8500 سيارة وعربة سنوياً من كل الأنواع التي تصنعها "مرسيدس-بتز" خلال السنوات الثلاث المقبلة كمرحلة أولى ثم الوصول إلى إنتاج 16500 سيارة سنوياً بعد خمس سنوات موجهة للسوق المحلية.

وحسب الاتفاق فإن المركبات والمحركات التي ستنتج ستكون من نفس نوعية تلك المصنوعة في مصانع دايملر بتركيا وفي ألمانيا .

وسيتم من خلال هذين المشروعين إنتاج حوالي 16500 مركبة صناعية سنوياً منها 15.000 شاحنة من نوع مرسيدس بانز و 1.000 حافلة و 500 حافلة صغيرة بوحدة الرويبة؛ بالإضافة لمركبات نفعية خفيفة من نوع "سبرينتر" ومركبات لجميع التضاريس رباعية الدفع موجهة للجيش الوطني الشعبي بوحدة تيارت، وذلك ابتداء من نهاية سنة 2013.

وسيسمح هذين المشروعين اللذين تمتلك الجزائر ممثلة من الشركة الوطنية للسيارات الصناعية ومؤسسة تطوير صناعات السيارات التابعة لوزارة الدفاع الوطني، نسبة 51 % من الحصص و 49% للشريك الأجنبي. بمقتضى القانون الساري المفعول؛ حسب التوقعات بمضاعفة الإنتاج الحالي للشركة بخمس مرات، كما ينتظر أن يوفر نحو 3500 وظيفة جديدة.

كما تم إنشاء شركة "رونو الجزائر إنتاج" المختلطة التي ستصنع سيارات رونو بوادي تليلات (وهران)؛ وتمتلك الشركة الوطنية للسيارات الصناعية 34 بالمائة من الحصص والصندوق الوطني للاستثمار 17 بالمائة؛ فيما تبلغ حصة الصانع الفرنسي فيها 49 بالمائة.

كما أنه يتوقع أن يبدأ هذا المصنع بطاقة إنتاج 25.000 سيارة في السنة ابتداء من نوفمبر 2014؛ لتصل طاقته الإنتاجية إلى 150.000 سيارة سنوياً بعد عشر سنوات من بدء الإنتاج. و كمرحلة أولى يقوم بتركيب سيارات من نوع "سامبول". ومع مرور الوقت سيتم إنتاج عشرة أنواع من السيارات في هذا المصنع.

2. **مجمع صيدال:** عقد مجمع صيدال العديد من الاتفاقيات والتحالفات الاستراتيجية التي كانت تفس قطاعات وإنتاج أدوية ومواد صيدلانية مهمة نذكر من هذه الاتفاقيات ما يلي:<sup>12</sup>

- وقع بتاريخ 2012/04/14 مجمع صيدال اتفاق شراكة تكنولوجية مع مخابر Novo Nordisk الدنماركية لصناعة مادة الأنسولين بجميع أنواعها. بمصنع قسنطينة التابع للمجمع بقيمة 15 مليون أورو، حيث اعتبر هذا العقد تحالفاً استراتيجياً يتم بموجبه إنتاج المادة الحيوية الأنسولين ليتم بعد ثلاث سنوات إنتاج كافة أنواع الأنسولين؛ وهو ما اعتبر مثمراً ومدعماً لسياسة المجمع والوزارة الوصية.

- إنشاء شركة مختلطة جزائرية-كويتية لإنتاج الأدوية المضادة للسرطان. بموجب عقد وقع يوم 2012/09/16 بالجزائر بين مجمع صيدال وشركة شمال إفريقيا القابضة الكويتية؛ وأكد الرئيس المدير العام للمجمع بأن هذا المشروع سيعطى نفساً جديداً للصناعة الصيدلانية الوطنية ولاسيما في مجال إنتاج الأدوية المضادة للسرطان التي لا زالت تعتمد اعتماداً كلياً على الاستيراد؛ وتبلغ تكلفة المشروع 25 مليون أورو يجوز كل من الجانب الجزائري والكويتي على 49% في حين تعود 2% المتبقية إلى الصندوق الوطني للاستثمار؛ ويتوقع أن ينتج المجمع في إطار هذه الشراكة 17 صنفاً من الأدوية المضادة للسرطان.

- كما وقعت أيضاً مع "مخابر سرفيه"، الشركة الصيدلانية الفرنسية المستقلة الرائدة على عقد شراكة استراتيجية مع المجمع لإنتاج أدوية تابعة لمجموعة سرفيه في 8 أبريل 2014؛ سيتم بموجب هذا الاتفاق الترخيص لمجمع صيدال بإنتاج أدوية أصلية تابعة للمخابر الفرنسي ونقل التكنولوجيا والدراية الفنية من طرف "مختبرات سرفيه"؛ يوضح هذا التحالف جهود صيدال المتعددة من أجل تنويع منتجاتها، وتحسين مردوديتها وضمان توافر أكبر للأدوية ذات الجودة في السوق، كما يلي هدف "مختبرات سرفيه" في توسيع حصته في السوق وضمان نموه.

بعد ما تم التطرق الجزئي لكل من الشركة الوطنية للسيارات الصناعية ومجمع صيدال؛ يمكن القول أن هذه المؤسسات وبالرغم من الاتفاقيات التي تعقدها مع الشركات الأجنبية والتحالفات التي تبرمها إلا أن مستويات نشاطها وتغطيتها للسوق الوطنية قليلة، الأمر الذي يستدعي التفكير الجدي في توسيع النشاطات والدخول في مجالات نشاط جديدة تفتح للمؤسسات الوطنية الفرصة للتفوق والإبداع في توفير المطلوب وتحقيق كل من أهدافها الاستراتيجية؛ رؤيتها ورسالتها.

#### خلاصة:

كخلاصة يمكن القول أن التحالف الاستراتيجي البناء والناجح الذي ينتظر منه أن يساهم في تحقيق أهداف المنظمة على كافة الأصعدة التجارية؛ المالية؛ التسويقية وغيرها، يجب أن يبنى على أسس صحيحة؛ وعلى منطق تكافؤ في القوى والفرص؛ وإحلال التحالف محل المنافسة والحرب إن صح التعبير.

كما يجب على المنظمات أن تجعل من التحالف والتعاون بديلاً واختياراً لها في مختلف وظائفها وإدراج هذا التفكير الاستراتيجي ضمن تخطيطها المستقبلي وذلك بالاستفادة من تكنولوجيا الآخرين والتعاون معهم من أجل التوصل إلى أفكار ابتكارية جديدة والاكتساب المبكر لأفضل العروض.

بالإضافة إلى أن على المنظمات الاقتصادية الجزائرية أن تدرك بالإضافة إلى أهمية بناء التحالفات وإقامة الشراكات الاقتصادية والإستراتيجية خطورة ذلك إذا لم تكن قادرة على الوقوف كند لهذه المؤسسات وأن تستعد لمستويات النشاط والتكنولوجيا التي تمتلكها واقتناصها بدل الذوبان والاضمحلال داخل هذه الشركات القوية تكنولوجيا وتسويقيا وإداريا؛ فزمن المنافسة التقليدية انتهى وحل محله زمن مكان المؤسسات القوية والقادرة على التأثير على البيئة وقيادة الأسواق.

#### الهوامش:

<sup>1</sup> احمد زغدار، التحالف الاستراتيجي كخيار للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية دراسة حالة مؤسسة التبغ والكبريت، أطروحة دكتوراه علوم جامعة الجزائر كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، 2004-2005.

<sup>2</sup> أحمد سيد مصطفى، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي، (دار النهضة العربية، مصر، الطبعة الثالثة، 2000)، ص 57.

<sup>3</sup> عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، الادارة الاستراتيجية، مفاهيم ونماذج لمواجهة تحديات القرن 21، (مجموع النيل العربية، القاهرة 1999، ط 1)، ص 32.

<sup>4</sup> توماس هولين، ترجمة محمود عبد الحميد مرسى، الإدارة الإستراتيجية، (المملكة العربية السعودية، الإدارة العامة للبحوث، 1990)، ص 437.

<sup>5</sup> بن عزة محمد الأمين، التحالف الإستراتيجي كضرورة للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة، الجزائر: مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا: ديوان المطبوعات الجامعية، العدد الثاني، 2005، ص 33.

<sup>6</sup> فريد النجار، التحالفات الإستراتيجية من المنافسة إلى التعاون. خيارات القرن الحادي والعشرين، (ايتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 1999)، ص 120.

<sup>7</sup> [http://maraji3-elondy.blogspot.com/2011/05/blog-post\\_9145.html](http://maraji3-elondy.blogspot.com/2011/05/blog-post_9145.html)

<sup>8</sup> صالح مهدي محسن العامري، طاهر محسن منصور الغالي، الإدارة والأعمال، (دار وائل للنشر 2007، عمان، الأردن)، ص 258.

<sup>9</sup> Jean-jacques Chanaron, **Globalization: How strategic alliances bring production and market advantages. The case of Renault/Nissan**, (TII annual conference (the european association for the transfer of technologies, innovation and industrial information, UK, 2006 ), p 12.

<sup>10</sup> Chistos theophilou, George Papageorgiou, **strategic alliance: learning from winners –case study: Ford and Mazda**, (website: <http://fr.slideshare.net/> )

<sup>11</sup> [http://onlinetrainingssession.blogspot.com/2013/03/blog-post\\_21.html](http://onlinetrainingssession.blogspot.com/2013/03/blog-post_21.html)

<sup>12</sup> من الموقع: <https://www.saidalgroup.dz/>

## أثر تطبيق البعد المالي لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية في الشركات المدرجة في بورصة عمان

د. ظاهر شاهر القشي

أستاذ المحاسبة المشارك بكلية الأعمال - قسم المحاسبة

جامعة عمان العربية - الأردن

د. زياد محمد سعيدات

أستاذ المحاسبة المساعد بكلية الأعمال - قسم المحاسبة

جامعة عمان العربية - الأردن



### ملخص:

هدفت هذه الدراسة الى بيان أثر تطبيق أبعاد البعد المالي لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية في الشركات المدرجة في بورصة عمان. لقد قام الباحثان بإتباع المنهج الوصفي في عرض أليبيانات والمنهج التحليلي في تحليل نتائج الدراسة، حيث تم بتصميم استبانة وزعت على عينة الدراسة.

تكون مجتمع الدراسة من جميع الشركات المدرجة في بورصة عمان والبالغ عددها حتى نهاية عام 2013 (222) شركة، اما عينة الدراسة فقد بلغت عدد (80) شركة اي ما نسبته 36%. وأما وحدة المعاينة (العاملين في الادارة المالية) فقد بلغت (400) مفردة وزعت عليها اداة الدراسة (الاستبانة)، حيث تم استرداد (350) استبانة، واستبعد منها (30) استبانة لعدم صلاحيتها للتحليل، وتم اعتماد (320) استبانة صالحة للتحليل.

توصلت الدراسة الى عدد من النتائج: 1- وجد ان هناك أثر لتطبيق أبعاد البعد المالي لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية في الشركات المدرجة في بورصة عمان. 2- وجد ان اهم العوامل التي تؤثر على جودة المعلومات المحاسبية تركزت في كل من: المام وفهم اعضاء الفريق المكلف بإعداد بطاقة أبعاد البعد المالي لطبيعة عمل المنشأة، وحرصهم على الحصول على فهم متكامل لإعداد أبعاد البعد المالي في بطاقة الأداء المتوازن، وقيامهم بشكل مسبق ببناء وتصميم الغايات الاستراتيجية، ومن ثم اعداد خارطة استراتيجية وأدوات قياس بشكل منسق ومتربط. 3- وجد ان تطبيق أبعاد البعد المالي لبطاقة الأداء المتوازن وتحديد عامل (ملاءمة قوائم المراجعة) يؤثر بشكل كبير يجعل المعلومات المالية متوفرة بالتوقيت المناسب لمتخذي القرارات.

### Abstract:

This study aimed to describe the impact of implementing the financial perspective of balanced scorecard on the quality of accounting Information of listed companies at Amman stock exchange. The descriptive approach was used in the presentation of the data, and analytical approach was used in the analysis of the results of the study.

The study population consisted of all of 222 companies listed at Amman stock exchange; either the study sample has reached a number of 80 companies. As for the sample unit (financial administration employers) stood for 320 employers.

The study found a number of results: 1 – There was an impact of implementing the financial perspective of balanced scorecard on the quality of accounting Information of listed companies at Amman stock exchange. 2 – it was found that the most important factors affected the quality of accounting information concentrated in: team members familiarity and understanding the nature of the work of the institution, their eagerness to get a full understanding of the preparation of the financial perspective of Balanced Scorecard, their pre- built in designing goals strategy, and their ability in preparing a strategy map and measurement tools in a coordinated and coherent way. 3 – It was found that the implementation of the financial perspective of the Balanced Scorecard (relevance of checklists) greatly influences the availability of accounting information at proper time for decision makers.

## 1- المقدمة

من المعروف ان نجاح الشركات مرتبط بشكل وثيق بنجاحة وجدوى وقدرة المنشأة على تطبيق الخطة الاستراتيجية التي تهدف من خلالها الى تحقيق رؤيا طويلة الامد، حيث كان في السابق من الصعب على الشركات تطبيق الخطط الاستراتيجية بسبب عدم وجود أداة تنسيق يتم من خلالها ربط اهداف الخطة الاستراتيجية بآليات تطبيقها. ولتذليل الصعوبات التي تواجهها الشركات في تطبيق استراتيجياتها جاء نموذج بطاقة الأهداف المتوازنة والمعد من قبل الباحثان (Kaplan & Norton) في عام 1992 كحل مثالي يقوم على أساس ترجمة إستراتيجية المنشأة ضمن أربعة أبعاد هي: (أبعد المالى، وبعد المستهلك، وبعد العمليات الداخلية، وبعد التعلم والنمو). لقد اطلع الباحثان على العديد من الدراسات التي تناولت موضوع مدى امكانية تطبيق بطاقة الأداء المتوازن بشكل شامل بأبعادها الاربعة، وجاءت هذه الدراسة بشكل متخصص لبيان اثر أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية في الشركات المدرجة في بورصة عمان.

## 2- مشكلة وأسئلة الدراسة:

تنبع مشكلة الدراسة وبشكل اساسي من الصعوبات التي قد تواجهها الشركات في تطبيق ابعاد بطاقة الأداء المتوازن الاربعة، حيث أن اغلب الدراسات السابقة اوضحت ان هناك صعوبة كبيرة في تطبيق الابعاد الاربعة، ولكن في الغالب وكما بينت بعض الدراسات السابقة ان الشركات تستطيع على الاقل تطبيق أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن، وذلك بالاستناد على ان معظم الشركات تستخدم كل من المحاسبة المالية ومحاسبة التكاليف والمحاسبة الادارية في نظام معلوماتها المحاسبي.

وانطلاقاً من المشكلة السابقة فان الغرض من هذه الدراسة الاجابة على السؤال الرئيس: هل يوجد اثر ذو دلالة احصائية لتطبيق أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية؟ والذي يندرج منه الاسئلة الفرعية التالية:

1. هل يوجد اثر ذو دلالة احصائية لكفاءة أعضاء فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن

على جودة المعلومات المحاسبية؟

2. هل يوجد اثر ذو دلالة احصائية لملاءمة قوائم المراجعة المعدة من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى

لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية؟

3. هل يوجد اثر ذو دلالة احصائية لبناء وتصميم الغايات الاستراتيجية من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد

المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية؟

4. هل يوجد اثر ذو دلالة احصائية لإعداد الخارطة الاستراتيجية وأدوات القياس من قبل فرق الادارة المالية المكلفين

بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية؟

## 3- فرضيات الدراسة:

للإجابة على أسئلة الدراسة تم صياغة الفرضيات الآتية :

الفرضية الرئيسية : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لتطبيق أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

الفرضية الفرعية الأولى: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لكفاءة أعضاء فرق

الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

الفرضية الفرعية الثانية: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لملاءمة قوائم المراجعة المعدة من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

الفرضية الفرعية الثالثة: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لبناء وتصميم الغايات الاستراتيجية من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

الفرضية الفرعية الرابعة: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لاعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

#### 4- أهمية الدراسة:

تنبع أهمية الدراسة من شقين رئيسيين، يعود الشق الاول لأهمية الشركات المدرجة في السوق المالي والذي بدوره اي السوق المالي يعتبر ركيزة اساسية من ركائز الاقتصاد في الدولة، وأما الشق الثاني فيعود الى أهمية الخطة الاستراتيجية وأدوات تطبيقها. ولهذا يعتقد الباحثان بأنهما ان استطاعا بيان اثر تطبيق أبعاد المال على جودة المعلومات المحاسبية فان ذلك سينعكس ايجابا على رفع كفاءة اداء الشركات المدرجة بالسوق المالي مما قد ينعكس بشكل جيد على الاقتصاد ويساهم في تحسين الكثير من المشاكل المرتبطة بالاقتصاد مثل الفقر والبطالة.

#### 5- منهجية الدراسة

لقد قام الباحثان بإتباع المنهج الوصفي في عرض البيانات ، والمنهج التحليلي في تحليل نتائج الدراسة، حيث تم تصميم استبانة تكونت من جزأين: تمثل الجزء الأول بالعوامل الديمغرافية وأما الجزء الثاني من الإستبانة فتمثل بعدد من الأبعاد المتعلقة بأسئلة مشكلة الدراسة، وللتأكد من صلاحية أداة الدراسة فقد تم عرضها على مجموعة من المختصين بالأبعاد المالي لبطاقة الأداء المتوازن، ولاختبار درجة مصداقية وثبات أداة القياس، فقد تم إجراء اختبار ثبات أداة القياس باستخدام اختبار (كرونباخ ألفا)، حيث بلغت نتيجة قيمة ألفا (0.82)، وهي أعلى من النسبة المقبولة إحصائياً (60%).

#### 6- مجتمع وعينة ووحدة معاينة الدراسة

تكون مجتمع الدراسة من جميع الشركات المدرجة في بورصة عمان والبالغ عددها حتى نهاية عام 2013 (222) شركة، اما عينة الدراسة فقد بلغت عدد (80) شركة اي ما نسبته 36%. وأما وحدة المعاينة (العاملين في الادارة المالية) فقد بلغت (400) مفردة وزعت عليها اداة الدراسة (الاستبانة)، حيث تم استرداد (350) استبانة، واستبعد منها (30) استبانة لعدم صلاحيتها للتحليل، وتم اعتماد (320) استبانة صالحة للتحليل.

#### 7- الاطار النظري للدراسة

يتم في هذا الجزء من الدراسة استعراض الادبيات المتعلقة بكل من بطاقة الأداء المتوازن مع التركيز على أبعاد المال، وكذلك بالأدبيات المتعلقة بجودة المعلومات المحاسبية.

#### أولاً: بطاقة الأداء المتوازن:

عرف (Kaplan & Norton)، بطاقة الأهداف المتوازنة بأنها: تنميط وتوجيه لنشاطات المنشأة وأعمالها في أربعة أبعاد: (بعد مالي، وبعد زبائن، وبعد عمليات داخلية، وبعد تعلم ونمو)، ويحتوي كل بعد على عدد من المقاييس التي تعتبر محركات

لنجاح المنشأة وتقدمها، وتتفاعل هذه الأبعاد مع بعضها البعض من خلال العلاقة بين محركات الأداء لكل بعد مع محركات الأبعاد الأخرى، لترجم إستراتيجية المنشأة ، وخططها إلى أعمال ونشاطات يسهل إدارتها والسيطرة عليه (الختاتنة، والسعيدة، 2010، ص 342)

كما عرفها (Horngren, 2005, p 448) على أنها أي بطاقة الأداء المتوازن تترجم مهمة المنظمة وإستراتيجيتها إلى مجموعه من الاجراءات المتعلقة بالأداء، أنها اقرب ان تكون اداة تقييم الى ان تكون اداة استراتيجية تعتمد على اربعة ابعاد مترابطة ببعضها البعض.

**أبعاد بطاقة الأداء المتوازن (الختاتنة، والسعيدة، 2010):**

#### **البعد الأول: بعد الزبائن**

في هذا البعد من أبعاد بطاقة الأهداف المتوازنة، يحدد المديرون شرائح الزبائن، والأسواق التي تقوم وحدة العمل بالمنافسة فيها، وكذلك يحددوا قياسات أداء العمل مع هذه الشرائح المستهدفة. ويوضح بعد الزبائن مقاييس أداء متعددة لمخرجات الاستراتيجيات المصاغة والمطبقة جيداً من قبل الإدارة، وتشمل هذه المقاييس بشكل عام على رضا الزبائن، وأساليب الاحتفاظ بهم، واكتساب زبائن جدد، وتحديد ربحية الزبائن، وتحديد حصة المنشأة في السوق من الشرائح المستهدفة.

#### **البعد الثاني: بعد العمليات الداخلية**

في هذا البعد ، يحدد المديرون التنفيذيون العمليات الداخلية الحاسمة التي يجب على المنشأة أن تتفوق فيها. وتمثل العمليات الداخلية مجموعة النشاطات التي تعطي المنشأة ميزة تنافسية في السوق. إن العمليات الداخلية التي تحددها الإدارة تنطلق من بعد المستهلك بشكل رئيسي، وذلك لان إيصال القيمة إلى المستهلك وبالتالي الحصول على رضاه، وولائه والاحتفاظ به، يحتاج إلى تقديم المنشأة للسلعة أو الخدمة حسب المواصفات التي تحقق الإشباع للمستهلك، وبالتالي يتحقق لديه قيمة نتيجة التعامل مع المنشأة ، لذلك فان البراعة في أداء العمليات الداخلية ستتحول إلى المستهلك.

#### **البعد الثالث: بعد التعلم والنمو**

ويحدد هذا البعد البنية التحتية التي يتوجب على المنشأة بناءها لتحقيق نمو وتحسن طويل الأمد. إن جوانب بعد الأعمال الداخلية، وبعد المستهلك أن تحدد العوامل التنافسية الأكثر حسماً بالنسبة لنجاح المنشأة الحالي والمستقبلي إلا إن إمكانيات المنشأة الحالية مثل: التكنولوجيا المستخدمة، وكفاءات النظم و الأعمال، يحتمل ألا تكون قادرة على تلبية الأهداف طويلة الأجل المحددة في بعد المستهلك، وبعد العمليات الداخلية، لذلك تتطلب المنافسة العالمية الشديدة من الشركات مواصلة التحسين المستمر لقدراتها، لإيصال القيمة أو المنفعة للمستهلكين والمساهمين .

#### **البعد الرابع: البعد المالي**

يعد البعد المالي من أهم أبعاد بطاقة الأداء المتوازن، حيث أن النتائج المالية المختلفة تمثل قيمة لحملة الأسهم، لأنها تلخص نتائج التبعات الاقتصادية القابلة للقياس للإجراءات المتخذة فعلياً في أداء أعمال، ونشاطات المنشأة . تبين مقاييس الأداء المالي إلى أي حد كانت الإستراتيجية المقترحة قابلة للتطبيق، ومدى مساهمتها في تحسين الهدف الرئيسي للإنتاج، وعلى نحو نموذجي فإن الهدف المالي يتصل بمقاييس الأرباح لنتائج النشاطات السابقة، فعلى سبيل المثال، إن

أبعد المالي يقاس من خلال قيمة الدخل التشغيلي، ومعدل العائد على رأس المال العامل أو القيمة الاقتصادية المضافة، بالإضافة إلى بعض المقاييس المالية الأخرى، أما الأهداف المالية البديلة، فيمكن أن تكون تحقيق نمو سريع في المبيعات، وتوليد تدفقات نقدية مناسبة.

#### مراحل اعداد أبعاد المالي لبطاقة الأداء المتوازن

بعد ان قام الباحثان بمراجعة عدد من الدراسات السابقة المتعلقة ببطاقة الأداء المتوازن تم التوصل الى ان مراحل اعداد وتطبيق كل بعد من الابعاد متشابهة بالالية والتنسيق إلا انها مختلفة بالاحتوى، وقد استندت الدراسة على اربعة محاور رئيسية في اعداد أبعاد المالي والتي يمكن تلخيصها بما يلي:

#### المرحلة الاولى: انتقاء اعضاء الفريق المالي (الكفاءة)

والمقصود بهذه المرحلة تكوين فريق متخصص من الادارة المالية تناط به مهمة تصميم وتخطيط وتنفيذ أبعاد المالي لبطاقة كأحد أبعاد بطاقة الأداء المتوازن.

#### المرحلة الثانية: اعداد قوائم مراجعة

والمقصود بها ان يقوم فريق اعداد أبعاد المالي في بطاقة الأداء المتوازن بإعداد قوائم مراجعة بالبيانات المراد جمعها من شتى المصادر والتي سيتم تغذيتها فيما بعد لجميع خطوات اعداد وتصميم أبعاد المالي.

#### المرحلة الثالثة: بناء وتصميم الغايات الاستراتيجية

والمقصود بها ان يقوم فريق أبعاد المالي ببناء وتصميم الغايات الاستراتيجية وذلك من خلال اشتقاق غايات مالية متوافقة مع الغايات الاستراتيجية للمؤسسة ككل، واعتماد هذه الغايات كأهداف يسعى الى تحقيقها في بطاقة أبعاد المالي لبطاقة الأداء المتوازن.

#### المرحلة الاخيرة: اعداد الخارطة الاستراتيجية وأدوات القياس

والمقصود بها اختيار ادوات القياس الملائمة للغايات الاستراتيجية (المالية) ومقابلتها مع البرامج المقترحة لتنفيذ بطاقة أبعاد المالي لبطاقة الأداء المتوازن.

#### ثانيا: جودة المعلومات المحاسبية (الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية)

##### مفاهيم جودة المعلومات المحاسبية

إن تحديد أهداف التقارير المالية، هو نقطة البداية في تطبيق منهج فائدة المعلومات المحاسبية في ترشيد قرارات المستفيدين الخارجيين الرئيسيين أي أن المعلومات الجيدة هي تلك المعلومات الأكثر فائدة في مجال ترشيد القرارات، ويقصد بمفاهيم جودة المعلومات تلك الخصائص التي يجب أن تتسم بها المعلومات المحاسبية المفيدة وهذه الخصائص تكون ذات فائدة كبيرة للمسؤولين عن إعداد التقارير المالية في تقييم نوعية المعلومات التي تنتج عن تطبيق الطرق والأساليب المحاسبية البديلة (القشي، 2003، ص 44).

##### الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية

##### الخصائص الرئيسية: الملاءمة، والموثوقية:

تساهم كل من خاصية الملاءمة وخاصية الموثوقية بجعل المعلومات المحاسبية ذات فائدة عالية لعملية اتخاذ القرارات

(Kieso, and others, 2010, p 36)

الملاءمة: نستنتج بان مفهوم أو خاصية الملاءمة تتكون من: (القشى، 2003، ص 44)

التوقيت المناسب: أى وصول المعلومات المعدة إلى مستخدمىها فى الوقت المناسب. إذ إنه كلما زادت سرعة توصيل المعلومات المحاسبية إلى مستخدمىها كان الاحتمال كبيراً فى التأثير على قراراتهم المتنوعة. وكلما زاد التأخير فى توصيل المعلومات كانت الثقة أكبر بأن المعلومات لا تعتبر ملائمة.

القدرة على إعادة التقييم: ويقصد بذلك احتواء المعلومات على خاصية تمكن مستخدمىها من التقييم الارتدادى أو التغذية العكسية أو المرتدة من خلال المعلومات التى ينتجها نظام المعلومات والتى تساهم فى تحسين وتطوير نوعية مخرجات (معلومات) النظام وقدرته على التكيف فى الظروف البيئية المتغيرة باستمرار. لذا يمكن القول إن المعلومات الملائمة هى التى تمكن متخذ القرار من تعزيز التوقعات الحالية أو إحداث تغيير فيها وتقييم نتائج القرارات السابقة.

القدرة على التنبؤ: وتعنى احتواء المعلومات على قدرة تنبؤية وبالتالى تمكن مستخدمى المعلومات من استشراف أو تقدير المستقبل وتكوين صورة احتمالية (تقديرية) عنه. فالمعلومة الجيدة هى التى تمكن المستخدم من تكوين التوقعات عن النتائج المستقبلية وتحسين إمكاناته وقدراته فى هذا المجال.

الموثوقية: لكى يمكن الاعتماد على المعلومات والوثوق بها يلزم أيضاً توافر ثلاث مكونات كالتالى: (القشى، 2003، ص 45)

الصدق فى التمثيل: ويعنى وجود درجة عالية من التطابق بين المعلومات والظواهر المراد التقرير عنها. بعبارة أخرى، إعداد المعلومات بحيث تعبر بصدق عن الظواهر - صدق تمثيل الظواهر والأحداث. فالعبرة هنا بصدق تمثيل الجوهر وليس الشكل. ولكى تكون المعلومات معبراً عنها بصدق ينبغى مراعاة تجنب نوعين من أنواع التحيز وهما: التحيز فى عملية القياس وتحيز القائم بعملية القياس

حيادية المعلومات: وتعنى تقديم حقائق صادقة دون حذف، أو انتقاء للمعلومات لمصلحة فئة أو قرار معين، وتعتبر هذه الخاصية ذات أهمية على مستويين: مستوى الأجهزة المسؤولة عن وضع السياسة المحاسبية، مستوى المسؤولين عن إعداد التقارير المالية. وحيادية المعلومات يقصد بها تجنب النوع المقصود من التحيز الذى قد يمارسه القائم بإعداد وعرض المعلومات المحاسبية؛ بهدف التوصل إلى نتائج مسبقة، أو بهدف التأثير على سلوك مستخدم هذه المعلومات فى اتجاه معين.

إمكانية التحقق والتثبت من المعلومات: وتعنى فى المفهوم المحاسبى توفر شرط الموضوعية فى أى قياس علمى. وهذه الخاصية تعنى أن النتائج التى يتوصل إليها شخص معين باستخدام أساليب معينة للقياس والإفصاح يستطيع أن يتوصل إليها آخر باستخدام نفس الأساليب. أما إمكانية التثبت من المعلومات فهى خاصية تحقق لنا تجنب ذلك النوع من التحيز المتعلق بشخصية القائم بعملية. أى ينبغى التفرقة بين القدرة على التثبت من المقاييس ذاتها وبين القدرة على التثبت من صحة التطبيق لطريقة القياس.

#### الخصائص الثانوية: القابلية للمقارنة والثبات:

تمكن هاتان الخاصيتان (القابلية للمقارنة والثبات) متخذي القرارات على سهولة مقارنة المعلومات المحاسبية للمنشأة نفسها بين فترات مختلفة وكذلك مقارنة معلومات المنشأة بمعلومات منشآت أخرى شبيهة. (Kieso, and others, 2010, p 37)

**القابلية للمقارنة:** تعني هذه الخاصية بجعل عملية عرض المعلومات في جميع الشركات ذات نسق موحد، والغاية من ذلك تمكين متخذي القرارات من مقارنة المعلومات المحاسبية للمنشأة بتلك المعلومات الخاصة بالمنشآت المثلثة. من خلال هذه الخاصية يسهل على متخذي القرارات مقارنة تشابه أو اختلاف الأحداث الاقتصادية بين مختلف المنشآت. (Kieso, and others, 2010, p 38)

**الثبات:** ويعني بها ان تثبت المنشأة في استخدام المعالجات المحاسبية للأحداث الاقتصادية المتشابهة، وفي حالة قيامها بتغير طريقة المعالجة لا بد ان تفصح عن كل من الجدوى من استخدام الطريقة البديلة وقياس اثر التغير على بياناتها المالية. (Kieso, and others, 2010, p 38)

#### 8- الدراسات السابقة

هدفت دراسة (ابو قمر 2009) والموسومة بـ "تقويم أداء بنك فلسطين المحدود باستخدام بطاقة قياس الأداء المتوازن" إلى تقويم أداء بنك فلسطين المحدود باستخدام بطاقة قياس الأداء المتوازن، وقد تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، والاعتماد على أسلوب المسح الشامل لمجتمع الدراسة نظراً لقلّة عدد أفراد مجتمع الدراسة والمكون من 133 فرداً، والمكون من الفئة القيادية للمستويات الإدارية الثلاث في بنك فلسطين، واعتمدت الدراسة على إستبانة تم تصميمها خصيصاً لخدمة هدف الدراسة. لقد توصلت الدراسة إلى: إن إدارة بنك فلسطين تأخذ بأسباب الإدارة الإستراتيجية ولا تأخذ بمنهجية بطاقة قياس الأداء المتوازن، إن أداء بنك فلسطين جيد ومناسب وفقاً للأبعاد الخمسة.

بينما هدفت دراسة (دودين، 2009) الموسومة بـ "معوقات استخدام بطاقة الأداء المتوازن في البنوك التجارية الأردنية" إلى معرفة المعوقات التي تحول دون استخدام بطاقة الأداء المتوازنة في البنوك التجارية الأردنية من وجهة نظر العاملين فيها. حيث تكون مجتمع الدراسة من الموظفين العاملين في البنوك التجارية الأردنية وعددهم (1116) موظفاً وموظفة، وتم اختيار عينة طبقية عشوائية بسيطة بنسبة (3 %) من العاملين في هذه البنوك في مختلف المستويات الإدارية، وعددهم (333) موظفاً وموظفة. وبعد إجراء عملية التحليل الإحصائي توصلت الدراسة إلى أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في تقويم الباحثين لواقع استخدام بطاقة الأداء المتوازنة في البنوك التجارية الأردنية تعزى للمتغيرات الشخصية.

وتم في دراسة (الختاتنة، والسعيدة، 2010) والموسومة بـ "نموذج معدل لبطاقة الأهداف المتوازنة للشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية" بناء نموذجاً معدلاً لقياس وتقييم الأداء الاستراتيجي في الشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية، مكوناً من خمسة أبعاد رئيسة هي: الأبعاد الأربعة الأساسية في بطاقة الأهداف المتوازنة (أبعد المالي، وبعد الزبون، وبعد العمليات الداخلية، وبعد التعلم والنمو)، وقد أضيف بعداً إضافياً هو بعد بيئة المنشأة. اشتمل النموذج المعدل على صياغة لكل بعد على شكل أهداف إستراتيجية رئيسة، ومحركات أداء لإنجاز هذه الأهداف، ومقاييس أداء لتقييم مستوى الإنجاز لكل هدف. تم اختبار مدى ملائمة هذا النموذج المعدل للتطبيق من قبل مديري الشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية، وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج كان أبرزها: إن مديري الشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية يقدرّون بدرجة عالية

أهمية استخدام جميع مقاييس بطاقة الأهداف المتوازنة عند التخطيط الاستراتيجي وتقييم الأداء، حصلت جميع متغيرات النموذج المعدل على درجات تقدير عالية من قبل عينة الدراسة باستثناء بعض المتغيرات الواردة في بعد بيئة المنشأة . فيما هدفت دراسة (محاد، 2011) والموسومة بـ " دور بطاقة الأداء المتوازن في قياس وتقييم الأداء المستدام بالمؤسسات المتوسطة للصناعات الغذائية" ومن خلال منهجية وصفية نظرية الى عرض و ابراز بطاقة الأداء المتوازن في قياس الأداء المستدام في المؤسسات المتوسطة للصناعات الغذائية في الجزائر. وقد توصلت الدراسة الى ان المؤسسات المتوسطة لا تزال غير قادرة على فهم وتطبيق هذه الاداة.

اما بالنسبة لدراسة (نديم، 2013) والموسومة بـ " تقييم الأداء المالى باستخدام بطاقة الأداء المتوازن" فقد هدفت الى التعرف على واقع التطبيق العملي لبطاقة الأداء المتوازن في شركة طيران الخطوط الجوية الملكية الاردنية، وذلك من خلال مراجعة قوائمها المالية لعامي 2011 و 2012 واجراء المقابلات الشخصية مع المعنيين في المنشأة . وقد خلصت الدراسة الى عدد من النتائج: ان هناك تأثير لتطبيق ابعاد بطاقة الأداء المتوازن على مقاييس الأداء المتعلقة بالربح المحاسبي (معدل العائد على الاصول، ومعدل العائد على حقوق الملكية)، ووجد ان هناك تأثير لتطبيق البطاقة على مقاييس الأداء الحديثة (القيمة الاقتصادية المضافة، والقيمة السوقية المضافة).

#### 9- ما يميز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة

تناولت جميع الدراسات السابقة بطاقة الأداء المتوازن بأبعادها الاربعة، بينما هذه الدراسة ركزت على بعد واحد الا وهو البعد المالى، كما ان اغلب الدراسات السابقة بحثت في مدى امكانية تطبيق بطاقة الأداء المتوازن على قطاعات محددة، بينما هذه الدراسة بحثت في اثر أبعاد المالى على جودة المعلومات المحاسبية، واخيرا جميع الدراسات ركزت على قطاع محدد من الشركات بينما هذه الدراسة تناولت جميع القطاعات.

#### 10- الاطار العملي

يستعرض هذا الجزء نتائج الدراسة وتحليلها طبقا للمعلومات التي تم جمعها من عينة الدراسة من خلال الاستبانة والذي يتكون من ثلاث اجزاء كالتالي:

##### الجزء الاول: تحليل العوامل الديمغرافية

فيما يلي تحليل العوامل الديمغرافية لعينة الدراسة :

##### أ) نوع المنشأة

##### وصف المتغيرات الديمغرافية لعينة الدراسة (نوع المنشأة)

| المتغير     | الفئة  | التكرار | النسبة المئوية |
|-------------|--------|---------|----------------|
| نوع المنشأة | بنوك   | 16      | 20%            |
|             | صناعي  | 44      | 55%            |
|             | تأمين  | 12      | 15%            |
|             | عقارات | 8       | 10%            |
|             | الكلي  | 80      | 100%           |

يتضح من الجدول السابق أنه بلغت نسبة نوع الشركات (بنوك) من عينة الدراسة (20%) في حين بلغت نسبة نوع الشركات (صناعي) من عينة الدراسة (44%)، كما بلغت نسبة نوع الشركات (تأمين) من عينة الدراسة (15%) في حين بلغت نسبة نوع الشركات (عقارات) من عينة الدراسة (10%).

#### ب) الدرجة العلمية

##### وصف المتغيرات الديمغرافية لأفراد عينة الدراسة (الدرجة العلمية)

| المتغير        | الفئة     | التكرار | النسبة المئوية |
|----------------|-----------|---------|----------------|
| الدرجة العلمية | دبلوم     | 62      | 19.4           |
|                | بكالوريوس | 222     | 69.4           |
|                | ماجستير   | 22      | 6.9            |
|                | دكتوراه   | 13      | 4.2            |
|                | الكلي     | 320     | 100.0          |

يتضح من الجدول السابق أنه تمثلت عينة الدراسة أن نسبة حملة درجة الدبلوم بلغت (19.4%) في حين بلغت نسبة حملة البكالوريوس (69.4%)، كما بلغت نسبة حملة درجة الماجستير بلغت (6.9%) في حين بلغت نسبة حملة درجة الدكتوراه من عينة الدراسة (4.2%). أن ارتفاع نسبة حملة البكالوريوس مؤشر جيد على جودة أفراد عينة الدراسة مما يؤدي إلى مصداقية أفضل.

#### ج) التخصص

##### وصف المتغيرات الديمغرافية لأفراد عينة الدراسة (التخصص)

| المتغير | الفئة       | التكرار | النسبة المئوية |
|---------|-------------|---------|----------------|
| التخصص  | محاسبة      | 249     | 77.8           |
|         | إدارة أعمال | 58      | 18.0           |
|         | اقتصاد      | 4       | 1.4            |
|         | أخرى        | 9       | 2.8            |
|         | الكلي       | 320     | 100.0          |

يتضح من الجدول السابق أنه تمثلت عينة الدراسة أن نسبة من تخصصهم محاسبة بلغت (77.8%) في حين بلغت نسبة من تخصصهم إدارة أعمال (18.0%)، كما بلغت نسبة من تخصصهم اقتصاد بلغت (1.4%) في حين بلغت نسبة من تخصصهم ضمن التخصصات الأخرى من عينة الدراسة (2.8%). كون النسبة الأعلى في التخصص كانت من نصيب المحاسبة فهذا مؤشر جيد على دراية عينة الدراسة بموضوع الدراسة وأداة قياسها الاستبانة.

(د) الخبرة

وصف المتغيرات الديمغرافية لأفراد عينة الدراسة (الخبرة)

| المتغير | الفئة                | التكرار | النسبة المئوية |
|---------|----------------------|---------|----------------|
| الخبرة  | أقل من سنة           | 44      | 13.9           |
|         | سنة - أقل من 5 سنوات | 89      | 27.8           |
|         | 5 - أقل من 10 سنوات  | 115     | 36.1           |
|         | 10 سنوات فأكثر       | 71      | 22.2           |
|         | الكلي                | 320     | 100.0          |

يتضح من الجدول السابق أنه تمثلت عينة الدراسة أن نسبة ذوي الخبرة (أقل من سنة) بلغت (13.9 %) في حين بلغت نسبة من خبرتهم (من سنة - أقل من 5 سنوات) (27.8 %) في حين بلغت نسبة من خبرتهم (5- أقل من 10 سنوات) (36.1 %) في حين بلغت نسبة من خبرتهم (أكثر من 10 سنوات) من عينة الدراسة (22.2 %). ان عامل الخبرة جيد إلى حد ما مما قد ينعكس على نتائج الدراسة إيجاباً .

الجزء الثاني: تحليل اسئلة الدراسة

(أ) اختبار مقياس الإستبانة

تم إعتداد مقياس ليكارت الخماسي ، وتم تحديد مقياس الإجابة عن فقرات الدراسة كما هو مبين بالجدول التالي:

إختبار مقياس الإستبانة

| الإجابة | موافق بشدة | موافق | موافق إلى حد ما | غير موافق | غير موافق بشدة |
|---------|------------|-------|-----------------|-----------|----------------|
| الدرجة  | 5          | 4     | 3               | 2         | 1              |

(ب) مقياس لتحديد الأهمية النسبية

تم تقسيم الأهمية النسبية للمتوسطات الحسابية المتعلقة بإجابات فقرات أداة الدراسة (الإستبانة) إلى ثلاث مستويات كما هو مبين بالجدول التالي

مقياس لتحديد الأهمية النسبية

| الأهمية النسبية | حدود المقياس |             |
|-----------------|--------------|-------------|
|                 | الحد الأدنى  | الحد الأعلى |
| منخفضة          | 1            | 2.33        |
| متوسطة          | 2.34         | 3.67        |
| مرتفعة          | 3.68         | 5           |

طول الفئة : 3/1-5 = 3/4 = 1.33

ج) التحليل الاحصائي لاجابات العينة على فقرات الدراسة:

أولاً: كفاءة أعضاء فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن

تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لجميع الفقرات المتعلقة بمجال كفاءة أعضاء فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن كما هو مبين في الجدول رقم (1):

الجدول (1) المتوسطات والانحرافات المعيارية لجميع الاجابات المتعلقة بمجال كفاءة أعضاء فرق الادارة المالية المكلفين

بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن

| رقم الفقرة | الفقرات                                                                               | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | المرتبة | الدرجة |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|---------|--------|
| 1          | لدى الاعضاء المام وفهم كامل لطبيعة عمل المنشأة                                        | 4.50            | 0.71              | 1       | مرتفعة |
| 12         | هناك اقتناع كبير بأهمية وآلية تطبيق أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن               | 4.15            | 0.83              | 2       | مرتفعة |
| 9          | لدى الاعضاء قدرة كبيرة على فهم واعداد بطاقة الأداء المتوازن                           | 4.12            | 0.86              | 3       | مرتفعة |
| 3          | لدى الاعضاء القدرة على ربط اهداف المنشأة الاستراتيجية ببعدها المالى                   | 4.00            | 0.65              | 4       | مرتفعة |
| 2          | هناك تواصل سلس بين كل من الادارات الدنيا والوسطى والعليا في المنشأة                   | 3.95            | 0.70              | 5       | مرتفعة |
| 10         | يتمتع الاعضاء بالمهارات اللازمة لعرض وتوثيق نتائج أبعاد المالى                        | 3.93            | 0.65              | 6       | مرتفعة |
| 11         | يتمتع الاعضاء بالمهارات اللازمة لعرض لاجراء المقابلات اللازمة لاعداد أبعاد المالى     | 3.83            | 0.83              | 7       | مرتفعة |
| 4          | يملك الاعضاء المهارات اللازمة لاعداد قائمة التدفقات الاستراتيجية                      | 3.76            | 0.58              | 8       | مرتفعة |
| 8          | يملك الاعضاء المهارات اللازمة لاعداد البدائل الاستراتيجية المناسبة                    | 3.58            | 1.12              | 9       | متوسطة |
| 5          | يملك الاعضاء المهارات اللازمة لربط أبعاد المالى مع ابعاد بطاقة الأداء المتوازن الاخرى | 3.48            | 0.54              | 10      | متوسطة |
| 7          | يملك الاعضاء القدرة على التواصل مع اصحاب حقوق الملكية                                 | 3.28            | 0.98              | 11      | متوسطة |
| 6          | يتمتع الاعضاء بالقدرة على اتخاذ القرارات الارتجالية                                   | 3.10            | 0.73              | 12      | متوسطة |
|            | المتوسط الحسابي والانحراف المعياري العام                                              | 3.81            | 0.46              |         | متوسطة |

يظهر الجدول (1) المتوسطات والانحرافات المعيارية حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لها بين (3.10 - 4.50) بالمقارنة مع المتوسط الحسابي العام البالغ (3.81). فقد جاءت الفقرة (1) التي تنص على " لدى الاعضاء المام وفهم كامل لطبيعة

عمل المنشأة " بالترتيب في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي (4.50) وانحراف معياري بلغ (0.71)، وجاءت الفقرة (6) " يتمتع الاعضاء بالقدرة على اتخاذ القرارات الارتجالية " بالمرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي بلغ (3.10)، وانحراف معياري بلغ (0.73).

ثانياً: ملاءمة قوائم المراجعة المعدة من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لجميع الفقرات المتعلقة بمجال ملاءمة قوائم المراجعة المعدة من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن كما هو مبين في الجدول رقم (2):

الجدول (2) المتوسطات والانحرافات المعيارية لجميع الاجابات المتعلقة بملاءمة قوائم المراجعة المعدة من قبل فرق الادارة

المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن

| رقم الفقرة | الفقرات                                                                 | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | المرتبة | الدرجة |
|------------|-------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|---------|--------|
| 1          | يتم الحصول على فهم متكامل لاعداد أبعاد المال في بطاقة الأداء المتوازن   | 4.27            | 0.83              | 1       | مرتفعة |
| 5          | يتم الحصول على البيانات المالية لبناء أبعاد المال ضمن توقيت محدد        | 4.24            | 0.84              | 2       | مرتفعة |
| 11         | يتم دمج اهداف استراتيجية المنشأة ومطابقتها مع اهداف أبعاد المال         | 4.22            | 0.82              | 3       | مرتفعة |
| 2          | يتم اعداد الخرائط الاستراتيجية بشكل دوري متناسق                         | 4.21            | 0.77              | 4       | مرتفعة |
| 10         | يتم الاجتماع مع باقي فرق الابعاد الاخرى بشكل دوري ومنسق                 | 4.09            | 0.79              | 5       | مرتفعة |
| 6          | يتم الالتزام بجدول الوقت في اعداد أبعاد المال                           | 4.02            | 0.86              | 6       | مرتفعة |
| 12         | يتم تأكيد نتائج أبعاد المال مع نتائج باقي الابعاد الاخرى                | 4.02            | 0.76              | 7       | مرتفعة |
| 3          | يتم الحصول على موافقة الادارة العليا قبل الانتقال لهدف جديد             | 4.01            | 0.65              | 8       | مرتفعة |
| 4          | يتم اللجوء للمقابلات الشخصية عند حصول اي تعارض بين الاهداف ووجهات النظر | 3.81            | 1.03              | 9       | مرتفعة |
| 8          | يتم تشكيل فريق قيادة بمنح صلاحية القرارات                               | 3.76            | 0.90              | 10      | مرتفعة |
| 9          | يتم التصويت على القرارات قبل اعتمادها                                   | 3.76            | 0.90              | 11      | مرتفعة |
| 7          | هناك فهم جيد لالية الادارة العليا في اتخاذ قراراتها                     | 3.71            | 1.06              | 12      | مرتفعة |
|            | المتوسط الحسابي والانحراف المعياري العام                                | 4.01            | 0.59              |         | مرتفعة |

يظهر الجدول (2) المتوسطات والانحرافات المعيارية حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لها بين (3.71 - 4.27) بالمقارنة مع المتوسط الحسابي العام البالغ (4.01). فقد جاءت الفقرة (1) التي تنص على " يتم الحصول على فهم متكامل لاعداد أبعاد المال في بطاقة الأداء المتوازن " في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي (4.27) وانحراف معياري بلغ (0.83)، وجاءت الفقرة (7) " هناك فهم جيد لالية الادارة العليا في اتخاذ قراراتها " بالمرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي بلغ (3.71)، وانحراف معياري بلغ (1.06).

ثالثاً: بناء وتصميم الغايات الاستراتيجية من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لجميع الفقرات المتعلقة بمجال بناء وتصميم الغايات الاستراتيجية من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن كما هو مبين في الجدول رقم (3):

الجدول (3) المتوسطات والانحرافات المعيارية لجميع الاجابات المتعلقة ببناء وتصميم الغايات الاستراتيجية من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن

| رقم الفقرة | الفقرات                                                                                                      | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | المرتبة | الدرجة |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|---------|--------|
| 9          | يتم وضع معايير مسبقة لعملية بناء وتصميم الغايات الاستراتيجية                                                 | 4.35            | 0.92              | 1       | مرتفعة |
| 1          | يتم وضع محددات لكل غاية او هدف استراتيجي                                                                     | 4.17            | 0.71              | 2       | مرتفعة |
| 10         | يتم مقارنة كل غاية أو هدف مع الأداء السابق للمؤسسة                                                           | 3.95            | 0.76              | 3       | مرتفعة |
| 7          | يتم وضع نسبة مستقبلية مراد تحقيقها مستقبلا في التصميم                                                        | 3.94            | 0.90              | 4       | مرتفعة |
| 12         | يتم وضع توجه مسبق مراد تحقيقه مستقبلا في التصميم                                                             | 3.83            | 0.90              | 5       | متوسطة |
| 2          | يتم مراعاة رؤى المنشأة خلال عملية وضع التصميم                                                                | 3.75            | 0.69              | 6       | مرتفعة |
| 8          | يتم اختيار الاشخاص المناسبين لتحقيق تصور التصميم مستقبلا                                                     | 3.70            | 0.98              | 7       | مرتفعة |
| 4          | يتم مراعاة السياسات المحاسبية المتبعة في عملية وضع التصميم                                                   | 3.66            | 0.93              | 8       | متوسطة |
| 3          | يتم مقابلة كل غاية استراتيجية مراد تحقيقها مع نسب السوق القياسية                                             | 3.58            | 0.98              | 9       | متوسطة |
| 11         | يتم اقتراح آليات مناسبة لتفعيل تحقيق كل غاية استراتيجية                                                      | 3.58            | 0.82              | 10      | متوسطة |
| 6          | يتم مواءمة الغايات الاستراتيجية في أبعاد المال مع الغايات الاستراتيجية للابعاد الاخرى لبطاقة الأداء المتوازن | 3.49            | 1.04              | 11      | متوسطة |
| 5          | يتم اشراك الادارة العليا دوما في عملية التصميم                                                               | 3.25            | 0.94              | 12      | متوسطة |
|            | المتوسط الحسابي والانحراف المعياري العام                                                                     | 3.78            | 0.56              |         | متوسطة |

يظهر الجدول (3) المتوسطات والانحرافات المعيارية حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لها بين (3.25 - 4.35) بالمقارنة مع المتوسط الحسابي العام البالغ (3.78). فقد جاءت الفقرة (9) التي تنص على " يتم وضع معايير مسبقة لعملية بناء وتصميم الغايات الاستراتيجية " في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي (4.35) وانحراف معياري بلغ (0.92)، وجاءت الفقرة

(5) " يتم اشراك الادارة العليا دوما في عملية التصميم " بالمرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي بلغ (3.25)، وانحراف معياري بلغ (0.94).

رابعا: اعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن

تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لجميع الفقرات المتعلقة بمجال اعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن كما هو مبين في الجدول رقم (4):

الجدول (4) المتوسطات والانحرافات المعيارية لجميع الاجابات المتعلقة بإعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس من

قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن

| رقم الفقرة | الفقرات                                                                                                               | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | المرتبة | الدرجة |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|---------|--------|
| 9          | يتم اعداد خارطة استراتيجية وادوات القياس منسقة ومتداصلة                                                               | 4.46            | 0.75              | 1       | مرتفعة |
| 1          | تشمل الخارطة الاستراتيجية جميع اهداف المنشأة ومطابقتها مع جميع اهداف أبعاد المال                                      | 4.17            | 0.71              | 2       | مرتفعة |
| 8          | يقابل كل هدف استراتيجي برنامج تنفيذه وادوات قياسه في الخارطة الاستراتيجية                                             | 4.00            | 0.67              | 3       | مرتفعة |
| 7          | سياسات القياس والإفصاح المحاسبي المتعلقة بالكفالات .                                                                  | 3.93            | 0.78              | 4       | مرتفعة |
| 10         | يوجد هناك وصف شامل لكل اداة قياس مقترحة في الخارطة الاستراتيجية                                                       | 3.86            | 0.83              | 5       | مرتفعة |
| 6          | يوجد توقيت ملائم لك اداة قياس مقترحة في الخارطة الاستراتيجية                                                          | 3.85            | 0.64              | 6       | مرتفعة |
| 2          | يتم تحديد مصدر جميع ادوات القياس المقترحة في الخارطة الاستراتيجية                                                     | 3.83            | 0.69              | 7       | مرتفعة |
| 11         | يتم تحديد البيانات الواجب توافرها لكل اداة قياس في الخارطة الاستراتيجية                                               | 3.83            | 0.90              | 8       | مرتفعة |
| 12         | يتم تحديد نقطة التعادل لكل وحدة قياس مقترحة في الخارطة الاستراتيجية                                                   | 3.68            | 0.98              | 9       | مرتفعة |
| 3          | تساعد دوما الخارطة الاستراتيجية عملية مقابلة المخرجات بالنتائج في بطاقة الأداء المتوازن في المرحلة الأخيرة من اعدادها | 3.67            | 0.83              | 10      | متوسطة |
| 4          | يتم تحديد الفجوة المتوقعة بالتطبيق من خلال الخارطة الاستراتيجية                                                       | 3.67            | 0.92              | 11      | متوسطة |
| 5          | يتم تحديد صعوبات استخدام ادوات القياس المقترحة في الخارطة الاستراتيجية                                                | 3.47            | 0.84              | 12      | متوسطة |
|            | المتوسط الحسابي والانحراف المعياري العام                                                                              | 3.87            | 0.57              |         | مرتفعة |

يظهر الجدول (4) المتوسطات والانحرافات المعيارية حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لها بين (3.47 - 4.46) بالمقارنة مع المتوسط الحسابي العام البالغ (3.87). فقد جاءت الفقرة (9) التي تنص على " يتم اعداد خارطة استراتيجية وادوات القياس منسقة ومتراصة " في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي (4.46) وانحراف معياري بلغ (0.75)، وجاءت الفقرة (5) " يتم تحديد صعوبات استخدام ادوات القياس المقترحة في الخارطة الاستراتيجية " بالمرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي بلغ (3.47)، وانحراف معياري بلغ (0.84).

#### خامساً: جودة المعلومات المحاسبية

تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لجميع الفقرات المتعلقة بمجال جودة المعلومات المحاسبية كما هو مبين في الجدول رقم (5):

الجدول (5) المتوسطات والانحرافات المعيارية لجميع الاجابات المتعلقة بجودة المعلومات المحاسبية

| رقم<br>الفقرة | الفقرات                                                                                                                                             | المتوسط<br>الحسابي | الانحراف<br>المعياري | المرتبة | الدرجة |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----------------------|---------|--------|
| 2             | يساهم اعداد أبعاد المالى في بطاقة الأداء المتوازن بجعل المعلومات المالية متوفرة بالتوقيت المناسب لمتخذي القرارات                                    | 4.40               | 0.62                 | 1       | مرتفعة |
| 1             | يساهم اعداد أبعاد المالى في بطاقة الأداء المتوازن بجعل المعلومات المالية ذات جدوى في التغذية الراجعة                                                | 4.25               | 0.75                 | 2       | مرتفعة |
| 4             | يساهم اعداد أبعاد المالى في بطاقة الأداء المتوازن بجعل المعلومات المالية مفيدة لتمكين متخذي القرارات من بناء توقعات مستقبلية قبل عملية اتخاذ القرار | 4.22               | 0.69                 | 3       | مرتفعة |
| 3             | يساهم اعداد أبعاد المالى في بطاقة الأداء المتوازن باضفاء المصدقية على عرض المعلومات المالية                                                         | 4.02               | 0.74                 | 4       | مرتفعة |
| 5             | يساهم اعداد أبعاد المالى في بطاقة الأداء المتوازن باضفاء الحيادية على عملية اعداد والافصاح عن المعلومات المالية                                     | 4.02               | 0.81                 | 5       | مرتفعة |
| 9             | يساهم اعداد أبعاد المالى في بطاقة الأداء المتوازن باضفاء القدرة على التحقق من صحة وصدق عرض المعلومات المالية                                        | 4.00               | 0.67                 | 6       | مرتفعة |
| 10            | يساهم اعداد أبعاد المالى في بطاقة الأداء المتوازن بجعل المعلومات المالية قابلة للمقارنة من قبل متخذي القرارات                                       | 3.93               | 0.93                 | 7       | مرتفعة |
| 8             | يساهم اعداد أبعاد المالى في بطاقة الأداء المتوازن بجعل طرق قياس والافصاح عن المعلومات المالية اكثر ثباتا                                            | 3.88               | 0.64                 | 8       | مرتفعة |
| 6             | يساهم اعداد أبعاد المالى في بطاقة الأداء المتوازن بجعل التدقيق والرقابة الداخلية اكثر فاعلية                                                        | 3.33               | 0.76                 | 9       | متوسطة |
| 7             | يساهم اعداد أبعاد المالى في بطاقة الأداء المتوازن بجعل تصميم نظام المعلومات المحاسبي اكثر فاعلية                                                    | 3.17               | 0.97                 | 10      | متوسطة |
|               | المتوسط الحسابي والانحراف المعياري العام                                                                                                            | 3.93               | 0.52                 |         | مرتفعة |

يظهر الجدول (5) المتوسطات والانحرافات المعيارية لاجابات عينة الدراسة حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لها بين (3.17 - 4.40) بالمقارنة مع المتوسط الحسابي العام البالغ (3.93). فقد جاءت الفقرة (2) التي تنص على " يساهم اعداد أبعاد المال في بطاقة الأداء المتوازن بجعل المعلومات المالية متوفرة بالتوقيت المناسب لمتخذي القرارات " في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي (4.40) وانحراف معياري بلغ (0.62)، وجاءت الفقرة (7) " يساهم اعداد أبعاد المال في بطاقة الأداء المتوازن بجعل تصميم نظام المعلومات المحاسبي اكثر فاعلية " بالمرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي بلغ (3.17)، وانحراف معياري بلغ (0.97) .

#### سادسا: ملخص النتائج

الجدول (6) المتوسطات والانحرافات المعيارية لجميع مجالات تطبيق أبعاد المال في بطاقة الأداء المتوازن وجودة المعلومات المحاسبية

| رقم المجال | المجال                                   | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الدرجة |
|------------|------------------------------------------|-----------------|-------------------|--------|
| 1          | كفاءة أعضاء فرق الادارة المالية          | 3.81            | 0.46              | مرتفعة |
| 2          | ملاءمة قوائم المراجعة                    | 4.01            | 0.59              | مرتفعة |
| 3          | بناء وتصميم الغايات الاستراتيجية         | 3.78            | 0.56              | مرتفعة |
| 4          | اعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس | 3.87            | 0.57              | مرتفعة |
| 5          | جودة المعلومات المحاسبية                 | 3.93            | 0.52              | مرتفعة |
|            | المتوسط الحسابي والانحراف المعياري العام | 3.87            | 0.54              | مرتفعة |

أظهرت النتائج أن مجال كفاءة أعضاء فرق الادارة المالية حصل على متوسط حسابي بلغ (3.81) وانحراف معياري بلغ (0.46) في حين حصل مجال ملاءمة قوائم المراجعة على متوسط حسابي بلغ (4.01) وانحراف معياري بلغ (0.59) كما حصل مجال بناء وتصميم الغايات الاستراتيجية على متوسط حسابي بلغ (3.78) وانحراف معياري بلغ (0.56) كما حصل مجال اعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس على متوسط حسابي بلغ (3.87) وانحراف معياري بلغ (0.57) وأخيرا حصل مجال جودة المعلومات المحاسبية على متوسط حسابي بلغ (3.93) وانحراف معياري بلغ (0.52).

#### ثالثا: اختبار فرضيات الدراسة

##### اختبار الفرضية الرئيسية :

لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لتطبيق أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية

لاختبار هذه الفرضية تم استخدام تحليل الانحدار المتعدد للتحقق من الأثر المحتمل لتطبيق أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية، والجدول رقم (7) يبين ذلك.

الجدول (7) اختبار الانحدار المتعدد لأثر تطبيق أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

| Sig<br>مستوى<br>الدلالة | df<br>درجات<br>الحرية | $\beta$<br>معامل<br>الانحدار | F       | $R^2$<br>معامل<br>التحديد | R<br>الارتباط | البيان           |
|-------------------------|-----------------------|------------------------------|---------|---------------------------|---------------|------------------|
| 0.00                    | 1                     | 0.843                        | 120.775 | 0.633                     | 0.796         | الفرضية الرئيسية |
|                         | 318                   |                              |         |                           |               |                  |
|                         | 319                   |                              |         |                           |               |                  |

يوضح الجدول (7) الأثر المحتمل لتطبيق أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية ، حيث أظهرت نتائج التحليل الإحصائي وجود أثر ذي دلالة إحصائية لتطبيق أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية، إذ بلغ معامل الارتباط  $R$  (0.796) عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ )، أما معامل التحديد  $R^2$  فقد بلغ (0.633)، كما بلغت قيمة درجة التأثير  $\beta$  (0.843)، وهكذا نرفض الفرضية التي تنص على " لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لتطبيق أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية". كما تم اختبار هذه الفرضية بالإجابة عن الفرضيات التي تتفرع منها وفيما يلي تفصيل لذلك:

#### الفرضية الفرعية الأولى :

لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لكفاءة أعضاء فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

للإجابة على هذه الفرضية تم استخدام اختبار الانحدار البسيط للتحقق من الأثر المحتمل لكفاءة أعضاء فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية . والجدول (8) يبين ذلك.

الجدول (8) اختبار الانحدار البسيط لأثر كفاءة أعضاء فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

| Sig<br>مستوى<br>الدلالة | df<br>درجات<br>الحرية | $\beta$<br>معامل<br>الانحدار | T      | $R^2$<br>معامل<br>التحديد | R<br>الارتباط | البيان                 |
|-------------------------|-----------------------|------------------------------|--------|---------------------------|---------------|------------------------|
| 0.00                    | 1                     | 0.668                        | 38.043 | 0.350                     | 0.588         | الفرضية الفرعية الاولى |
|                         | 318                   |                              |        |                           |               |                        |
|                         | 319                   |                              |        |                           |               |                        |

يوضح الجدول (8) الأثر المحتمل لكفاءة أعضاء فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية ، حيث أظهرت نتائج التحليل الإحصائي وجود أثر ذي دلالة إحصائية لكفاءة أعضاء فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية، إذ بلغ معامل الارتباط  $R$

(0.588) عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ )، أما معامل التحديد R2 فقد بلغ (0.350)، كما بلغت قيمة درجة التأثير  $\beta$  (0.668)، وهكذا نرفض الفرضية التي تنص على " لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لكفاءة أعضاء فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية".

الفرضية الفرعية الثانية :

لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لملاءمة قوائم المراجعة المعدة من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

للإجابة عن هذه الفرضية تم استخدام اختبار الانحدار للتحقق من الأثر المحتمل لملاءمة قوائم المراجعة المعدة من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية. والجدول (9) يبين ذلك.

الجدول (9) اختبار الانحدار البسيط لأثر ملاءمة قوائم المراجعة المعدة من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

| البيان                  | R     | معامل الارتباط | R <sup>2</sup> | معامل التحديد | T       | معامل الانحدار | df  | درجات الحرية | Sig  | مستوى الدلالة |
|-------------------------|-------|----------------|----------------|---------------|---------|----------------|-----|--------------|------|---------------|
| الفرضية الفرعية الثانية | 0.765 |                | 0.595          |               | 104.702 | 0.670          | 1   |              | 0.00 |               |
|                         |       |                |                |               |         |                | 318 |              |      |               |
|                         |       |                |                |               |         |                | 319 |              |      |               |

يوضح الجدول (9) الأثر المحتمل لملاءمة قوائم المراجعة المعدة من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية ، حيث أظهرت نتائج التحليل الإحصائي وجود أثر ذي دلالة إحصائية لملاءمة قوائم المراجعة المعدة من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية، إذ بلغ معامل الارتباط R (0.765) عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ )، أما معامل التحديد R2 فقد بلغ (0.595)، كما بلغت قيمة درجة التأثير  $\beta$  (0.670)، وهكذا نرفض الفرضية التي تنص على " لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لملاءمة قوائم المراجعة المعدة من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية"

#### الفرضية الفرعية الثالثة:

لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لبناء وتصميم الغايات الاستراتيجية من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

للإجابة عن هذه الفرضية تم استخدام اختبار الانحدار البسيط للتحقق من الأثر المحتمل لبناء وتصميم الغايات الاستراتيجية من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية. والجدول (10) يبين ذلك.

الجدول (10) اختبار الانحدار البسيط لأثر بناء وتصميم الغايات الاستراتيجية من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

| البيان                  | R     | معامل الارتباط | R <sup>2</sup><br>معامل التحديد | T     | β<br>معامل الانحدار | df<br>درجات الحرية | Sig<br>مستوى الدلالة |
|-------------------------|-------|----------------|---------------------------------|-------|---------------------|--------------------|----------------------|
| الفرضية الفرعية الثالثة | 0.691 | 0.484          | 66.654                          | 0.640 | 1                   | 318                | 0.00                 |
|                         |       |                |                                 |       |                     | 319                |                      |
|                         |       |                |                                 |       |                     |                    |                      |

يوضح الجدول (10) الأثر المحتمل لبناء وتصميم الغايات الاستراتيجية من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية ، حيث أظهرت نتائج التحليل الإحصائي وجود أثر ذي دلالة إحصائية لبناء وتصميم الغايات الاستراتيجية من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية، إذ بلغ معامل الارتباط R (0.691) عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ )، أما معامل التحديد R<sup>2</sup> فقد بلغ (0.484)، كما بلغت قيمة درجة التأثير β (0.640)، وهكذا نرفض الفرضية التي تنص على " لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لبناء وتصميم الغايات الاستراتيجية من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية ".

#### الفرضية الفرعية الرابعة :

لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ( $\alpha \leq 0.05$ ) لأعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية. للإجابة عن هذه الفرضية تم استخدام اختبار الانحدار البسيط للتحقق من الأثر المحتمل لأعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية. والجدول (11) يبين ذلك.

الجدول (11) اختبار الانحدار البسيط لأثر اعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المالى لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية.

| البيان                  | R     | معامل الارتباط | R <sup>2</sup><br>معامل التحديد | T     | β<br>معامل الانحدار | df<br>درجات الحرية | Sig<br>مستوى الدلالة |
|-------------------------|-------|----------------|---------------------------------|-------|---------------------|--------------------|----------------------|
| الفرضية الفرعية الرابعة | 0.771 | 0.603          | 108.945                         | 0.698 | 1                   | 318                | 0.00                 |
|                         |       |                |                                 |       |                     | 319                |                      |
|                         |       |                |                                 |       |                     |                    |                      |

يوضح الجدول (11) الأثر المحتمل لاعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية، حيث أظهرت نتائج التحليل الإحصائي وجود أثر ذي دلالة إحصائية لاعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية، إذ بلغ معامل الارتباط  $R(0.771)$  عند مستوى الدلالة  $(\alpha \leq 0.05)$ ، أما معامل التحديد  $R^2$  فقد بلغ  $(0.603)$ ، كما بلغت قيمة درجة التأثير  $\beta(0.698)$ ، وهكذا نرفض الفرضية التي تنص على " لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة  $(\alpha \leq 0.05)$  لاعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية".

## 11- النتائج:

بعد ان قام الباحثان بمراجعة التحليل الاحصائي تم التوصل للنتائج الآتية:

- أ) دلت النتائج الى وجود أثر لتطبيق أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية في الشركات المدرجة في بورصة عمان
- ب) دلت النتائج الى وجود اثر لكفاءة أعضاء فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية، ويرجع ذلك الاثر بشكل رئيسي الى المام وفهم اعضاء الفريق المكلف بإعداد بطاقة أبعاد المال لطبيعة عمل المنشأة .
- ج) دلت النتائج الى وجود اثر لملاءمة قوائم المراجعة المعدة من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية ويرجع ذلك الاثر بشكل رئيسي الى حرص الفريق المكلف بأبعاد المال على الحصول على فهم متكامل لاعداد أبعاد المال في بطاقة الأداء المتوازن.
- د) دلت النتائج الى وجود اثر لبناء وتصميم الغايات الاستراتيجية من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية ويرجع ذلك الاثر بشكل رئيسي الى قيام الفريق المالي بوضع معايير مسبقة لعملية بناء وتصميم الغايات الاستراتيجية.
- هـ) دلت النتائج الى وجود أثر لاعداد الخارطة الاستراتيجية وادوات القياس من قبل فرق الادارة المالية المكلفين بإعداد أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن على جودة المعلومات المحاسبية ويرجع ذلك الاثر بشكل رئيسي الى قيام الفريق بإعداد خارطة استراتيجية وادوات القياس بشكل منسق ومتربط.
- و) وجد ان تطبيق أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن وتحديدًا عامل (ملاءمة قوائم المراجعة) يؤثر بشكل كبير بجعل المعلومات المالية متوفرة بالتوقيت المناسب لمتخذي القرارات.

## 12- التوصيات

في الختام يوصي الباحثان بما يلي:

- أ) نصح جميع الشركات بالاستمرار بإعداد بطاقة الأداء المتوازن لما لها من أهمية في تمكين المنشأة من تنفيذ خططها الاستراتيجية، مع ضرورة التركيز بشكل مستمر على أبعاد المال الذي يعد العمود الفقري لبطاقة الأداء المتوازن.
- ب) العمل دوماً على اختيار الكفاءات المناسبة من افراد الادارات المالية والتي لديها الاقتناع والقدرة على اعداد بطاقة أبعاد المال لبطاقة الأداء المتوازن.

- ج) العمل على احلال مساق بمسمى بطاقة الأداء المتوازن بدلا عن مساق المحاسبة الادارية في الخطط الدراسية الجامعية في الجامعات الاردنية كونها تغطي كامل جوانب المحاسبة الادارية.
- د) اجراء دراسات اخرى من قبل الباحثين لخصر اثر ابعاد بطاقة الأداء المتوازن بشكل منفصل لكل بعد على حدة على مواضيع اقتصادية اخرى.
- هـ) اجراء دراسات مقارنة في عملية تطبيق بطاقة الأداء المتوازن بين المعمول به في الاردن والمعمول به في الدول الاخرى.

### 13 - قائمة المراجع

- أبو قمر، محمد احمد (2009)، تقويم اداء بنك فلسطين المحدود باستخدام بطاقة قياس الأداء المتوازن، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، الجامعة الاسلامية، غزة.
- الختاتنة وحيد، والسعيدة منصور (2010)، نموذج معدل لبطاقة الأهداف المتوازنة للشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية، مجلة دراسات الاردنية، الجامعة الاردنية، مجلد 37، العدد 2، ص (335 - 364).
- دودين، احمد يوسف (2009)، معوقات استخدام بطاقة الأداء المتوازن في البنوك التجارية الأردنية، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الانسانية، المجلد التاسع، العدد الثاني، ص (1 - 21).
- القشي، ظاهر (2003)، مدى فاعلية نظم المعلومات المحاسبية في تحقيق الأمان والتوكيدية والموثوقية في ظل التجارة الإلكترونية، اطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، الاردن
- محاد، عريوة (2011)، دور بطاقة الأداء المتوازن في قياس وتقييم الأداء المستدام بالمؤسسات المتوسطة للصناعات الغذائية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس بسطيف، الجزائر.
- نديم، مريم (2013)، تقييم الأداء المالي باستخدام بطاقة الأداء المتوازن، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاعمال، جامعة الشرق الاوسط، الاردن.
- Horngren, C. T., Sundem, G. L., Stratton2 W. O. (2005), **Introduction To management Accounting** 13th. ed.2 Upper Saddle River: New Jersey, Prentice Hall
- Kieso Donald E, Jerry J. Weygandt, and Terry D. Warfield, (2010), **Intermediate Accounting – International Student Version**, 13<sup>th</sup> Edition, John Wiley & Sons, Inc.

## علاقة الرقابة الداخلية في البنوك بظاهرة القروض المتعثرة

بوظرة فضيلة

أستاذة مساعدة بكلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

جامعة تبسة

~~~~~

ملخص:

تمنح القروض من طرف البنوك التجارية لتمويل المشاريع ومختلف الأنشطة الاقتصادية، ويتم منح هذه القروض باحترام عدة شروط وحسب الغرض الموجه إليه. كما تعد القروض من أكثر الأعمال التي تتعرض للمخاطر لذا فإن البنوك توليها عناية كبيرة لتتابعها لتفادي هذا التعثر، وتصنف القروض المتعثرة وفقا لاعتبارات عديدة وتحدد بعدة مؤشرات، وللحد من هذه القروض المتعثرة وتفاديها تركز البنوك في ذلك على الرقابة والتي تعتبر عملية إدارية تعتمد على مقومات أساسية يتوقف عليها نجاح نظام الرقابة الداخلية، ومن خلال الدراسة تبين أن البنوك عند اعتمادها على نظام رقابة داخلية فعال يقوم بالإبذار المبكر لأي تعثر وتتخذ الإجراءات في وقتها لتفادي هذا التعثر.

Résumé

Les prêts accordés par les banques commerciales pour financer des projets et diverses activités économiques, et L'accord du crédit doit obéir à un certain nombre de conditions et en fonction de son emploi. les crédits bancaires sont exposés a des multiples risques c'est pourquoi les banques accordent beaucoup d'intérêt en ce qui concerne leur suivi en vue d'éviter le non recouvrement, ce dernier est classé selon plusieurs critères et mesuré par un certain nombre de taux. Afin d'éviter ou du moins limiter le non recouvrement et y pallier, les banques s'appuient sur le contrôle interne en tant qu'outil administratif ayant des principes de base devant permettre la réussite de ce contrôle. Selon l'étude les banques utilisent un système de contrôle interne a même de prévenir les risques de non recouvrement.

مقدمة:

تعتبر القروض المصرفية من أهم الوسائل في تمويل المشاريع و يتم الحصول عليها من مختلف البنوك التجارية التي تعمل على توفيرها على أساس احترام الإجراءات والشروط التي تضمن التمويل الحسن للمشاريع مع وجود الضمان لاستردادها حتى تحقق للبنوك الربحية المرجوة وللمتعامل التمويل المطلوب. غير أن رصد القروض المتعثرة وتقييم وضع المحفظة الائتمانية يتطلب قيام البنك بمراجعة قروضه الممنوحة بشكل دوري من جهة وبشكل إستثنائي من جهة أخرى من قبل الجهات المختصة داخل البنك، حتى تكون قراراته الائتمانية رشيدة وتستطيع البنوك التدخل في الوقت المناسب لمعالجة التعثر إنطلاقاً من قاعدة البيانات والمعلومات التي يوفرها نظام الرقابة الداخلية لديها.

ولا شك أن القروض المصرفية تعد من أكثر الأعمال تعرضاً للمخاطر لاسيما في عالمنا المعاصر حيث تعاظمت هذه المخاطر وتغيرت طبيعتها في ظل تطورات التحرير المالي ومستحدثات العمل المصرفي. وتماشياً مع الاتجاهات العالمية في هذا الصدد بدأت البنوك في انتهاز سياسات لإدارة المخاطر واستحداث إدارات متخصصة يكون هدفها التحكم في درجات المخاطر التي تتعرض لها، وتعتبر القروض المتعثرة أحد السلبات التي تسعى البنوك على تفاديها وتوفير الإجراءات حتى يمكن التقليل منها لأنها تعتبر أحد مسببات الخسائر لدى البنوك، وهناك عدة تسميات لهذه القروض منها الديون المجهدة، والديون المعلقة، والديون الحرجة، والديون غير العاملة، والديون الصعبة، والديون الراكدة إلى غير ذلك من أسماء.

وتجاوباً مع التغيرات الهيكلية التي حدثت في المحيط الاقتصادي، كان ظهور الرقابة وتطورها ووصولها لما عليه الآن أمراً حتمياً، وزاد الاهتمام بها تدريجياً لما تحمله من مكانة في ضمان تحقيق الأهداف العامة للبنك، بالإضافة إلى تحقيق الكفاءة والفاعلية في استخدام موارده وأصوله. ولا تعد الرقابة مصطلحاً حديثاً، وإنما عرفت منذ القدم كعملية مفادها المحافظة على الأصول ولم تكن على قدر من الأهمية كالتي تتمتع بها حاضراً، بسبب صغر حجم الوحدات الاقتصادية وإستقرار ملكيتها لأصحابها، لكن مع مرور الوقت ومع كبر حجم المنشآت وتعدد فروعها نبعت الحاجة إلى وجود تنظيم داخلي يتيح رقابة ومتابعة شاملة لجميع في الوحدة الاقتصادية لتحقيق مستوى عالي من الأداء.

وبناءً على ما سبق، تتناول هذه الدراسة معالجة الإشكالية التالية: ما هو دور نظام الرقابة الداخلية في البنوك في ظاهرة القروض المتعثرة؟، وسنتناول معالجة هذه الإشكالية بإتباع الخطوات التالية: ذكر أساسيات نظام الرقابة الداخلية في البنوك، ثم التعريف بظاهرة القروض المتعثرة وصولاً إلى توضيح دور نظام الرقابة الداخلية في تقييم محفظة القروض الممنوحة في البنوك، يليها دوره في تقييم القروض المتعثرة منها.

المبحث الأول: أساسيات نظام الرقابة الداخلية في البنوك

أولاً - مفهوم نظام الرقابة الداخلية

نظام الرقابة الداخلية هو عملية تتضمن وضع دقيق للمعلومات، يتيح التأكد بشكل دائم أن العمليات تتم حسب الخطة الموضوعية، ويقوم هذا النظام على وجود بيانات مرتدة دائمة على الأداء الفعلي ويتم مقارنته بالخطة الموضوعية¹. وقد عرف على أنه مجموعة أنظمة المراجعة المالية وغيرها التي تتبعها الإدارة لتوجيه وظائف المؤسسة، بطريقة منظمة من أجل المحافظة على أموالها وكميتها².

وقد عرفت لجنة إجراءات المراجعة التابعة لمجمع المحاسبين الأمريكي نظام الرقابة الداخلية على أنه: "خطة التنظيم وكل الطرق والإجراءات والأساليب التي تضعها المؤسسة، والتي تهدف إلى الحفاظ على أصول المؤسسة، وضمان دقة وصحة

المعلومات المحاسبية وزيادة درجة الاعتماد عليها وتحقيق الكفاءة التشغيلية والتحقق من التزام العاملين بسياسة التي وضعتها الإدارة³.

فمن خلال هذه التعريفات لنظام الرقابة الداخلية، يمكن لنا استخلاص الأهداف المراد تحقيقها من هذا النظام والمتمثلة في⁴:

- دقة البيانات المحاسبية ودرجة الاعتماد عليها، من خلال التصريح بالعمليات وتنفيذ العمليات والتسجيل الدفترى وأيضاً المحاسبة عن نتائج العمليات.

- حماية أصول المؤسسة من خلال الوقاية من الأخطاء المتعمدة وغير المتعمدة والمحافظة على الأصول من الاختلاس والسرقة والغش.

- الإرتقاء بالكفاءة الإنتاجية عن طريق رقابة عناصر الإنتاج ومتابعة مراحل العملية الإنتاجية وتقييم نتائج العملية الإنتاجية.

- الإلتزام بالقوانين واللوائح والسياسات.

ثانياً - مكونات نظام الرقابة الداخلية

يشمل نظام الرقابة الداخلية خمسة مكونات أساسية لضمان تحقيق الأهداف الرقابية وتتمثل في المكونات الآتية⁵:

1- بيئة الرقابة: تعتبر الأساس الذي تبنى عليه باقي المكونات، حيث تتكون هذه الأخيرة من العوامل المتعلقة بمدى نزاهة العاملين بالمستويات الإدارية والقيم الأخلاقية السائدة لديهم، وكذلك الإلتزام بالكفاءة من خلال وجود مستويات للأداء، أما العوامل الأخرى فلها صلة بتنظيم البنك نفسه والمتمثلة في الهيكل التنظيمي الكفء، ومدى تحقيق السلطة والمسؤوليات.

2- تقييم المخاطر: يتعرض كل البنوك للعديد من المخاطر عند مزاولتها لأعمالها (مخاطر إئتمانية، مخاطر تشغيلية، قانونية... إلخ)، لذلك لا بد لها من تحديد وتحليل هذه المخاطر ومحاولة تخفيف حدة آثارها إلى مستويات مقبولة تتلائم مع أهداف البنك، حيث يتضمن تقييم المخاطر تحديد الخطر وإحتمال حدوثه والإجراءات المتخذة لمواجهة السيطرة عليه.

3- أنشطة الرقابة: تتمثل أنشطة الرقابة في السياسات والإجراءات والقواعد التي توفر تأكيد مقبول بخصوص تحقيق أهداف نظام الرقابة الداخلية، وتتعلق أنشطة الرقابة على إعداد التقارير المالية كما تشتمل على الإلتزام بالقوانين والأنظمة التي تسري داخل البنك، وتصنف الإجراءات والسياسات إلى مراجعة الأداء، معالجة البيانات، عناصر الرقابة الفعلية، فصل المهام والتفويض.

4- المعلومات والاتصالات: يتعلق هذا المكون بتحديد المعلومات الضرورية لتحقيق أهداف البنك والحصول عليها، وتشغيلها وتوصيلها لمختلف المستويات الإدارية وذلك من خلال قنوات اتصال مفتوحة تسمح بتدقيق المعلومات.

5- المتابعة: ويقصد بها المتابعة المستمرة والتقييم الدوري لمختلف أجزاء ومكونات هيكل الرقابة الداخلية وذلك للتحقق من فعالية وكفاءة هذا النظام⁶.

ثالثاً - مقومات نظام الرقابة الداخلية وخصائصه

إن مقومات نظام الرقابة الداخلية تتضمن العديد من الطرق والوسائل التي يتوقف عليها نجاح هذا النظام والتي يجب أن تتوفر في أي بنك.

1- المقومات المحاسبية لنظام الرقابة الداخلية: ويتضمن الشق المحاسبي لنظام الرقابة الداخلية مجموعة من الطرق والوسائل والتي نوجزها على النحو الآتي⁷:

- 1-1- الدليل المحاسبي:** ويحتوي على عمليات تبويب الحسابات بما يتلاءم مع طبيعة البنك ونوع النظام المحاسبي المستخدم والأهداف التي يسعى لتحقيقها حيث يتم تقسيم الحسابات إلى حسابات رئيسية وأخرى فرعية.
- 1-2- الدورة المستندية:** يتطلب تحقيق نظام جيد للرقابة الداخلية وجود دورة مستندية على درجة عالية من الكفاءة، طالما أنها تمثل المصدر الأساسي للقيود وأدلة الإثبات، ولذلك ينبغي عند تصميم المستندات مراعاة النواحي القانونية والشكلية، ترقية المستندات، ضمان عدم ازدواجية المستندات تحقيقاً للرقابة من ناحية ومنع المسؤولية المزدوجة عنها والوضوح والبساطة في التصميم والاستخدام من ناحية أخرى. فلا تتم عملية الرقابة دون توافر دورة مستندية كاملة.
- 1-3- المجموعة الدفترية:** وفق طبيعة البنوك وأنشطتها تعد وتجهز مجموعة دفترية متكاملة، تراعي النواحي القانونية، وبصفة خاصة دفتر اليومية العامة وما يرتبط به من يوميات مساعدة⁸.
- 1-4- الوسائل الآلية والالكترونية المستخدمة:** أصبحت الوسائل الآلية المستخدمة ضمن عناصر النظام المحاسبي داخل البنوك من العناصر الهامة في ضبط وانجاز الأعمال، كما هو الحال في آلات عد النقدية المحصلة وتسجيلها أيضاً، وتزايدت أهمية استخدام الحاسب الالكتروني في انجاز الأعمال وتحليل البيانات والمعلومات.
- 1-5- الجرد الفعلي للأصول:** تتميز بعض العناصر المملوكة للبنك بإمكانية جردها الفعلية مثل: النقدية بالخزينة والأوراق التجارية والمالية ومعظم عناصر الأصول الثابتة. كما وأن نتائج الجرد الفعلي ومقارنتها بالأرصدة الحسابية التي تشملها السجلات المحاسبية إنما يوضح نتائج عمليات الرقابة على تلك الأصول⁹.
- 1-6- الموازنات التخطيطية:** يمثل الدور الرقابي للموازنات في إجراء المقارنة بين الأهداف المخططة والنتائج الفعلية وبيان أسباب الانحراف والبحث عن العوامل التي أدت إلى حدوث هذه الانحرافات¹⁰.
- 1-7- أنظمة التكاليف المعيارية ونظم تكاليف الأنشطة:** وتعتمد على وضع المعايير العلمية والعملية لعناصر التكلفة المختلفة¹¹.
- 2- المقومات الإدارية لنظام الرقابة الداخلية:** ويتضمن الشق الإداري لنظام الرقابة الداخلية مجموعة من الطرق التي يمكن عرضها في الآتي:
- 2-1- هيكل تنظيمي كفي:** إن توفير هيكل تنظيمي كفي قادر على التجاوب مع احتياجات التنظيم، ينبغي أن يتضمن على:
- أن يتم تفويض السلطات من أعلى إلى أسفل وان السلطة واضحة ومفهومة.
 - تطبيق مبدأ الفصل بين المهام وبصفة خاصة السجلات عن الشخص القائم بالوظيفة.
 - مرونة الخطة التنظيمية بين الإدارات والأقسام بما يمنع التعاون والتنسيق بينها¹².
- 2-2- مجموعة من العاملين على درجة عالية من الكفاءة:** تعتمد فعالية نظام الرقابة الداخلية على درجة كفاءة العاملين بالبنك، والذين تقع عليهم مسؤولية تنفيذهم لعملهم، إذ يجب على البنوك أن تتبع سياسات سليمة في تعيين موظفين جدد وترقية موظفيها الحاليين من خلال إعداد برامج تدريبية لهم بصفة مستمرة¹³.
- 2-3- معايير أداء سليمة:** يعتبر وجود هيكل تنظيمي كفي وعمالة ذات قدرات مؤهلة لا يعني التخلي عن توافر معايير لقياس أداء هؤلاء العاملين، وذلك لمقارنة الأداء المخطط مع الأداء الفعلي، وتحديد الانحرافات والإجراءات الواجب اتخاذها لتصحيحها¹⁴.

2-4- مجموعة من السياسات و الإجراءات لحماية الأصول: من الدعامات الرئيسية لنظام الرقابة الداخلية وجود مجموعة من السياسات والإجراءات بقصد الحماية الكاملة للأصول، ومنع تسربها واختلاسها وتزداد هذه السياسات والإجراءات كلما كان التنظيم الذي تعتمد البنوك لا مركزي حيث هناك بعد في المسافات وتباعدها المواقع الخاصة بالوحدة، والسياسات الموضوعية هي الهدف الذي تسعى إليه البنوك أما الإجراءات فهو طريقة تنفيذ هذا الهدف¹⁵.

2-5- قسم المراجعة الداخلية: من متطلبات نظام الرقابة الجيد وجود قسم تنظيمي إداري داخل البنك، يطلق عليه قسم المراجعة، يهدف هذا القسم إلى الفحص المستمر للسياسات والإجراءات الموضوعية من طرف الإدارة، وكذا التأكد وبشكل مستمر من مدى دقة وسلامة البيانات المحاسبية التي يوفرها النظام¹⁶.

3- خصائص نظام الرقابة الداخلية الفعال: لكي يحقق النظام الرقابي فعاليته في توجيه نشاط الجهاز الإداري للبنك الوجهة الصحيحة، ومن ثم تحقيق الأهداف المنشودة فإنه يجب أن تراعي مجموعة من الخصائص كالآتي¹⁷:

3-1- ملائمة النظام الرقابي مع طبيعة وحجم النشاط: بمعنى أن يباشر الجهاز الإداري العديد من أوجه النشاط التي تختلف فيما بينها من حيث النوع، الطبيعة، مدى الأهمية، الاحتياجات المادية والفنية.

3-2- مرونة النظام الرقابي: يجب أن يتسم النظام الرقابي بالمرونة والقابلية للتعديل، وإلا أصبح عاجزاً عن مواجهة ما يطرأ على ظروف التنفيذ من تطورات وتغيرات وهذا يعني أن المعايير الموضوعية وكذلك الأساليب المزمع إتباعها قابلة للتلاؤم والتكيف مع ظروف العمل أو التنفيذ.

3-3- اقتصادية النظام الرقابي: إن تكلفة النظام الرقابي الفعال يجب أن تقل عن الفورات التي يحققها ذلك النظام¹⁸.

3-4- سرعة النظام الرقابي: تقاس كفاءة النظام الرقابي بمدى قدرته على مسايرة التنفيذ الفعلي للأداء، ولذلك كلما كانت الفترة الزمنية الواقعة بين تنفيذ الأداء وبين أعمال الرقابة قصيرة كلما أمكن سرعة إكتشاف الأخطاء والانحرافات قبل تفاقمها.

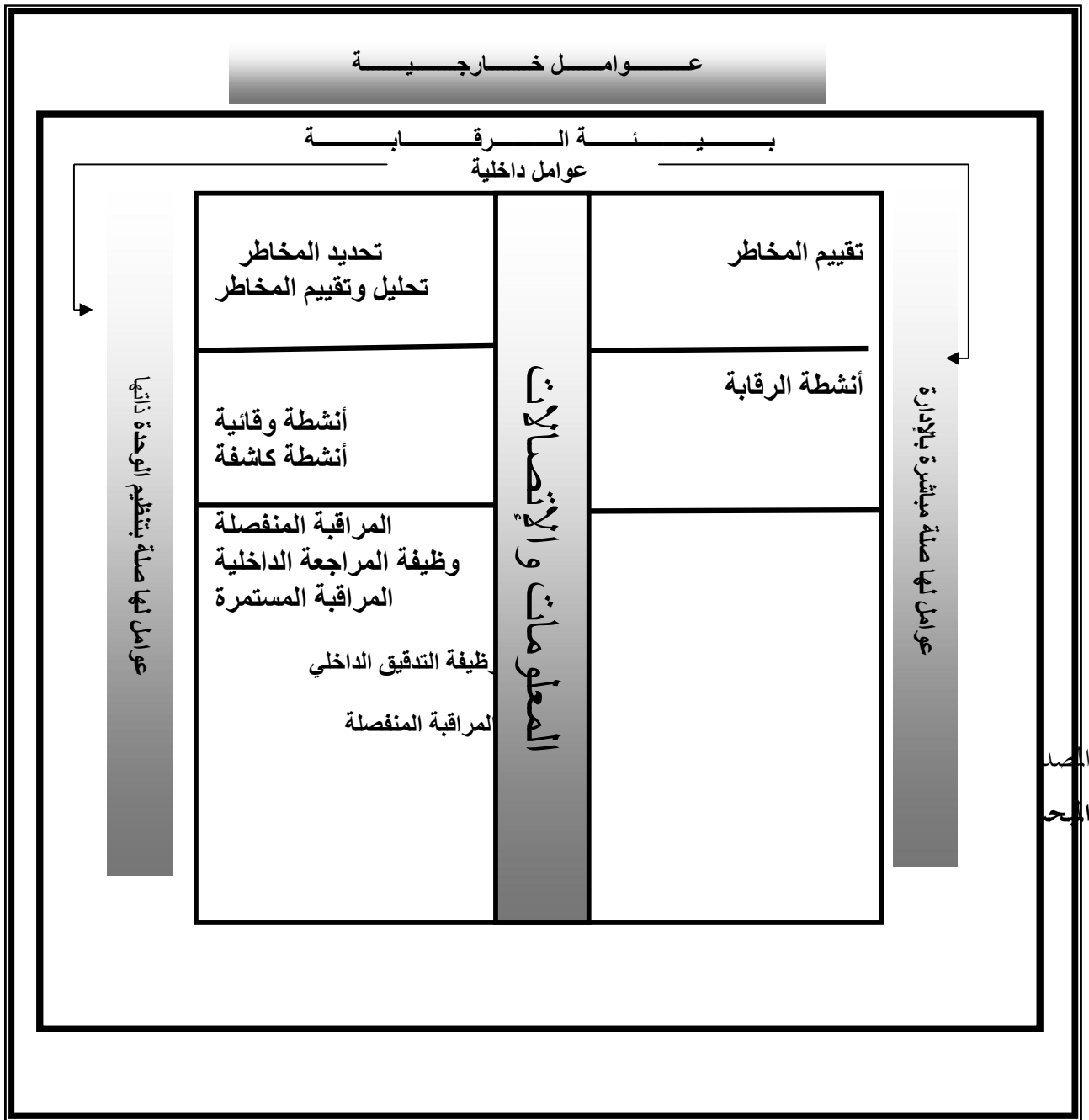
3-5- موضوعية النظام الرقابي: كلما كان النظام الرقابي دقيقاً وقادراً على أن يؤتي ثماره المرجوة أو يحقق أهدافه المنشودة بكفاءة وفعالية، يجب أن يؤسس على أحكام واقعية لا على أحكام شخصية وتقريبية.

3-6- أن يكون النظام الرقابي صحيحاً وليس عقابياً فقط: إن الرقابة الفعالة يجب أن تتم بطريقة يشعر معها العمال والموظفون أنها أداة لمساعدتهم على تحسين مستوى أدائهم وتنشيط الحوافز وتشجيع المبادرة ورفع الكفاءة الإنتاجية لهم وليست أداة إرهاب وتخويف لهم.

3-7- أن تتولى الرقابة عناصر أمنية راعية: لنجاح النظام لابد أن تتولاه عناصر تتسم بالثقة والأمانة وتؤسس أحكامها على أسس واقعية وموضوعية وان تكون هذه العناصر واعية ومدركة للمهمة التي تباشرها من حيث: نوعية الأعمال محل الرقابة- عناصر الرقابة، معايير الرقابة- أهداف الرقابة، وان تكون متسمة بقدر من اللياقة والمرونة والفطنة مع الخاضعين للرقابة لا أن تكون متسمة بالتسلط وحب الظهور.

والشكل رقم (01) يبين الإطار المتكامل للرقابة الداخلية وفق نموذج COSO وهي لجنة دعم المنظمات المعروفة بلجنة ترادواي وهي لجنة طوعية مؤسسة في الولايات المتحدة 1992م بهدف تقديم الدعم لإدارة المنظمات في ما يتعلق بإدارة المخاطر والرقابة الداخلية.

الشكل (01): الإطار المتكامل للرقابة الداخلية وفق نموذج COSO*



أولاً - مفهوم القروض المتعثرة

يعد مصطلح "التعثر" هو التعرض لشيء يخل بالتوازن، وهو بهذا يختلف عن السقوط والتحطم والانهيار، فالتعثر مجرد حادث عرضي مفاجئ نتيجة لظهور عائق غريب في مجرى طريق المسيرة.²⁰

وتعرف القروض المتعثرة على أنها "هي القروض التي لم تعد تحقق للبنك إيرادات من الفوائد أو القروض التي يجد البنك نفسه مضطراً لجدولتها بما يتفق والأوضاع الحالية للمقرض"²¹ ويطلق عليها أيضاً القروض الغير العاملة: وهو القرض الذي يعتبره البنك، بعد دراسة المركز المالي للعميل، وضمانات الدين، أنه على درجة من الخطورة لا يتسنى معها تحصيله خلال فترة

معقولة. والذي لم يتم تسديد القسط المستحق في موعده سواء أكان القسط يمثل دفعة من القيمة الاسمية للقرض أم كان يمثل دفعة فائدة²².

ثانياً - أسباب تعثر القروض ومراحلها

تتعدد أسباب تعثر القروض و ذلك نتيجة تدخل أكثر من طرف ويمر هذا التعثر بمجموعة من المراحل.

1- أسباب تعثر القروض: يمكن تصنيف هذه الأسباب إلى صنفين:

1-1- الأسباب الداخلية: وتنقسم إلى ثلاث مجموعات:

أ- الأسباب التي تتصل بالأداء: وتنطوي هذه المجموعة على أسباب عديدة قد تقف جميعها أو بعضها وراء تعثر القرض وفي ما يلي أهم الأسباب:

- الأسباب التي تتعلق بالوضع العام داخل البنك: وتتمثل في:

- غياب سياسة سليمة للإقراض داخل البنك.
- ضعف الإطارات البشرية أو عدم توفرها بالقدر الكافي.
- عدم توافر نظام كفى وفعال للمعلومات الائتمانية.
- غياب المتابعة السليمة والإيجابية من جانب البنك.
- ضعف نظام عمل الرقابة الداخلية بالبنك.²³
- أسباب تتعلق بالدراسة الائتمانية: وتتمثل في:
- عدم توافر مبادئ الإقراض الجيد في القرارات الائتمانية.
- قصور القرارات الائتمانية وعدم صياغتها بشكل سليم ومنطقي ومتكامل.
- عدم إلزام الدراسة بمحددات وضوابط السياسة الائتمانية للبنك.
- عدم إستخدام الأساليب العلمية في دراسة الجدوى للمشاريع المقترضة.²⁴
- ب- الأسباب التي تتعلق بالمقترض: وتتمثل فيما يلي:

- الخلل في إعداد دراسة الجدوى للمشروع الممول بحيث يكون العائد الفعلي للمشروع أقل من المتوقع أو عدم تناسب النفقات النقدية مع مواعيد سداد أقساط القرض.

- عدم تقديم البيانات والمعلومات الصحيحة للبنك عند طلب التمويل وأثناءه.
- إستخدام قروض قصيرة الأجل لتمويل مشاريع واستثمارات ذات عائد طويل الأجل.
- إستخدام القرض في غير القرض الذي منح من أجله.
- فقدان القدرة الإدارية والمالية والفنية على إدارة العمل، التسبب الإداري وحدوث احتلاسات أو تضخم المصروفات.
- التكوين الشخصي للعميل وأخلاقه و وضعه الإجتماعي و مدى إستعداده للوفاء بالتزاماته.²⁵

ج- الأسباب الخارجة عن إرادة الطرفين: وتتمثل في :

- القوة القاهرة أو حادث مفاجئ، وهو أمر لا يمكن توقعه أو تفاديه كحشوب حريق أو وقوع زلزال.
- وجود بعض الظواهر الإنكماشية التي ظهرت بالأسواق وأدت إلى إتساع رقعة البيع بالأجل مع ما يلحق به من مخاطر عدم إلزام المشتري بالسداد.

- تدخل الدولة بشكل مفاجئ قد يؤثر على إكمال العميل لنشاطه.²⁶

1-2- الأسباب الخارجية: ويمكن تلخيص هذه الأسباب كما يلي:

أ- الظروف الاقتصادية غير المستقرة والتي تؤثر على أعمال المقترض.

ب- سياسات التسعير الجبرية التي تتبعها الدولة.²⁷

ج- الظروف الاقتصادية العامة والدورات الاقتصادية من رواج اقتصادي وكساد.

د- تغيير الظروف المنافسة في السوق، دخول منافس قوي يحتل نسبة كبيرة من تأثيرها لخلق نوع وشكل التوقعات المستقبلية.

هـ- تأثير المشاكل الضريبية على نشاط المشاريع.

و- عمليات الإغراق السلمي التي تعني أن يكون هنا منتج بمواصفات منافسة وبالتالي يؤدي إلى وقوع المقترض في عدم قدرته على الثبات.²⁸

2- مراحل القروض المصرفية المتعثرة: كثيرا ما يكون التعثر بسيطاً وسهلاً عندما يكتشف مبكراً لكن إذا تم تجاهله من جانب رجال البنوك ومن جانب الأجهزة الرقابية على المشروعات يؤدي إلى توسعه وزيادة خطورته وقوته، فنجد التعثر مر بعدة مراحل وهي:

1-2- مرحلة حدوث الحدث العارض: وهو البداية الحقيقية للتعثر المالي حيث يحدث حادث عارض ما يمثل لحظة إختبار وتحدي للمدير المالي للمشروع، فإنه تنبه له وأدرك خطورته لم يحدث التعثر، ولكن إذا غفل عنه وأستهتر به واستهان بخطورته بدأ التعثر.

2-2- مرحلة التغاضي عن الوضع القائم: وهي المرحلة التي يدق فيها بعض خبراء البنك أو المشروع المتعثر جرس الإنذار، لتنبه القائمين على البنك والمشروع إلى خطورة الأسباب المؤثرة علة عملية التعثر والدافعة إليها إلا أن تجاهل القائمين على إدارة البنك ومقابلة هذه الإنذار بالاستهزاء، والتهمين، مما يدفع المنذرون إلى عدم الإستمرار في إنذارهم، بل التغاضي عن الوضع الحالي قد تحدث آثاراً مدمرة علة المشروع.²⁹

2-3- مرحلة إستمرار التعثر والتهمين من خطورته: وفي هذه المرحلة يزداد الوضع تفاقمًا، ويزداد تجاهل القائمين على المشروع لخطورة الوضع، ومن تتحول المشاكل الوليدة و إلى مشاكل بالغة النمو، مكتملة الأركان والجوانب ورغم وضوح خطورة الوضع إلا أن القائمين على إدارة البنك لا يعطيها الأهمية الواجبة، ولا يقوموا بتغيير سياسة المشروع المالية، وإتخاذ احتياطات وإجراءات علاجية مناسبة، بل الإستمرار في ذات السياسة.

2-4- مرحلة التعايش مع التعثر: وهي أخطر المراحل على الإطلاق، وأكثرها تدميراً لمقومات التواجد داخل المشروع، حيث يصبح التعثر الطابع اليومي للحياة داخل المشروع، أو في الوقت نفسه يكون المشروع يلفظ أنفاسه الأخيرة. وفي هذه المرحلة تتوقف الاستثمارات الجديدة، وتنعدم أي عمليات لزيادة الطاقة الإنتاجية، وتتحوّل العملية الإنتاجية إلى مجرد المحافظة على بعض خطوط الإنتاج القائمة مع غلق الخطوط الأخرى التي لا يستطيع المشروع إصلاح الأعطال التي فيها.

2-5- مرحلة حدوث الأزمة المدمرة: وتبدأ أهمية المرحلة بتسرب أنباء التعثر على الجمهور الخارجي، وكسر حلقة الواجز التعقيم الإعلامي الذي وضعته إدارة المشروع المتعثر، وتحدث الأزمة عندما يواجه المشروع حادث ضخم لا يمكن مواجهته بطرق الامتصاص والتعقيم، وبالتالي يقوم جمهور المتعاملين مع المشروع للمطالبة بأموالهم، وللاستفسار والتحقق من صحة المعلومات التي وردت إليهم.

2-6- مرحلة معالجة الأزمة أو تصفية المشروع: وفي هذه المرحلة يبدأ أصحاب المشروع بالاجتماع مع كل إدارة المشروع الحالية، وأصحاب الحقوق على المشروع، واستدعاء عدد من الخبراء والمتخصصين لدراسة أسباب التعثر وعلاجها. وعادة ما تبدأ عملية المعالجة بإعفاء مجلس الإدارة الحالي الذي كان سبب في إحداث الأزمة والوصول بها على هذه المرحلة مع تقديم بعضهم للمحاكمة عن المخالفات التي ارتكبوها سواء بالقيام بعمل معين من شأنه إحداث التعثر والامتناع عن عمل معين كان يمكن أن يعالج التعثر.³⁰

ثالثا- مؤشرات القروض المتعثرة

وفقا لمراحل القروض المتعثرة فإن لها مؤشرات ذات أهمية كبيرة خاصة إذا تم اكتشافها في أول الأمر، وتتمثل في:

1- المؤشرات المتعلقة بمعاملات المقترض: وهي تنقسم إلى:

1-1- مؤشرات متعلقة بحساب العميل لدى البنك: وهي كالآتي:

- إصدار شيكات على حساب القرض أو الحسابات الأخرى للعميل بأكثر ما تسمح به الأرصدة المتوافرة أو المتاحة في هذه الحسابات.

- وجود حركات سحب من الحساب لا تتناسب وطبيعة عمل المقترض من جهة وإحتياجات المشروع من جهة أخرى.

- حدوث تغييرات مفاجئة في توقيت عمليات السحب والإيداع.

- عدم استجابة العميل لطلبات البنك المتكررة بشأن الموافقات بالبيانات والمستندات اللازمة لمراقبة الحساب المدين وتجديده.

- عدم تناسب المبالغ المودعة بحساب العميل مع التغييرات المتوقعة من إيراداته وفق الميزانية التقديرية للمشروع الممول.³¹

1-2- مؤشرات متعلقة بطلبات المقترض: وتتمثل فيما يلي:

- تقدم المقترض بطلبات متكررة لزيادة سقف الصيرفة الممنوحة له دون مبرر وبشكل غير مخطط له.

- قيام العميل بالطلب من البنك رفع إشارة الحجز من الضمانات المقدمة للبنك.

- طلب العميل استبدال الضمانات العينية بضمانات شخصية، الأمر الذي يشير إلى أن المقترض يريد التصرف بالضمانات

العينية كالبيع مثلا أو تقديمها ضمانات لدائنين آخرين، وكما هو معروف فإن الضمانات الشخصية تعتبر ضعيفة مقارنة مع الضمانات العينية.

- تكرار طلبات العميل بجدولة أقساط القرض، الأمر الذي يشير إلى أن المقترض غير قادر على إدارة أموره المالية بشكل جيد، وأنه يستفيد من المهل التي منحت له في إطار عمليات الجدولة السابقة.³²

1-3- مؤشرات متعلقة بالضمانات: تتمثل المؤشرات التي تتعلق بالضمانات في المؤشرات الآتية:

- تقديم كمبيالات للبنك مسحوبة على عدد من الزبائن.

- إنخفاض قيمة الضمانات التي قدمها العميل تأميناً لسداد الدين.

- تعديل الشكل القانوني للشركة، مما يؤثر على ضمانات المصرف، كتغييره من شركة تضامن إلى شركة ذات مسؤولية محدودة.

- تأخر مردود المستحقات والمستخلصات.

- إضطرار البنك لدفع قيمة الكفالات.

2- مؤشرات تظهر من خلال البيانات المالية للمقترض: وهي نوعان :

2-1- مؤشرات يستدل عليها من خلال الميزانية العامة وملحقاتها: وتمثل في:

- زيادة فترة تحصيل أوراق القبض وحسابات المدنين.

- تقلبات حادة في السيولة.

- زيادة حادة في المخزون السلعي وتراجع دوران المخزون.

- كثرة تغيير مراقبي الحسابات ووجود خلل في هيكل مصادر الأموال.

- تحفظ مدقق الحسابات على البيانات المالية للشركة المقترضة.

- إرتفاع مديونية الشركة.

2-2- مؤشرات النعثر يستدل عليها من بيان الإيرادات والنفقات

- تراجع المبيعات.

- إرتفاع قيمة البضائع المرتجعة.

- تركيز فجوة كبيرة بين إجمالي الدخل وصافي الدخل.

- وجود خسائر تشغيلية مستمرة لدى الشركة.

- إرتفاع غير مبرر في أحد أو بعض بنود النفقات مع إنخفاض في الإيرادات.

- إرتفاع نسبة المصاريف إلى المبيعات.

- زيادة نسبة الفاقد أو التالف من الإنتاج³³.

3- مؤشرات أخرى غير مالية: وتمثل المؤشرات الأخرى فيما يلي:

- الخلل الإداري في نشاط العميل، ظهور اختلاسات في الشركة تؤثر على سير نشاطها.

- وفاة العميل، إفلاسه أو هروبه إلى الخارج.

- وضع الشركة المقترضة تحت التصفية.

- إنهاء خدمات بعض العاملين لدى العميل أو تخفيض أجور بعضهم الآخر بداعي تقليص التكاليف التي بتحملها العميل.

- سحب علامات وتوكيلات تجارية من المقترض.

- زيادة حركة إستفسارات الدائنين عن الوضع المالي للمقترض.

- دفع قيمة بوليصة التأمين الخاصة بالمقترض.

- عدم إستجابة الشركة وتفاعلها مع المتغيرات في البيئة الخارجية³⁴.

المبحث الثالث: دور نظام الرقابة الداخلية في تقييم محفظة القروض الممنوحة

تهدف عمليات المتابعة في البنوك إلى الحد من كل المخاطر وخاصة المخاطر الائتمانية والعمل على تقليصها، لذا فإن

دور الرقابة الداخلية المعتمدة من قبل البنوك تهدف إلى تقييم محفظة القروض حتى تضمن تحقيق الأهداف الائتمانية التي يعمل

البنك على تحقيقها.

أولاً - دور الرقابة الداخلية في التنوع والتوازن لمحفظة القروض

1- التنوع: ويعني أن تتضمن المحفظة أنواعاً مختلفة من القروض ، وتحقق درجة معينة من الثبات والاستقرار للعائد الذي تحققه المحفظة ولكن يجب تجنب المغالاة في التنوع فقد يترتب عليه العديد من المشاكل مثل³⁵:

- صعوبة إدارة المحفظة من حيث الحاجة إلى التحليل المستمر للمركز المالي.
- ارتفاع تكاليف إدارة المحفظة، سواء من حيث استخدام عدد غير قليل من المتخصصين في التحليل المالي والفني لمكونات المحفظة بجانب ارتفاع تكاليف البحث عن مجالات إقراض جديدة كنتيجة للمغالاة في تنوع مكونات المحفظة.
- صعوبة اتخاذ قرارات إقراضية سليمة ، لأن المغالاة قد تدفع البنك إلى استثمار أمواله في قروض يتولد عنها عائد لا يتلاءم مع درجة المخاطرة المصاحبة لها.
- ويقصد بالتنوع على أكثر من محور مثل:

- تحليل المحفظة وفق الأنشطة الاقتصادية التي تنتمي إليها التسهيلات القائمة والتي تم منحها للعملاء.
- تحليل المحفظة وفق أجال التسهيلات الائتمانية الممنوحة (قصيرة، متوسطة، طويلة الأجل).
- تحليل المحفظة وفق حجم العملاء.
- تحليل المحفظة وفق نوع العملات الممنوح بها التسهيلات (قد يتم إعداد المراكز المالية للبنك وفق عملية رئيسية معينة).
- تحليل المحفظة جغرافياً، وكلما تمتعت المحفظة بدرجة جيدة من التنوع كلما خفض ذلك من درجة المخاطر التي تواجهها هذه المحفظة³⁶.

2- التوازن : ويرتبط بمعيار التنوع والذي يمكن من خلاله تحقيق درجات متفاوتة من التوازن بين مكونات المحفظة ومن وقت لآخر، ويتصل التوازن بتوزيع مكونات المحفظة بين الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وتركيبية أو هيكل الاستحقاقات لآجال التسهيلات القائمة ، وحجم العملاء الممنوح لهم التسهيلات ، نوع العملة مابين تسهيلات ممنوحة بالعملة المحلية وبعض العملات الأجنبية الرئيسية، نوع التسهيلات الائتمانية الممنوحة والضمانات المرتبطة بها.

ثانياً - دور الرقابة الداخلية على المخاطرة والعائد لمحفظة القروض

1- المخاطرة: تواجه أي محفظة للقروض درجات متفاوتة من المخاطر ، وترتبط تلك المخاطر بمعيار التنوع السابق الإشارة إليه ، إلا أنه يوجد مخاطر لا يكفي معها التنوع، وهي المخاطر المنتظمة التي تتعرض لها كافة الوحدات الاقتصادية في السوق ومنها وحدات الجهاز المصرفي وذلك بتأثر المتغيرات الكلية للاقتصاد القومي والتي يصعب السيطرة عليها أو التنبؤ بها. وتصنع المخاطر المنتظمة والغير منتظمة ما يسمى بالمخاطر الكلية، ولا بد أن تتناسب المخاطر مع معدلات العائد التي تحققها المحفظة³⁷. فمستوى المخاطر نقصد به الانحراف المعياري الحادث في عائدها الفعلي عن عائدها المتوقع ، وقد تم تقسيم المستثمرين بصفة عامة والبنوك بصفة خاصة وفقاً لمدى تقبلهم لمخاطر الاستثمار إلى فئتين:

- فئة المستثمرين الراشدين: وتبدي تحفظاً تجاه المخاطر.
 - فئة المستثمرين المضاربين: وتبدي توجهها نحو المخاطر³⁸.
- 2- العائد:** ويقصد به أن تحقق المحفظة عائد يتناسب مع حجم الاستثمارات بها وبما يتناسب مع تكلفة مصادر الأموال التي تم تدبيرها لتقديم التسهيلات الائتمانية للعملاء، كما يؤخذ في الاعتبار معدلات العائد التي يستهدف البنك تحقيقها وما تحققه

البنوك المنافسة من عوائد على محافظ القروض بها³⁹، فالعائد على الاستثمار هو الزيادة الحقيقية في القيمة الإجمالية لأصول المحفظة خلال العام منسوبة إلى القيمة للأصول في بداية العام 40.

ثالثاً - دور الرقابة الداخلية على جودة الضمانات والنمو لمحفظة القروض

1- جودة الضمانات: تمثل الضمانات معياراً هاماً من معايير تقييم جودة محفظة القروض ، وبشكل خاص درجة جودة هذه الضمانات من حيث قابليتها للتسييل دون خسائر وتكلفة إدارة البنك وسيطرته على هذه الضمانات ، قيمة هذه الضمانات منسوبة إلى حجم المحفظة 41، وينخفض تقييم جودة المحفظة إذا ما كانت الضمانات المقدمة والمتاحة للبنك عرضة لانخفاض قيمتها السوقية ويصعب تسييلها أو وجود قيود على قدرة البنك وحرية في استيفاء حقوقه من هذه الضمانات دون اللجوء إلى نزاع قانوني يمتد لفترات زمنية طويلة تتآكل معها قيمة الضمانات المتاحة نتيجة فوائد تأخير القروض، وتحديد إجراءات عمل هذه الدائرة وصلاحياتها ، وكذلك تبعيتها الإدارية والفنية، وما هي التقارير التي تعدها ودورية هذه التقارير 42.

2- النمو: لا بد أن يعمل البنك على تنمية حجم أعماله ورفع معدلات النمو في محفظة القروض باعتبارها المصدر الرئيسي لإيرادات البنك، والمحفظة الجيدة هي تلك المحفظة التي تتوافر لها المعايير السابقة مع نمو مضطرد في حجمها.

رابعاً - دور الرقابة الداخلية على حجم المخصصات وحجم الديون المدومة لمحفظة القروض

1- حجم المخصصات: يمثل إرتفاع المخصصات منسوب إلى حجم المحفظة، كذلك نمو المخصصات سنوياً بمعدل أكبر من نمو حجم المحفظة - يمثل ذلك - مؤشراً سلبياً يخفض من درجة تقييم المحفظة.

2- حجم الديون المدومة: إذ يتعين تحليل مكونات المحفظة للوقوف على حجم التسهيلات الائتمانية الجيدة والمنظمة، كذلك التسهيلات الغير منتظمة والتي تمثل قيمة المتأخرات والتجاوزات عن الحدود الائتمانية المصرح بها.

فالقروض والتسهيلات الائتمانية يمثل كل منها قرار بالاستثمار الفردي داخل المحفظة ويتوقف العائد، المخاطر، السيولة، وتقييم البنك على سلامة هذه القرارات، ودرجة الارتباط بينها والوزن النسبي لكل قرارات استثمار داخل المحفظة.

المبحث الرابع : دور الرقابة الداخلية في تقييم القروض المتعثرة

تعتبر الرقابة الداخلية في البنوك من أهم العمليات الواجب القيام بها والتي تشمل على تقييم وضع القروض وحركتها وأرصدها، وتحديث المعلومات الائتمانية عن المقرض، وذلك بهدف تحديد القروض المتعثرة من القروض السليمة وذلك بإتباع مراحل معينة.

أولاً - المراجعة الداخلية والقروض المتعثرة

إن عملية المراجعة والتفتيش تعتبر من أهم الأمور التي تكون مدرجة على جدول أعمال مصلحة المراجعة الداخلية وذلك لمعرفة مدى التزام البنك بالضوابط المحددة، بما في ذلك موضوع الإبلاغ عن أوضاع المقترضين المتعثرين حتى تتأثر عملية المراجعة الداخلية للقروض بحجم البنك بشكل عام، ففي البنوك الصغيرة يكون من السهل إجراء عمليات المراجعة لعدد كبير من ملفات القروض والتسهيلات وعلى العكس من ذلك تكون المهمة أصعب كلما كبر حجم البنك وتشعبت أعماله وزاد عدد فروعه 43. حيث إذا كان حجم البنك كبيراً فإن الأمر يتطلب وجود إدارة متخصصة تتولى القيام بمهمة مراجعة القروض بشكل منهجي ومنظم، مع ضرورة تحديد المهام والواجبات التي تقوم بها إدارة مراجعة القروض، وتحديد إجراءات عمل هذه الدائرة وصلاحياتها، وكذلك تبعيتها الإدارية والفنية، وما هي التقارير التي تعدها ودورية هذه التقارير 44.

ثانيا - مراحل المراجعة الداخلية للقروض الممنوحة

إن أهم المراحل التي تمر بها مراجعة القروض هي كالآتي:

1- مراجعة القروض قبل منحها: إن الهدف من هذه المراجعة هي مساعدة متخذي القرارات الائتمانية في عملية صياغة اتفاقية القرض و شروطه و مدى منطقية شروط التسديد في تحليل قدرات العميل و هذا لا يعني إعفاء إدارات الائتمان من القيام بالدور المطلوب منها في مجال دراسة و تحليل الجدارة الائتمانية للمقترض. وإن هذه المراجعة ليست بالضرورة أن تكون شاملة و إنما من الممكن أن تكون ضمن ضوابط و شروط محددة مثل: مبلغ القرض، العملاء الجدد، المقترضين العاملين في قطاعات محددة، كما أنها تقوم بمراجعة نتائج التحليل المالي التي تمت من قبل المراكز الائتمانية و تقييم التدفق النقدي للقرض و مقارنته مع شروط التسديد الواردة في ملف المقترض، كما تبحث هذه المراجعة في مدى مطابقة إجراءات المنح و شروطه مع السياسة الائتمانية و التأكد من وجود التوثيق اللازم للقرض.

2 - مراجعة القروض أثناء عمر القرض: إن من الأقوال المتداولة عن القائمين على منح القروض أن المؤشرات التي كانت متوفرة عند عملية المنح كانت تشير إلى أن وضع القرض جيد، إلا أن أوضاع القرض ساءت بعد ذلك، لذلك هناك مسؤولية مشتركة في مجال مراقبة القروض القائمة بين إدارات الائتمان و إدارة مراجعة القروض. وتتمثل المهمة الرئيسية لمراجعة القروض في بيان و تشخيص أية ملاحظات سلبية على القرض و أية مخالفات للتعليمات أو السياسة الائتمانية.

3 - المراجعة الاستثنائية: وهي مراجعة لقرض معين أو لمجموعة من القروض بسبب وجود شعور باحتمال ظهور صعوبات مستقبلية تحد من القدرة على تحصيل الأقساط، وقد تتم هذه المراجعة بسبب الظروف الاقتصادية التي يتعرض لها القطاع الذي ينتمي إليه المقترض.

ثالثا - تأكد الرقابة من إستعمال القرض في الغرض الممنوح من أجله: أن تلتزم البنوك بصرف قيمة القرض للمقترض على دفعات تتناسب والاحتياجات الفعلية للمشروع الممول ، وبحيث تتناسب عملية صرف قيمة القرض مع سير العمل في تنفيذ المشروع في حال كون التمويل للمشروع جيد أو لتوسعة مشروع قائم . لذا يراقب البنك ويتابع استعمال العميل للقرض بهدف التأكد من أن القرض يستعمل في الغرض الممنوح من أجله، ووفقا للجدول الزمني المحدد سلفا . وهذا الغرض يرد عادة في الطلب المقدم من العميل للبنك ثم يحدد في قرار البنك بمنح القرض . فقد يستعمل العميل كل أو بعض القرض في غير غرضه كسداد دين شخصي عليه للغير وهنا على البنك أن يتحقق من استعمال العميل للقرض في الغرض الممنوح من أجله عن طريق زيارة مسئول المتابعة بالبنك للمشروع.

فإذا تبين للبنك أن العميل قد استعمل كل أو بعض القرض في غير غرضه أمكن اعتباره تصرفه إخلالا بشرط منح القرض و جاز للبنك فسخ العقد المبرم بينه وبين العميل ومطالبته بالسداد. ويمكن للعميل إذا طرأت له من الظروف ما يستدعي استعمال كل أو بعض القرض في غير الغرض الممنوح من أجله أن يتقدم بطلب للبنك لتغيير الغرض منه ويقوم البنك بدراسة الطلب فان تبين أن تغيير الغرض لا يرفع من نسبة المخاطرة ، وانه مفيد للعميل أمكن الموافقة على طلب العميل.

رابعا - تأكد الرقابة من عدم التجاوز في حساب العميل: على البنك ألا يتجاوز في حساب العميل إلا لغرض طارئ مؤقت ولمدة محددة، فمن المعروف انه حينما يمنح البنك العميل تسهيلات في الجاري مدين أو السحب على المكشوف يعين له حدا معين لا يتجاوزه عند السحب من الحساب ، ويأخذ البنك في اعتباره عند تحديد هذا الحد احتياجات المشروع الممول ومقدار ما يستفيد على الحساب من فوائد شهرية، ويجب على البنك أن يحرص دائما على أن يكون استعمال العميل لتسهيل الممنوح

له داخل نطاق الحد المقرر. والتجاوز في حساب العميل باستمرار هو في حقيقته تمويل إضافي يمثل عبئا على إيرادات المشروع لم يكن في الحسبان عند منح القرض وعند ترتيب مواعيد سداد، والوقائع تدلنا على أن الكثير من الديون المشكوك في تحصيلها تضمنت تجاوزات عديدة. ولذا فانه يجب النظر إلى التجاوز على انه إجراء مؤقت وطارئ القصد منه توفير سيولة نقدية في مرحلة معينة لحين ورود الإيرادات النقدية المتوقعة للعميل، كان يكون في حاجة لسداد أجور عماله لحين ورود مستحققاته من جهة الاستناد التي ينفذ المشروع لحسابها.

وعلى البنك عند دراسة طلب التسهيل أن يأخذ في الاعتبار مدى كفاية الضمانات المتوفرة لديه لسداد الحد والتجاوز الممنوح للعميل 45.

خامسا - الرقابة على تقديم تمويل إضافي للعميل عند قيام مبرراته: ولا يعني الحرص على عدم التجاوز في حساب العميل أن يمتنع البنك عن تقديم تمويل إضافي له 46 وقت الحاجة إلى هذا التمويل و قيام مبرراته إذ يجب على البنك متى اقتنع بمبررات التمويل الإضافي أن يمنحه للعميل حتى يتمكن من إكمال مشروعه و الوفاء بالتزاماته للبنك، ويتوقف التمويل على عدة عوامل من أهمها:

- الحاجة الفعلية للتمويل و مدى اثر التمويل الإضافي على إمكانيات استرداد القرض الأصلي و القرض الإضافي ومقدار الضمانات المتوفرة لدى البنك وضمانات القرض الإضافي ومعدلات السير في المشروع ومقدار الفائدة على القرض الإضافي وغيرها من العوامل .

- القاعدة في شأن التمويل الإضافي انه كلما زادت فرص استرداد القرض الإضافي وجزء من القرض الأصلي زادت مبررات منح القرض الإضافي. والغرض في هذه الحالة انه بدون التمويل الإضافي يتعذر استرداد القرض الأصلي 47.

سادسا - المراقبة الدائمة حساب العميل: وبعد أن يقوم البنك بإعداد كشف حركة الحساب المشكوك في تحصيله يتوفر لديه وسيلة هامة وفعالة في مراقبة حركة الحساب أيا كان نوع التسهيلات المدرجة به. وبالنسبة للسندات يستطيع البنك أن يراقب المستحق منها و القائم و المسدد ، كما يستطيع أن يراقب في نهاية كل شهر أرصدة خطابات الضمانات و الاعتمادات المستندية (القبولات المستحقة الجاري مدين مستندي) من واقع الكشف المشار إليه. أما بالنسبة للحساب الجاري مدين خاصة، وهو الحساب الأكثر شيوعا في العمل المصرفي والأكثر حاجة للمراقبة بسبب طبيعته فيمكن للبنك مراقبته من خلال الوسائل التالية:

- حركة الحساب ومقدار السحوبات منه والإيداعات فيه و عدد كل منها و مدى جهود تلك الحركة.

- مقارنة حركة السحب و الإيداع مع ما جاء في دراسة الجدوى الاقتصادية و جدول التدفقات النقدية، و سيظهر حتما اختلاف بينهما، إلا انه متى لاحظ البنك أن السحوبات تزيد كثيرا عما هو وارد في دراسة الجدوى ، أو أن الإيداعات تقل كثيرا عما هو محدد في جدول التدفقات تعين عليه استدعاء العميل و الاستفسار منه عن أسباب ذلك.

- معرفة المستفيدين من الشيكات التي يسحبها العميل على الحساب من واقع مراجعة السحوبات اليومية. د- و من خلال مراجعة البنك للشيكات المرتجعة المودعة لحساب العميل و المسحوبة على بنوك أخرى، يستطيع البنك وضع تقييم سليم عن نوعية العملاء الذين يتعامل معهم و مدى احترامه للحد الممنوح له وعدم تجاوزه.

سابعا - المراقبة المستمرة للوضع المالي للعميل: ومن أهمية مراقبة الوضع المالي للعميل معرفة البنك للتغيرات التي تؤثر على المشروع الممول كارتفاع أسعار المواد الأولية أو إغراق السوق بسلعة منافسة للسلعة التي ينتجها العميل ينبغي أن تكون محل

توقع و دراسة من جانب البنك. كما أن حسابات العميل المتعددة لدى البنك الواحد ينبغي النظر إليها كوحدة واحدة، فإن كان للعميل أكثر من تسهيل و تعثر احد حساباته و توقف عن التحرك، و تجاوز حدة أمكن للبنك أن يجري مناقلة من حساب العميل الجيد إلى حسابه المتعثر لتسديد التجاوز.

ثامنا- مراقبة الأحوال الاقتصادية العامة والعوامل المؤثرة فيها: وتمتد متابعة البنك للتسهيل الممنوح إلى مراقبة الأحوال الاقتصادية العامة في الدولة و العوامل و الظواهر المؤثرة فيها. كمراقبة و تحليل الاتجاهات و القرارات الاقتصادية في الدولة المتعلقة بالقطاع الاقتصادي، كالقرارات المؤثرة على قطاعات الاستيراد و التصدير و الإنتاج و أسعار السلع و الضرائب و الرسوم الجمركية، و مثال ذلك القرار الذي يصدر بمنح أو الحد من استيراد مواد خام يعتمد عليها إنتاج العميل. وكافة تلك الأحوال والظواهر الاقتصادية متاح للبنك مراقبتها وتحليلها ثم اتخاذ القرار الملائم الذي تتطلبه مصلحته في الحفاظ على أمواله، وبصفة عامة يمكن القول بان المتابعة الجدية من جانب البنك لأحوال العميل و لحساباته و للمشروع الممول لا تقل أهمية عن قرار منح الائتمان ذاته بل تفوقه في الأهمية 48.

تاسعا- مهام المراقب الداخلي: إن المهمة الأساسية للمراقب الداخلي هي المراجعة للتأكد من سلامة العمليات ومطابقتها بتعليمات إدارة البنك وتوجيه العاملين، لتنفيذ عمليات منح القروض على الوجه السليم ولذلك فإن على المراقب الداخلي إتباع ما يلي:

- الإلمام التام بتعليمات البنك الخاصة بكل وحدة من وحدات الإقراض المختلفة وما قد يصدر بشأنها من تعليمات لاحقة؛
- الالتزام في تقريره بما ورد بتعليمات إدارة البنك؛
- عدم التدخل في معاملات العملاء أو إقحام نفسه في مناقشات معهم، إذ أن هذا من اختصاص إدارة الفرع؛
- الحصول على كشف بأسماء الموظفين في كل وحدة والعمل الذي يقوم به كل منهم والوثائق والدفاتر والسجلات التي في عهدهم موقعا عليه من رئيس الوحدة أو مدير الفرع على أن يرفق هذا الكشف مع تقرير المراقبة.
- يوقع المراقب الداخلي على جميع الأرصدة التي راجعها وعلى جميع المستندات والأوراق التي اطلع عليها؛ 49
- بعد انتهاء المراقب الداخلي من عمله يقوم بمراجعة التقارير استيفاء جميع الملاحظات التي أمكن استيفاءها أثناء وجوده بالفرع.

وتتم الرقابة الداخلية على القروض الممنوحة والمتعثرة من خلال إجراءات إدارية وأخرى محاسبية نجملها في مايلي:

1- الإجراءات الإدارية للرقابة الداخلية على القروض: تنقسم عملية تنفيذ الإجراءات إلى مراحل أي تكون رقابة مرحلية كالآتي:

- التأكد من ملفات الطلب على القروض ومقارنتها مع الشروط العامة لطلب قرض (الوثائق المطلوبة) ثم التوقيع عليها.
- التأكد من سمعة العميل والإطلاع على نشاطه والضمانات المقدمة وتعاملاته مع جهات أخرى (بنوك مثلا) والتأكد من أن إدارة الاستعلامات قامت بعملها؛
- معرفة ما إذا كانت قرارات منح أو رفض إعطاء القروض جاءت وفقا للتعليمات المنصوص عليها أو لتعاملات شخصية وكشف الاختلالات إن وجدت لإعادة تصحيحها؛

والرقابة هنا تتم بعد الانتهاء من كل مرحلة أي من مرحلة طلب القرض إلى غاية منح القرض حيث يتم مقارنة التنفيذ الفعلي للمرحلة الواحدة مع الشروط العامة لمنح قرض ولا يبدأ في المرحلة التي تليها إلا بعد التأكد من أن المرحلة السابقة قد تمت كما هو مخطط لها، ويعتبر هذا الأسلوب في الرقابة صعب القيام به لتقسيمه إلى مراحل، وهو مكلف،

- كل إجراء يتوقف على مستندات والوثائق وكل توقيع عليه يدل على مرحلة رقابية.

2- الإجراءات المحاسبية للرقابة الداخلية على القروض: وعادة ما تتم بالإطلاع على القوائم المالية المتمثلة في الميزانية المحاسبية والعمليات الجارية (جدول حسابات النتائج) عن السنة محل التقييم ويتم هنا مراقبة القوائم المالية المقارنة، وقائمة الموارد والاستخدامات والنسب المالية.

2-1- رقابة القوائم المالية المقارنة: والهدف من رقابة القوائم المالية المقارنة للعميل هو الكشف عن التطورات التي حدثت في البنود الخاصة بها خلال كل فترة زمنية التي عادة ما تكون سنة، ويوجد نوعين من القوائم المالية المقارنة: الميزانية المحاسبية المقارنة، جدول حسابات النتائج.

أ. الميزانية المحاسبية المقارنة وكيفية الرقابة عليها: يجب مقارنة بنود ميزانيتين محاسبيتين أو أكثر للكشف عن مدى واتجاه التغير في بنود الأصول والخصوم وعلى الأخص الاستثمارات والودائع.

ب. جدول حسابات النتائج: والهدف هو رقابة الإيرادات والمصروفات للعميل ومدى التغير فيها، ووضع تقرير حولها.

2-2- رقابة قائمة الموارد والاستخدامات للعميل المقترض: ويتم مراجعة كيفية الحصول على الموارد المالية وكيفية استخدامها لأنها تعطي صورة عما يتم خلال سنوات متتالية للعميل المقترض، أما بالنسبة لقائمة الدخل فلا يعتمد عليها المراقب الداخلي اعتمادا كلي لأنها لا تعكس ما حدث في لحظة معينة لذا فالمراقب يحتاج إلى قائمة دخل واحدة في عمله تمثل الفترة التي تعبر عنها قائمة الموارد والاستخدامات. 50

خاتمة:

تسعى المؤسسات بصفة عامة الى تحقيق أكبر عائد ممكن من الأرباح، وتعمل على تحقيق الكفاءة والفعالية المرغوبة للوصول الى ذلك، ومن أهم الدعائم نظام الرقابة الداخلية وذلك لما له من أهمية لنشاط البنوك فهو يعمل على التأكد من أن العمليات تتم وفقا لما هو مخطط له، وذلك بشكل دائم ومستمر ويكشف الانحرافات و يعمل على تصحيحها، وحتى يكون نظام الرقابة الداخلية مجديا لابد من توفره على نظام سليم يستند الى معلومات دقيقة ويتميز بعدة خصائص، مما يساعد البنك من الوقوف على الوضعية الحقيقية له، ومن ثم إتخاذ مختلف الإجراءات التصحيحية المناسبة.

وإن عملية منح القروض محفوفة بعدة مخاطر بالرغم من كل الإجراءات الوقائية المتخذة من قبل البنوك، وللحد من هذه المخاطر تعتمد البنوك إلى تطبيق واعتماد الرقابة الداخلية، فالرقابة على القروض الممنوحة تمر عبر مراحل عديدة يجب احترامها، كمراجعة القروض قبل منحها، ومراجعة القروض أثناء عمر القرض والمراجعة الاستثنائية وذلك حتى تضمن عدم تعثر هذه القروض، كما أن الرقابة الداخلية بأساليبها تتمكن من الكشف المبكر عن القروض المتعثرة، فتعمل على الوقاية من حصول التعثر وبالتالي التقليل من حجم مخاطر عدم السداد بما يتلائم مع أهداف البنك.

وقد توصلنا من خلال الدراسة إلى إستخلاص مجموعة من النتائج نذكرها فيمايلي:

- للحد من ظاهرة القروض المتعثرة وتفايدها ومعالجتها تركز البنوك في ذلك على الرقابة الداخلية، ويهدف هذا النظام الرقابي أساساً إلى التقيد الصارم بالإجراءات المتبعة ومعايير التسيير المحددة مع مراقبة نوعية المعلومات المحاسبية والمالية ومراقبة نوعية أنظمة الإعلام والاتصال. وهناك عدة إجراءات تمنع من تفاقم نتائج القروض المتعثرة، كسلامة قرار منح الائتمان، التأكد من استعمال القرض في الغرض الممنوح من أجله، مراقبة حساب العميل، مراقبة الوضع المالي للعميل ومراقبة الأحوال الاقتصادية العامة للبلد، وتقديم تمويل إضافي للعميل عند قيام مبرراته.
- تقييم مخاطر القروض من طرف البنك لا يعني عدم وجود قروض متعثرة مستقبلاً لأن تقييم مخاطر القروض من طرف البنك هدفها التحكم في درجات المخاطر التي تتعرض لها والحد منها وتخفيفها إلى أدنى حد ممكن.
- نظام الرقابة الداخلية الفعال في البنك أساس ظهور الإنذار المبكر عن القروض المتعثرة داخل البنك، لأن عند وقوع أي تأخير في السداد مما يسمح بإطلاق الإجراءات فوراً والتي تتضمن المعالجة المصرفية للقروض قبل تعثرها.

الهوامش:

- 1- محمد توفيق ماضي، إدارة وجدولة المشاريع، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2000، ص: 287.
- 2 - عبد الوهاب ناصر علي وشحاتة السيد شحاتة، مراجعة الحسابات وتكنولوجيا المعلومات، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2003، ص: 80.
- 3- محمد أحمد حسان، نظم المعلومات الادارية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2008، ص: 50.
- 4 - عبد الفتاح الصحن ومحمد السيد سرايا، الرقابة والمراجعة الداخلية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2003، ص: 134-138.
- 5- فتحي رزق السوافيري وآخرون، الاتجاهات الحديثة في الرقابة والمراجعة الداخلية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2002، ص: 19-21.
- 6- عبد الوهاب نصر علي وشحاتة السيد شحاتة، مرجع سابق، 2003، ص: 80.
- 7- عبد الفتاح الصحن، محمد السيد سرايا، الرقابة والمراجعة الداخلية على المستوى الجزئي و الكلي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1998، ص: 24 - 25.
- 8- عبد الفتاح الصحن وآخرون، الرقابة والمراجعة الداخلية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2006، ص: 164.
- 9- فتحي رزق السوافيري وآخرون، مرجع سابق، 2002، ص: 29.
- 10- عبد الفتاح الصحن، محمد السيد سرايا، مرجع سابق، 1998، ص: 34.
- 11 - عبد الفتاح الصحن، مرجع سابق، 2006، ص: 54.
- 12 - فتحي رزق السوافيري وآخرون، مرجع سابق، 2002، ص: 32.
- 13 - ترجمة احمد حامد حجاج وكمال الدين سعيد، المراجعة بين النظرية والتطبيق، دار المريخ العربية، السعودية، 1986، ص: 379.
- 14- محمد التوهامي طواهر ومسعود صديقي، المراجعة وتدقيق الحسابات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص: 101.
- 15- أحمد نور وآخرون، الرقابة ومراجعة الحسابات، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1989، ص: 34.

- 16 - يحيى حسين عبيد وإبراهيم طه عبد الوهاب ، أصول المراجعة ، مكتبة الجلاء، الطبعة الأولى ، 2001، ص:273.
- 17- [http : // www. Banque centrale. Gov. Sy/ba-edu/educa – stu.htm](http://www.Banque centrale. Gov. Sy/ba-edu/educa – stu.htm).
- 18 - [http : // www. Banque centrale. Gov. Sy/ba-edu/educa – stu.htm](http://www.Banque centrale. Gov. Sy/ba-edu/educa – stu.htm).
- * COSO : Committe of Sponsoring Organization of the Treadway Commission
- 19 - علي حسين الدوغجي، إيمان مؤيد الخيرو، تحسين فاعلية نظام الرقابة الداخلية وفق نموذج COSO ، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية ، المجلد 19، العدد 70، ص:410.
- 20 - محسن أحمد الخضري، الديون المتعثرة، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط1، 1997، ص: 23.
- 21 - جمال أبو عبيد، إدارة القروض المصرفية غير العاملة، مدير التخطيط الإستراتيجي بنك الإسكان والتجارة والتمويل، محاضر بالأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، الإدارة، ص:6.
- 22- www.kan tahji.com/Figh/Files/baiks/janal Abnobeid.ppt
- 23 - أحمد غنيم، صناعة الائتمان في إطار الإستراتيجية الشاملة للبنك، دار المستقبل بورسعيد، مصر، الطبعة الثانية، 1999، ص ص: 192-196.
- 24 - نفس المرجع السابق، ص ص: 192-196.
- 25 - فريد راغب النجار، إدارة الائتمان و القروض المصرفية المتعثرة، مؤسسة شباب الجامعة، القاهرة، مصر، 2000، ص ص: 26-27.
- 26 - أحمد غنيم، الديون المتعثرة و الائتمان الهارب، مصر – الطبعة الأولى، 2001، ص ص: 51-52.
- 27 - محسن أحمد الخضري، مرجع سابق، 1997، ص ص: 81-84.
- 28 - نفس المرجع السابق، ص ص: 81-86.
- 29 - - أحمد غنيم ، مرجع سابق، 2001، ص ص: 38-40.
- 30 - محسن أحمد الخضري، مرجع سابق، ص ص: 39-43.
- 31 - فريد راغب النجار، إدارة الائتمان و القروض المصرفية المتعثرة، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000، ص: 46.
- 32 - www.kantakji.com /figh/files/banks/janelabononbeid.ppt.
- 33 - جمال أبو عبيد، مرجع سابق، ص ص: 14-16.
- 34 - فريد راغب النجار، مرجع سابق، 2000، ص ص: 47-48.
- 35 - <http://wwwsonfbz.net/vb/t15490.html> .
- 36 - أحمد غنيم ، الديون المتعثرة والائتمان الهارب ، مصر – الطبعة الأولى، 2001، ص:38.
- 37 - نفس المرجع السابق، ص ص : 38-39.
- 38 - الدسوقي إيهاب ، اقتصاديات كفاءة البورصة ، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص : 95.
- 39 - أحمد غنيم ، مرجع سابق، 2001، ص: 38.
- 40 - الدسوقي إيهاب ، مرجع سابق، 2000، ص : 95.
- 41 - أحمد غنيم، مرجع سابق ، ص ص: 39-40.
- 42 نفس المرجع السابق ، ص ص: 39-40.
- 43 - www.Kantakj.com/figh/files/banks/jamal Abououbeid . ppt.
- 44 - www.Kantakj.com/figh/files/banks/jamal Abououbeid . ppt.

-
- 45 - فريد راغب النجار، مرجع سابق، ص ص : 38-40.
- 46 - نفس المرجع السابق ، ص ص : 44-46.
- 47 - نفس المرجع السابق، ص ص : 44-45.
- 48 - نفس المرجع السابق، ص ص : 44-45.
- 49 - صلاح الدين السيبي ، قضايا مصرفية معاصرة ، دار الفكر العربي ، مصر، الطبعة الأولى، 2004، ص 179.
- 50 - نفس المرجع السابق، ص ص: 440-441.

التمكين الاقتصادي للمرأة كمدخل لتطوير المقاولاتية النسائية

إطلالة على حالة الجزائر

خوني رابح

أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
جامعة بسكرة

حساني رقية

أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
جامعة بسكرة



ملخص:

يعتبر النشاط المقاولاتي في الجزائر نشاط ذكوري بامتياز، في حين تعاني المقاولاتية النسائية من التمرکز من حيث النشاط و القلة من حيث العدد، ويعود ذلك إلى جملة من المعوقات التي تحد من تطورها ودورها في التنمية الاقتصادية، ويمكن إرجاع أكثر هذه المعوقات إلى اتساع الفجوة بين الجنسين فيما يخص المشاركة الاقتصادية والفرص، أو ما اصطلح على تسميته بالتمكين الاقتصادي، و التي تعطي الأفضلية للرجال خاصة فيما تعلق بالمناصب النوعية، القرب من مراكز اتخاذ القرار الاقتصادي و نسب التشغيل، لذلك سنحاول من خلال هذه المقالة التي تتعرض لواقع المقاولاتية النسائية في الجزائر ومعوقاتها، التركيز على التمكين الاقتصادي للمرأة كمدخل لتطوير المقاولاتية النسائية في الجزائر.

الكلمات الدالة: المقاولاتية، المقاولاتية النسائية، التمكين الاقتصادي للمرأة .

Abstract:

This study came as an attempt to apply one of important management control tools used in Industrial institutions which is the breakeven point on the reality of one of a service organizations no-profit Algerian that is the association of Elamel witch take care of children in Touggourt state of Ouargla. The aim is to clarify how to calculate the breakeven point and what are the advantages for this association from calculating it. The study used a descriptive approach in the theoretical side as well as a case study approach in the practical side. At the end, the study has shown the advantages of calculating the breakeven point at the association, among them the possibility to calculate safety margins, safety indicator, and to know when the break-even point will achieved ...etc

Keywords: Breakeven point, the point of balance, Cost-effectiveness threshold, management control, no-profit organization.

تمهيد:

لقد بات من المؤكد ما للمقاولات من دور مهم في دفع عجلة الاقتصاديات نحو مزيد من التطور و التنمية، كما انه من المؤكد أيضا أن هذا النشاط هو نشاط ذكوري بامتياز و في اغلب دول العالم، فبالاستثناء بعض المناطق المحدودة في العالم و التي تسجل نسب متساوية بين نسب المقاولات النسائية و الرجالية، تعاني باقي الدول من ضعف نسب المشروعات التي تعود للنساء..

تعود الوضعية آنفة الذكر إلى جملة من العوامل المعيقة لتطور المقاولاتية النسائية و التي يصب اغلبها في خانة التمييز بين الجنسين في مجال المشاركة الاقتصادية و الاستفادة من الفرص، أو ما اصطلح على تسميته بالتمكين الاقتصادي، فرغم الجهود المبذولة على المستويات الرسمية عالميا و غم التحسن الملحوظ في تقليص الفجوة بين الجنسين في المجالات المختلفة، إلا أن الوضعية تختلف من منطقة إلى أخرى ، و لا تزال المرأة في كثير من المناطق في العالم تعاني من التمييز و الذي انعكس سلبا على دورها في التنمية الاقتصادية و بالتبعية على نشاطها المقاولاتي.

و بالرجوع إلى الجزائر، نسجل و رغم الإرادة السياسية الواضحة للنهوض بالمرأة و ترقيتها، و رغم انحصار كثير من جوانب التمييز بينها و بين الرجال، إلا أن بعض الجوانب تحتاج إلى مزيد من الجهد و الدعم لأنها أثرت على مكانة المرأة اقتصادية و هو ما يعكسه و واقع المقاولاتية النسائية في الجزائر و التي تعاني من التمرکز من حيث النشاط و الضالة من حيث التعداد .

و بناء على ما تقدم يمكن طرح الإشكالية التالية :

كيف يمكن للتمكين الاقتصادي للمرأة المساهمة في تطوير المقاولاتية النسائية ؟

و سيتم الإجابة على هذا التساؤل مرورا بالإجابة على الأسئلة الفرعية التالية :

1. ما هو واقع المقاولاتية النسائية حول العالم ؟ و ما هي أهم معوقاتها ؟
2. ما المقصود بالتمكين الاقتصادي للمرأة ؟ و ما هي أهم مؤشرات قياسه ؟
3. ما هو دور التمكين الاقتصادي في تطوير المقاولاتية النسائية ؟
4. ما هو واقع المقاولاتية النسائية في الجزائر ؟
5. ما هو واقع التمكين الاقتصادي للمرأة في الجزائر ؟ و إلى أي مدى يعيق تطور المقاولاتية النسائية فيها ؟

1- ماهية المقاولاتية النسائية و واقعها :

1-1- تعريف المرأة المقاولاتية :

تعرف المرأة المقاولاتية بأنها " المرأة التي تكون لوحدها أو برفقة شريك أو عدة شركاء، وقامت بتأسيس أو شراء أو ورثت مؤسسة، حيث تتحمل مسؤولياتها المالية، الإدارية والاجتماعية، وهي تساهم يوميا في تسييرها الجاري ، كما أنها شخص يتحمل المخاطر المالية لإنشاء أو الحصول على مؤسسة، وتديرها بطريقة إبداعية وذلك عن طريق تطوير منتجات جديدة ودخول أسواق جديدة"¹ ، نلاحظ أن التعريف يركز على ثلاث عناصر أساسية في تعريف المرأة المقاولاتية و المتمثلة في كل من : الملكية الإدارة و الروح المقاولاتية .

أما الحكومة الهندية فتعرفها على أنها " المرأة التي تملك و تراقب مؤسسة أين تمتلك فيها على الأقل 51 % من رأس المال و يكون على الأقل 51 % من العاملين فيها من النساء " ²، من خلال هذا التعريف يتم إضافة جديدة في التعريف هو الاستعانة بنسبة معينة من اليد العاملة النسائية في تشغيل المقولة .

كما نظر للمرأة المقولة على أنها " تلك المرأة التي تمتلك خصائص ومميزات معينة تجعلها تتحمل خطر القيام بالأعمال التجارية لحسابها الخاص، وهي تلك المرأة التي تملك روح المبادرة والمخاطرة وتتحمل المسؤولية وتتعامل بمرونة وبمهاراة في التنظيم و الإدارة واثقة من قدراتها وإمكاناتها، هدفها النجاح و التفوق ³ ، يركز التعريف بصورة أساسية على الخصائص المميزة للمقاول بصورة عامة و التي يجب أن تتوفر في المرأة لكي تصبح مقولة.

ومن خلال ما سبق يمكن تعريف المرأة المقولة بشكل عام على أنها كل امرأة تمتلك مؤسسة، وتسييرها بشكل إبداعي.

1-2- خصائص المرأة المقولة مقارنة بالرجالية :

بالرغم من أن المعنى العام للمقاولاتية يركز على روح الإبداع ، التجديد و المخاطرة، إلا أن المرأة المقولة رغم تميزها بهذه الخصائص إلا أنها تضيف عليها بعض الخصائص الأخرى التي تميزها عن الرجل المقاول و يمكن حصر أهمها فيما يلي:

1. الدافع وراء إنشاء المقاولات بالنسبة للنساء في كثير من الأحيان هو الضرورة لا الفرصة عكس الرجال.
2. عندما تقوم النساء ببدء أعمال تجارية، فإنها غالبا تكون في قطاعات أقل ابتكارا.
3. رغم أن أداء المشاريع النسائية لا يختلف عن نظيراتها الذكورية إلا أنه من الثابت أنها تعاني من نقص كبير و صعوبة في الحصول على البيانات
4. غالبا ما يعتقد أن المبيعات في الشركات النسائية تنمو أقل من نظرائهم من الذكور.
5. أظهرت الدراسات أن أغلب النساء صاحبات المشاريع الناجحة بدأت مشاريعهن كمهنة ثانية أو ثالثة. بسبب وظائفهن السابقة

6. النساء صاحبات المشاريع يدخلن عالم الأعمال في وقت لاحق في الحياة، غالبا حوالي 40-60 سنة.

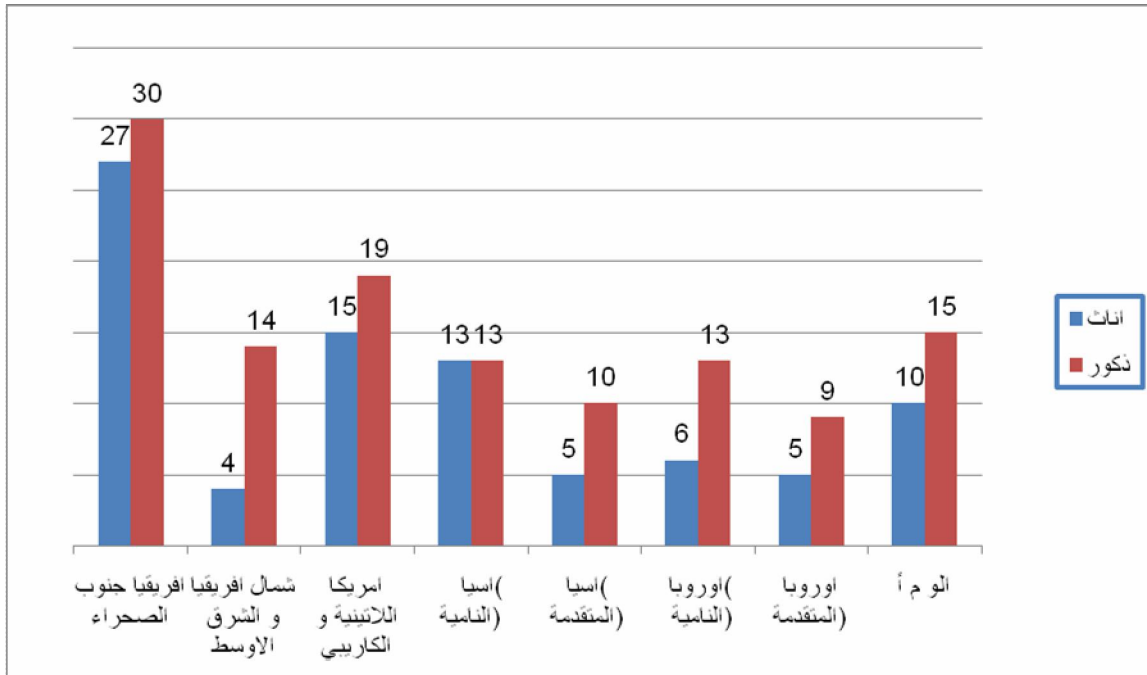
7. التعليم العالي هي واحدة من الخصائص الغالبة للعديد من صاحبات المشاريع الناجحة من الإناث

1-3- واقع المقاولاتية النسائية في العالم :

وفقا للمرصد العالمي لريادة الأعمال، هناك 126 مليون امرأة بصدد تأسيس أعمال جديدة ، و 98 مليون امرأة على رأس أعمال قائمة. ومع ذلك فإن العالم دائما يواجه فجوة ضخمة بين الرجال و النساء في هذا المجال، باستثناء سبعة بلدان هي : بنما وتايلاند وغانا والإكوادور ونيجيريا والمكسيك وأوغندا أين نجد النساء تشارك في الأعمال بمعدلات تساوي الرجال، أما في بعض البلدان، مثل باكستان، فإنها تقريبا لا تشارك على الإطلاق. حتى عندما تكون المرأة من أصحاب الأعمال النشطين، فإنها لا تصل إمكاناتهم: ففي الوم أ على سبيل المثال المرأة تملك ما يقرب من ثلاثة أعشار الشركات الأمريكية، لكنها لا توظف سوى 6% فقط من القوة العاملة في البلاد وتمثل بالكاد 4% من عائدات الأعمال ⁴.

و يظهر الشكل الموالي تباين نسب المقاولات من إجمالي البالغين، و كذا ما يقابلها من الذكور و هذا حسب المناطق الجغرافية و ذلك لسنة 2012 .

الشكل (01): نسبة المقاولات النسائية مقارنة بالرجالية عبر العالم 2012.



Source: Global entrepreneurship monitor, women's report, Babson College, London, 2012, p 16.

يمكن من خلال الشكل السابق تسجيل جملة من الملاحظات هي :

1. معدلات مشاركة المرأة في ريادة الأعمال يختلف بشكل ملحوظ بين مختلف أنحاء العالم وهي بشكل عام اقل من نظيراتها الذكورية .
2. تسجل أعلى نسبة للمقاولاتية النسائية في دول إفريقيا جنوب الصحراء حيث يعمل 27 ٪ من السكان الإناث في المتوسط في ريادة الأعمال تليها دول أمريكا اللاتينية / الكاريبي بنسبة 15 ٪ من السكان الإناث .
3. أدنى النسب تم تسجيلها في منطقة شمال إفريقيا و الشرق الأوسط بـ 4 ٪ كما أن نسبة المقاولاتية الذكورية أربعة أضعاف الإناث ، نسجل نسباً ضعيفة كذلك في كل من آسيا المتقدمة و أوروبا المتقدمة بـ 5 ٪ .
4. دول آسيا النامية هي المنطقة الوحيدة التي تسجل نسباً متساوية بين روح المقاولاتية بين الإناث و الرجال بسبب تقدر بـ 13 ٪ .

4-1- معوقات المرأة المقاولاتية :

لاحظنا من خلال العنصر السابق ضعف نسب المقاولات من إجمالي النساء في مختلف دول العالم كما سجلنا التفاوت الكبير بين الجنسين في مجال إنشاء المقاولات، و يعود ذلك بشكل عام إلى جملة الصعوبات التي تواجه المقاولات دون المقولين و التي يمكن تصنيفها إلى مجموعتين هما :

1-4-1- صعوبات ذات طابع اجتماعي :

1. تشكل سيطرة المجتمع الأبوي إحدى العوائق الأساسية أمام تمكين المرأة خاصة حينما تركز على تأويلات دينية محافظة وعلى نفطية الجنس . إن التراتبية الأبوية ممزوجة بالبنية القبلية لعدد من البلدان العربية و غير العربية تجعل النساء كيفما كان تكوينهن وثقافتهن ومهما قويت إرادتهن يعشن تحت السيطرة الذكورية .⁵

2. القيود التي تحد من قدرة المرأة على السفر و التنقل لإنهاء أعمالها الاستثمارية و غيرها
3. محدودية المجالات الاستثمارية المتاحة أمام المرأة لان اختيار المشروع يتم وفقا للقيود المفروضة اجتماعيا
4. الأثر السلبي على الحياة الاجتماعية للمرأة من ناحية :

a. أداء وظائفها الاجتماعية (الزوج، الأولاد، الأعمال المنزلية...الخ)

b. نظرة المجتمع لها كمرأة تمارس أعمال حرة بمفردها

1-4-2- صعوبات متعلقة بالجانب التسيري

1. يتطلب حصول المرأة على القروض ضرورة تقديم ضمانات أكثر من الذكور و ذلك لـ _____ :

a. لعدم الثقة في المرأة و في نجاحها

b. لا ينظر إليها على أنها مقالة (خصائص المقاول، الدور التقليدي للمرأة)

c. محدودية شبكة علاقاتها مما يعيقها على الحصول على أموال خارجية

2. عدم إمكانية إنهاء الإجراءات الإدارية لوحدها نتيجة لكثرتها و كذا المضايقات التي تتعرض لها المرأة أحيانا في

الإدارات

3. تعدد الأدوار التي تقوم بها المرأة (المنزل، الأولاد...الخ) مما ينعكس سلبا على إمكانية توسيع المشروع

4. نقص الخبرة

5. غياب القدوة من المقاولات الناجحات

6. نقص شبكة المعارف و المكانة الاجتماعية

7. نقص الوقت الكافي .

2- التمكين الاقتصادي للمرأة و علاقته بتطوير المقاولات النسائية

يرتبط اليوم تقدّم الدول و رقيّها، بمؤشر أساسي ألا وهو معيار تمكين النساء وتحقيق المساواة بين الجنسين، إذ أصبحت ثقافة تعميم المساواة بين الرجل والمرأة وإلغاء أشكال التمييز كافة ضرورة لا غنى عنها في عملية النهوض بالدولة الحديثة القائمة على المواطنة الحقّة والحكم الرشيد وتحقيق التنمية البشرية المستدامة للمواطنين والمواطنات على حد سواء . و سنحاول من خلال هذا العنصر ضبط مفهوم التمكين الاقتصادي للمرأة، و كذا مؤشرات و كيف يمكن أن يساهم هذا التمكين في دعم المقاولاتية النسائية .

2-1- مفهوم التمكين الاقتصادي للمرأة :

إن الحاجة للتمكين تنبثق من عدم قدرة الفرد أو مجموعة من الناس على تحقيق الطموح ليتمكنوا من استغلال كامل قدراتهم بسبب الحواجز المصطنعة التي أوجدها أفراد أو مجموعات أخرى في نفس المجتمع وهي تعبير عن ظاهره عدم المساواة الغير قابلة للجدل، وحالة الفصل والتمييز⁶.

و تعرف عملية التمكين بصورة عامة من قبل البنك الدولي على أنها " عملية تهدف إلى تعزيز قدرات الأفراد أو الجماعات لطرح خيارات معينة و تحويلها إلى إجراءات أو سياسات تهدف في النهاية إلى رفع الكفاءة و التزاهة التنظيمية لمؤسسة أو تنظيم ما"⁷

و يعرف التمكين أيضا على انه "عملية ونتيجة لها يتم من خلالها اكتساب من ليس لديهم القوة أو اللذين يملكون قوة اقل في المجتمع القدرة على السيطرة على المواد والمعرفة والتحديات وإيديولوجيات التمييز وتحويل المؤسسات والهيكل التي لا تقدم فرص متساوية ولا تتيح السيطرة على الموارد والتي تعمل على استدامة وإطالة أمد هذا الوضع"⁸.

و عليه فالمفهوم الجوهرى لعملية التمكين يرتبط بمفهوم القوة ، و يقصد بذلك⁹:

أولا - إمكانية تغيير هيكل القوة : و هو مرتبط بمدى تقبل المستهدف سواء كأشخاص، مؤسسات أو المجتمع ككل لفكرة التغيير، فإذا كان رافضا لها فلا معنى و لا إمكانية لعملية التمكين .

ثانيا - إمكانية توسع نطاق القوة : و يكون ذلك بشرط هو عدم توسيعها لصالح طرف على حساب أطراف أخرى . و بإسقاط مفهوم عملية التمكين على المرأة يمكن تعريف تمكين المرأة على انه " هو تلك العملية التي تصبح المرأة من خلالها فرديا و جماعيا واعية بالطريقة التي تؤثر من خلالها علامات القوة في حياتها فتكسب الثقة بالنفس و القدرة على التصدي لعدم المساواة بينها و بين الرجل "¹⁰.

و يعرف أيضا على انه " إحساس المرأة بقيمتها و حقها بتحديد خياراتها بعد أن تمنح لها الخيارات و حقها في الوصول إلى الفرص و الموارد، و حقها في الوصول إلى ضبط سير حياتها داخل المنزل و خارجه، و قدرتها على التأثير على التغيرات الاجتماعية لخلق وضع اجتماعي و اقتصادي أكثر عدالة وطنيا و عالميا "¹¹.

ينقسم تمكين المرأة إلى عدة مستويات منها التمكين الاجتماعي و السياسي و الاقتصادي، و يقصد بهذا الأخير " تلك العملية التي تستطيع المرأة من خلالها الانتقال من موقع قوة اقتصادي ادني في المجتمع إلى موقع قوة اقتصادي اعلي، و ذلك من خلال ازدياد سيطرتها و تحكمها بالموارد الاقتصادية و المالية الأساسية و هي الأجور، رأس المال و الملكيات العينية و هو ما يمنحها في الدرجة الأولى استقلالية مادية مباشرة "¹².

2-2- مؤشرات قياس التمكين الاقتصادي وأثره على المرأة :

يمكن قياس درجة التمكين الاقتصادي للمرأة داخل أي دول عن طريق استخدام جملة من المؤشرات هي¹³:

- أ - **المساهمة الاقتصادية :** مستوى البطالة، مستوى الأنشطة الاقتصادية، الدخل من دخول سوق العمل .
- ب - **الفرص المتاحة اقتصاديا :** نوعية المشاركة الاقتصادية للمرأة، نوعية الوظائف التي تشغلها المرأة، نسبة دخل المرأة إلى دخل الرجل، عدد النساء اللواتي يشغلن وظائف إدارية مرتفعة.
- ج - **المشاركة في اتخاذ القرار :** الفرص الوظيفية في القطاع الخاص، مدى مشاركة المرأة في هياكل اتخاذ القرار الرسمي أو غير الرسمي، مدى مشاركة المرأة في تحديد السياسات التي تؤثر في المجتمع بكافة فئاته .
- د - **التعليم :** نوعية التعليم، الفرص المتاحة لتطوير المرأة علميا، نسبة التعليم للنساء، عدد المنتسبات للتعليم. بمختلف أطواره، معدل السنوات التي تقضيها المرأة في المدارس أو الجامعات.

ج - **الصحة :** العناية الصحية، تحديد و تنظيم النسل، العناية الطبية النفسية .

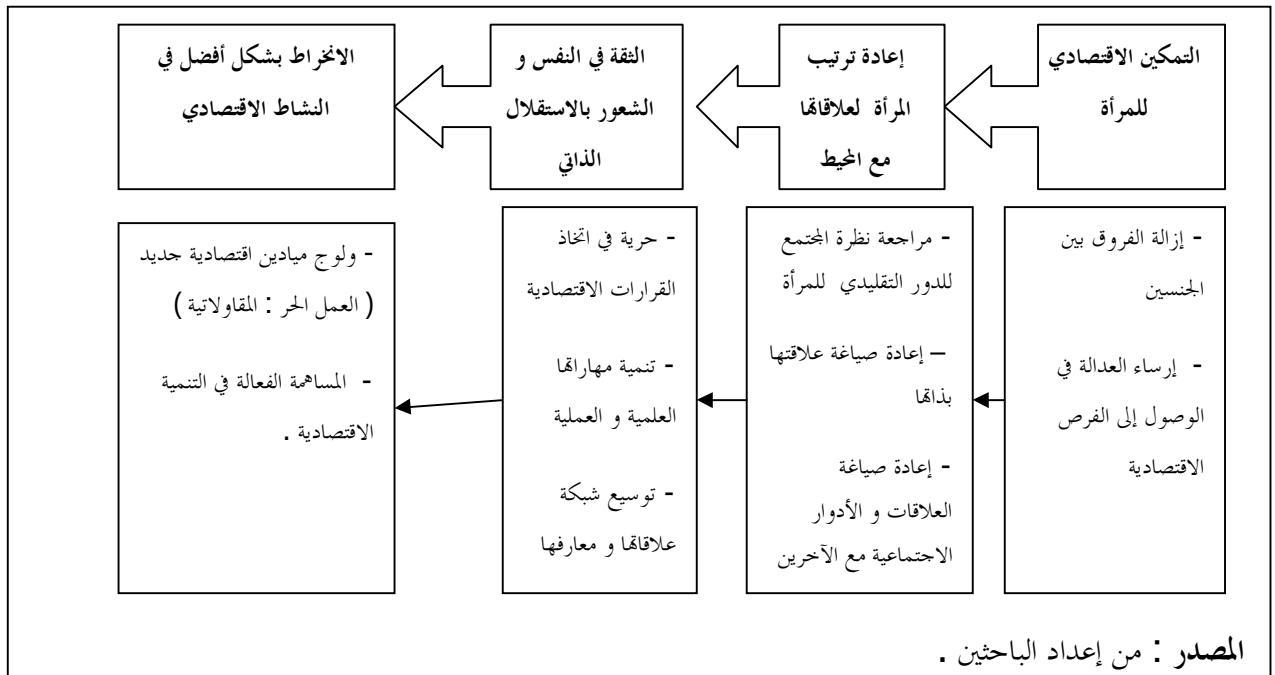
2-3- التمكين الاقتصادي للمرأة و دوره في دعم المقاولاتية النسائية

عندما تطرقنا إلى معوقات المقاولاتية النسائية لاحظنا أنها تنقسم إلى شقين أساسيين هما الشق الاجتماعي و شق متعلق بالتسيير، و لتجاوز هذه المعوقات يمكن الاعتماد على جملة من التدابير يمكن اعتبار دعم التمكين الاقتصادي للمرأة كأحد أهمها، و يمكن للتمكين الاقتصادي للمرأة تطوير المقاولاتية النسائية عن طريق تذليل جملة من الصعوبات التي تواجهها و ذلك

على النحو التالي : يؤدي إرساء التمكين الاقتصادي للمرأة، عن طريق دعم عناصر المؤشرات سالفة الذكر إلى تقلص الفجوة بين الجنسين و يتم إرساء العدالة في الوصول إلى الفرص الاقتصادية، و يكون ذلك عن طريق الآثار التي يخلقها التمكين الاقتصادي للمرأة على علاقتها بمحيطها و على ذاتها (المعوقات الاجتماعية)، و بالنتيجة تتولد لدى المرأة الثقة في النفس والشعور بالاستقلال الذاتي مما يكسبها حرية و كفاءة أكبر في مجال مزاوله النشاط الاقتصادي (الشق التسييري)، و يؤدي ذلك في النهاية إلى الانخراط بشكل أفضل في النشاط الاقتصادي و ولوج مجال العمل الفردي بشكل أكثر فعالية (المقاولاتية).

و يمكن تلخيص سيورة تلك الآثار من خلال الشكل الموالي :

الشكل (02) : دور التمكين الاقتصادي للمرأة في دعم المقاولاتية النسائية .



3- المقاولاتية النسائية و التمكين الاقتصادي للمرأة في الجزائر :

سنحاول من خلال هذه الجزئية رصد واقع كل من المقاولاتية النسائية و التمكين الاقتصادي للمرأة في الجزائر، و تحليل العلاقة بينهما.

3-1- واقع المقاولاتية النسائية في الجزائر :

يعتبر النشاط المقاولاتي في الجزائر نشاطا ذكوريا بامتياز، حيث تبين إحصائيات المرصد الشامل للمقاولاتية " Global Entrepreneurship Monitor " في تقريرها عن المقاولاتية النسائية لسنة 2012 ، أن نسبة المقاولين الذكور إلى نسبة المقاولات في الجزائر يقارب الثلاثة أضعاف، حيث تمثل المقاولات نسبة 5 % من إجمالي البالغين في الجزائر في حين بلغ عدد الذكور نسبة 12 % ، كما هو موضح في الجدول الموالي :

الجدول (01) : مؤشرات المقاولاتية النسائية في الجزائر لسنة 2012 .

اجمالي	النشاط	نسبة	الفشل	التأسيس	التأسيس	مقاول	نسبة	نسبة	المقاولات
المقاولات (%)	من	مقارنة	بالسنة	بدافع	بدافع الفرص	بمؤسس واحد	المقاولات	القديمة	بدون عمال
(السكان البالغين)	الماضية	الضرورة	(%)	(%)	(%)	الجديدة	بدون	عمال	
(القائمة)	(القائمة)	(القائمة)	(القائمة)	(القائمة)	(القائمة)	(القائمة)	(القائمة)	(القائمة)	(القائمة)
نسء	5 %	33 %	29 %	64 %	50 %	5 %	12 %		
رجال	12 %	24 %	31 %	63 %	55 %	7 %	6 %		

SOURCE : Global entrepreneurship monitor, women's report 2012, Babson College, London, 2012, pp 45-50.

ونلاحظ من خلال الجدول السابق أن :

1. نسبة الفشل بالنسبة للمشاريع النسائية كبيرة جدا و تقدر بـ 33 % ويعود ذلك الى جملة الصعوبات التي تواجه هذا النوع من المشاريع، وتعد النسبة ايضا اكبر بكثير من نظيرتها بالنسبة للمشاريع الذكورية التي تقدر بـ 24 %.
2. تأسيس النساء الجزائريات للمقاولات يكون بدافع الفرصة بالدرجة الاولى (64 %) و ليس بدافع الضرورة (29 %)، كما تتقارب النسب في كلا الدافعين مع الرجال .
3. نصف المقاولات النسائية تكون ملكية منفردة لمؤسستها و لا تلجأ الى الشراكة في حين ترتفع النسبة عند الرجال الى 55 % .
4. كما أن 95 % من المقاولات الجديدة و 88 % من المقاولات القديمة (أكثر من 3.5 سنوات) تشغل عمال بالإضافة إلى مؤسسها أي أنها تساهم في خلق مناصب شغل جديدة .

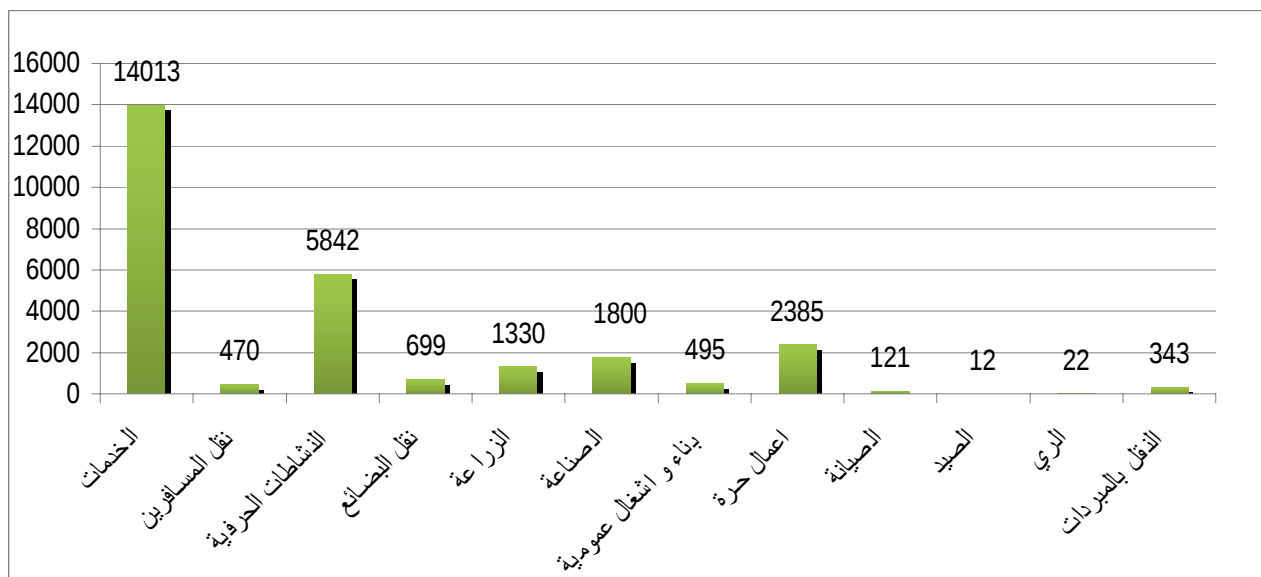
3-1-1- توزيع المقاولات النسائية في الجزائر حسب الأنشطة :

تتميز المقاولاتية النسائية في الجزائر بالتركيز من حيث الأنشطة حيث تنحصر النسبة الكبرى منها في أنشطة قليلة بعينها، و يعود ذلك بالدرجة الأولى إلى القيود المجتمعية التي لا تتقبل ولوج النساء لبعض القطاعات على خلاف أخرى، و عليه و للمحافظة على نظرة مقبولة للمجتمع للمرأة تضطر النساء إلى إقامة مشاريع في قطاعات معينة و بذلك تصبح الخيارات أمامها محدودة و الحرية منقوصة، و يمكن توضيح أهم القطاعات المهيمنة على نشاط المقاولات النسائية في الجزائر حسب الهيآت الممولة فيما يلي :

أ - بالنسبة لـ ANSEJ

تتوزع المشاريع النسائية الممولة من طرف ANSEJ على الأنشطة الاقتصادية بشكل متفاوت بشكل ملحوظ حيث تتركز أكثر في قطاع الخدمات بنسبة 50.89 % ، ثم تليها النشاطات الحرفية بنسبة 21.21 % أما باقي المشاريع فتتوزع على بقية الأنشطة بنسب ضئيلة جدا تسجل اقلها في كل من الصيانة، الصيد و الري حيث تمثل مجتمعة نسبة لا تتعدى 0.54 % من إجمالي المشاريع، و هو ما يوضحه الشكل الموالي :

الشكل (03): توزيع إجمالي المشاريع النسائية الممولة من طرف ANSEJ حسب الأنشطة الاقتصادية إلى غاية 2013/6/30.

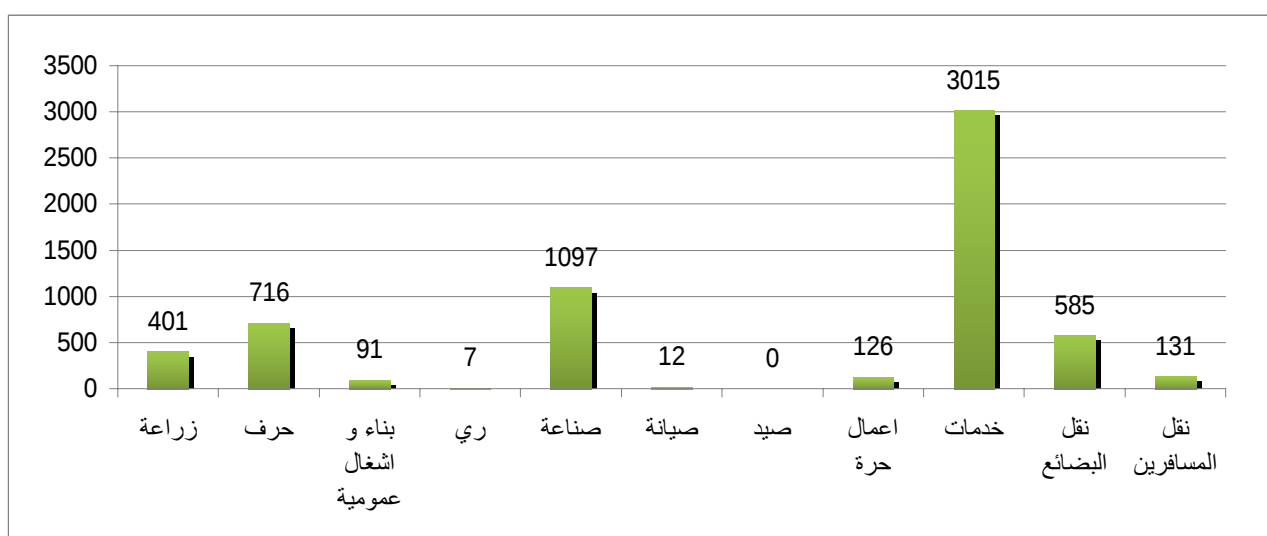


Source : Bulletin d'information statistique de la PME n° 23, Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Novembre 2013, p 41.

ب- بالنسبة لـ CNAC :

لا تختلف الوضعية في CNAC عن ANSEJ، حيث تبقى المشاريع الخدمية تحتل الصدارة بنسبة 48.92 %، مع تسجيل تراجع الأعمال الحرفية إلى المرتبة الثالثة بنسبة 11.61 % لصالح الصناعة التي تحتل المرتبة الثانية بنسبة 17.50 % ، أما نصيب باقي القطاعات فهو موضح في الشكل الموالي :

الشكل (04): توزيع إجمالي المشاريع النسائية الممولة من طرف CNAC حسب الأنشطة الاقتصادية إلى غاية السداسي الأول 2013.



Source : Bulletin d'information statistique de la PME n° 23, Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Novembre 2013, p 42.

3-1-2- هياآت التمويل للمقاولات النسائية في الجزائر:

تتعدد هياآت تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، و تظهر الإحصائيات المتحصل عليها أن اغلب المشاريع الممولة من طرفها هي مشاريع ذكورية بامتياز، حيث تستحوذ هذه المشاريع على حصة الأسد من التمويلات الممنوحة، و هو ما سنوضحه بالتركيز على أهم هذه الهياآت في حدود ما أمكن الوصول إليه من إحصائيات .

أ - بالنسبة لـ ANSEJ

تأتي وكالة دعم و تشغيل الشباب ANSEJ على رأس هياآت التمويل من حيث عدد المشاريع الممولة ، و تظهر الإحصائيات إلى غاية نهاية سنة 2013 ضالة نصيب المشاريع النسائية الممولة مئة قبل هذه الهيئة حيث لم تتعدى 10% من إجمالي المشاريع الممولة منذ تأسيس الوكالة و هو ما يمثل 27532 مشروع، وقد سجلت نسبة المشاريع النسوية الممولة من إجمالي المشاريع تراجعاً مقارنة بسنة 2011 أين كانت تمثل 12 % من إجمالي المشاريع، كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول (02) : نسبة المشاريع النسائية الممولة من طرف ANSEJ 2011-2013 :

السنة	إجمالي المشاريع الممولة	نساء	الزيادة	نسبة المشاريع النسائية
إلى غاية 2011/12/31	183124	21321	/	12%
إلى غاية 2012/12/31	249147	25803	4482	10 %
إلى غاية 2013/12/31	270288	27532	1729	10 %

Source : Bulletin d'information statistique de la PME n° 23, n° 22, n° 20, Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement .

كما نلاحظ من خلال الجدول السابق انه و رغم ثبات نسبة المشاريع النسائية من إجمالي المشاريع الممولة من طرف الوكالة بين عامي 2012-2013 إلا أن عدد المشاريع الجديدة شهد تراجعاً من 4482 مشروع بين سنتي 2012-2011 إلى 1729 مشروع فقط بين سنتي 2012-2013 أي بتراجع قدره 2753 و هو ما يمثل نسبة تراجع قدرها 61.42 % .

ب - بالنسبة لـ ANGEN

أما الوكالة الوطنية لضمان القرض المصغر ANGEN ، فتمثل الاستثناء في مجال تمويل المشاريع النسائية في الجزائر، حيث تستحوذ هذه الأخيرة على أكبر حصة من تمويلات الوكالة إلى غاية السادس الأول من سنة 2013 كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول (03) : المشاريع النسائية الممولة من طرف ANGEN إلى غاية 2013/06/30.

عدد القروض		الرجال		النساء
الممنوحة	العدد	%	العدد	%
504962	198561	39.32	306401	60.08

Source : Bulletin d'information statistique de la PME n° 23, Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Novembre 2013,p 42.

منحت الوكالة منذ تأسيسها إلى غاية 2013/06/30 حوالي 504962 قرضا كان نصيب النساء منها 306401 قرض و هو ما يمثل حوالي 60.08 % من إجمالي القروض الممنوحة من طرف الوكالة .

ج - بالنسبة لـ CNAC :

تسجل CNAC اضعف نسب التمويل للمشاريع النسائية مقارنة بباقي الهيآت الأخرى حيث لم تتعدى الى غاية نهاية السداسي الأول من سنة 2013 الـ 07 % من إجمالي المشاريع في حين تستأثر المشاريع الرجالية بحصة الأسد بنسبة 93 % من إجمالي التمويلات ، و هو ما يوضحه الجدول الموالي :

الجدول (04) : إجمالي تمويلات المشاريع النسائية من طرف CNAC الى غاية 2013/06/30

الفئة	عدد المشاريع الممولة	النسبة المئوية
النساء	6163	07 %
الرجال	78001	93 %
المجموع	84164	100 %

Source : Bulletin d'information statistique de la PME n° 23, Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Novembre 2013,p 42.

3-2- التمكين الاقتصادي للمرأة في الجزائر

استنادا إلى التقرير الشامل للفجوة بين الجنسين "The Global Gender Gap Report" لسنة 2013 الذي يتم إعداده من طرف المنتدى الاقتصادي العالمي " World Economic Forum" ، احتلت الجزائر المرتبة 124 عالميا في مجال تمكين المرأة ، و يلاحظ تراجع كبير لتمكين المرأة في الجزائر حيث تراجعت أربعة مراتب كاملة في سنة واحدة، كما أنها انتقلت من المرتبة 97 سنة 2006، إلى المرتبة 124 سنة 2013 و هو ما يعبر عن تراجع كبير في مجال تمكين المرأة في الجزائر و هو ما يوضحه الجدول الموالي :

الجدول (05) : الترتيب العالمي للجزائر في مجال تمكين المرأة 2006-2013 .

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
النتيجة	0.6018	0.6068	0.6111	0.6119	0.6052	0.5991	0.6112	0.5966
الترتيب	97	108	111	117	119	121	120	124

Source : The Global Gender Gap Report 2013, World Economic Forum, Geneva Switzerland, 2013, pp 10-11 .

و يعتمد المنتدى الاقتصادي العالمي في تقييم جهود الدول المختلفة في مجال دعم و ترقية مكانة المرأة على دراسة أربعة مؤشرات أساسية هي : المساواة الاقتصادية، الحصول على التعليم، الحصول على الرعاية الصحية و أخيرا المشاركة السياسية، و الجدول الموالي يفصل معطيات المؤشرات المختلفة بالنسبة للجزائر :

الجدول (06) : تفصيل مؤشرات تمكين المرأة في الجزائر لسنة 2013 .

الترتيب العام	المشاركة الاقتصادية	الحصول على التعليم	الحصول على الرعاية الصحية	المشاركة السياسية
النتيجة	0.5966	0.9387	0.9661	0.1511
المرتبة	124	106	108	62

Source : The Global Gender Gap Report 2013, World Economic Forum, Geneva Switzerland, 2013, p 13.

يظهر الجدول أن أحسن ترتيب تسجله الجزائر في مؤشر المشاركة السياسية حيث احتلت المرتبة 62 ، في حين أن أسوأ مؤشر هو في المساواة الاقتصادية بين الجنسين حيث احتلت المرتبة 133 عالميا ، و يتم إعداد هذا المؤشر بالاعتماد على خمسة نسب هي :

1. نسبة مشاركة المرأة من إجمالي القوى العاملة مقارنة بالرجل

2. المساواة في الأجور بين الرجل و المرأة بالنسبة لنفس العمل

3. نسبة الدخل المتوقع للمرأة مقارنة بالرجل

4. نسبة النساء المشرعات و المسيرات و اللاتي يشغلن وظائف سامية مقارنة بالرجال

5. نسبة النساء الخبيرات عمليا و العاملات التقنيات مقارنة بالرجال

و يظهر الجدول الموالي تفاصيل ترتيب الجزائر في مؤشر التمكين الاقتصادي للمرأة (المشاركة الاقتصادية و الفرص) لسنة 2013 .

الجدول (07) : ترتيب الجزائر في مؤشر التمكين الاقتصادي للمرأة 2013 .

النسب	الرتبة	النتيجة	المعدل المتوسط للعيينة	النساء	الرجال	معدل النساء بالنسبة للرجال
مؤشر المشاركة الاقتصادية و الفرص	133	0.331	0.601			
نسبة مشاركة المرأة من إجمالي القوى العاملة مقارنة بالرجل	135	0.21	0.68	16	75	0.21
المساواة في الاجور بين الرجل و المرأة بالنسبة لنفس العمل	102	0.58	0.64	-	-	0.58
نسبة الدخل المتوقع للمرأة مقارنة بالرجل (\$))	133	0.16	0.53	2.371	14.522	0.16
نسبة النساء المشرعات و المسيرات و اللاتي يشغلن وظائف سامية مقارنة بالرجال	112	0.05	0.26	5	95	0.05
نسبة النساء الخبيرات عمليا و العاملات التقنيات مقارنة بالرجال	95	0.55	0.64	35	65	0.55

Source : The Global Gender Gap Report 2013, World Economic Forum, Geneva Switzerland, 2013, p 112.

نلاحظ من خلال الجدول أن الجزائر تسجل أكبر فجوة بين الجنسين لصالح الرجل في كل من :

- نسبة مشاركة المرأة من إجمالي القوى العاملة مقارنة بالرجل، و هو ما يترجمه ارتفاع معدل البطالة بين النساء مقارنة بالرجال حيث بلغ 19 % من إجمالي قوى العمل النسائية مقابل 8 % من إجمالي قوى العمل الرجالية أي أكثر من الضعف.
 - نسبة الدخل المتوقع للمرأة مقابل الرجل حيث يبلغ لدى المرأة 2.371 دولار مقابل 14.522 دولار بالنسبة للرجال أي حوالي سبعة (07) إضعاف .
 - نسبة النساء المشرعات و المسيرات و اللائي يشغلن وظائف سامية مقارنة بالرجال حيث يستحوذ الرجال على 95 % من الفرص مقابل 5 % فقط للنساء .
- النسب سالفة الذكر تفسر جز كبير من الوضعية الحالية للمقاولاتية النسائية و ترسم معالم المعوقات الأساسية لها ، فبالإضافة إلى البيئة الثقافية المعاكسة التي تعلي من شان تقاليد و أعراف مجتمعية لا تنصف المرأة و تعيد إنتاج مقولات تسيء تفسير مصادر الشريعة بقصد حرمان المرأة من حقوقها و على رأسها حقها الإنساني في التنمية ، نجد أيضا :
1. نقص الخبرة الناجم عن ارتفاع نسب البطالة و كذا صعوبة الولوج إلى المناصب الاقتصادية الريادية في الدولة
 2. مشكل التمويل الناجم عن ضعف دخل المرأة مقارنة بالرجل
 3. بعدها عن مراكز صنع القرار و القوانين المتعلقة بالسياسات الاقتصادية مما يمنعها من دعم تطلعاتها كعنصر فاعل في النشاط الاقتصادي

خاتمة:

لاحظنا من خلال تحليل كل من وضعية المقاولاتية النسائية الجزائرية و كذا وضعية الفجوة بين الجنسين، أن المقاولاتية النسائية تعد جد ضعيفة مقارنة بنظيرتها الذكورية و تعاني من جملة من الصعوبات تتمثل أساسا في التمركز في النشاط نتيجة الضغوطات الاجتماعية، ارتفاع مستويات الفشل نتيجة نقص الخبرة التسييرية، ضعف دخلها و كذا صعوبة الحصول على التمويل الخارجي، و تعود هذه المعوقات بصورة عامة إلى ضعف التمكين الاقتصادي للمرأة في الجزائر، و الذي يترجم في النظرة التقليدية لدور المرأة ، و كذا بعدها عن المناصب النوعية و القيادية و كذا دوائر اتخاذ القرارات الاقتصادية .

و بناء على ما سبق فان تطوير المقاولاتية النسائية في الجزائر لابد أن يمر حتما عن طريق دعم و ترقية التمكين الاقتصادي للمرأة و ذلك عن طريق زيادة تواجدنا في دوائر اتخاذ القرارات الاقتصادية و زيادة نصيبها من المناصب الاقتصادية النوعية، و كذا العمل على تصحيح نظرة المجتمع إلى الدور الذي يمكن أن تضطلع به المرأة في التنمية الاقتصادية بصورة عامة .

المراجع والإحالات:

¹ منيرة سلامي، المرأة المقاتلة في الجزائر بين المساهمة الاقتصادية و التحديات السوقية، Séminaire sur : Gene et L'association des 'économie Femmes actrices du développement Oran : 31 Octobre 2013 Algérienne Manager et entrepreneures

² Medha Dubhashi Vinze **Women Entrepreneurs in India: A Socio-economic Study of Delhi, 1975-85**, Mittal Publications, 1987, P 04 .

³ شلوف فريدة ، المرأة المقاتلة في الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشورة ، جامعة الاخوة منتوري قسنطينة ، الجزائر، 2009 ، ص 12.

⁴ *Global entrepreneurship monitor, women's report 2012*, Babson College, London, 2012, p 12 .

⁵ عائشة بلعري، أى دور لصاحبات الأعمال العرييات فى التنمية الاقتصادية ؟، المنتدى العربى حول الدور الجديد للقطاع الخاص فى التنمية والتشغيل، الرباط / المملكة المغربية، 21 – 23 أكتوبر / تشرين الاول 2008، ص 25 .

⁶ كبير ماتو، تمكين المرأة فى أفريقيا والعالم العربى الاستحقاقات والفرص والتحديات، ص 21، متاح على : www.assecaa.org/WomenParliamentWorkPaper/

⁷ رائدة ايوب، الجدوى الاجتماعية للمشاريع متناهية الصغر و تأثيراتها على نساء الريف السوري، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة سانت كليمنس للتعليم عن بعد، 2010 ، ص 86 .

⁸ كيرماتو، مرجع سابق ، ص 03 .

⁹ اسد ايهم، التمكين الاقتصادي كمدخل للتمكين الاجتماعى، الندوة العلمية المنظمة من طرف : مرصد نساء سوريا والنادى السرياني الارثوذكسي، حمص، سوريا، 2008/3/26 ، ص 06.

¹⁰ Aerican Near East Refuge Aid (ANERA), Women Empowerment, available on : www.anera.org/

¹¹ رائدة ايوب، مرجع سابق، ص 88 .

¹² اسد ايهم، مرجع سابق، ص 06 .

¹³ الجربوع ايوب بن منصور وآخرون، المساهمة الاقتصادية للمرأة فى المملكة العربية السعودية، ورقة عمل مقدمة فى منتدى الرياض الثانى: مساهمة المرأة السعودية فى الاقتصاد فى المملكة العربية السعودية، الرياض، 4-5/12/2005 ، ص ص 19-20 .

ضرائب التجارة الإلكترونية بين الإعفاء والإخضاع

قشام إسماعيل

أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

جامعة الجلفة



ملخص:

لقد حاولنا في هذه الدراسة إلى تقديم إحدى تطبيقات الاقتصاد الرقمي من خلال التطرق إلى موضوع التجارة الإلكترونية، والتي نمت نموا هائلا و متسارعا في دول العالم والتي انعكست على حجم المبادلات التجارية التي تجاوزت مليارات الدولارات، فهذا النشاط الاقتصادي المستحدث أثار العديد من التساؤلات المتعلقة بطريقة التعامل الضريبي لهذه المليارات من الدولارات الناجمة عن التجارة الإلكترونية وعن مدى خضوعها للضرائب باختلاف أشكالها، ومدى ملائمة تطبيقات النظم الضريبية التقليدية لهذه العملية، أو العمل على صياغة نظام ضريبي إلكتروني يتعامل وفق أسس وقواعد جديدة لتحقيق على الأقل مبدأ العدالة الضريبية، وتحصيل إيرادات ضريبية جديدة من العالم الافتراضي.

الكلمات الدالة: الاقتصاد الرقمي، التجارة الإلكترونية، النظام الضريبي، فجوات ضريبة التجارة الإلكترونية، ضريبة الوحدة الرقمية، ضريبة الاستهلاك، رسم على البريد الإلكتروني.

Abstract:

In this study, we have tried to provide a digital economy applications through the subject of electronic commerce, which grew dramatically and rapidly in the countries of the world and reflected on the volume of trade over the billions of dollars, this innovative economic activity raised many questions on how the tax treatment of billions of dollars of e-commerce on the subject of taxation in different forms, and the adequacy of conventional tax systems applications for this process, or work on the electronic tax system deals with New rules to achieve at least the principle of tax equity, and new tax revenue collection in the virtual world.

تمهيد:

أطلق الأخصائيون أسماء عديدة على الاقتصاد الرقمي مثل "اقتصاد الانترنت" و "الاقتصاد الرقمي" أو "الاقتصاد الجديد"، الاقتصاد المعرفي أو حتى الاقتصاد الإلكتروني استخدم مصطلح "الاقتصاد الجديد" في منتصف تسعينيات القرن العشرين لتعنين عموما التحولات التي برزت في بداية الثمانينات نفس القرن والمرتبطة بالثورة التكنولوجية وتطبيقاتها في مختلف جوانب النشاط الاقتصادي للإنسان وبالأخص مجالات الإنتاج والتوزيع والاستهلاك .

ويرتكز الاقتصاد الرقمي على ركيزتين أساسيتين هما: التجارة الإلكترونية وتقنية المعلومات أو صناعة المعلومات، فصناعة المعلومات هي التي خلقت الوجود الواقعي والحقيقي للتجارة الإلكترونية باعتبارها تعتمد على الحوسبة والاتصال ومختلف الوسائل التقنية.

فقد حصل تحولا كبيرا من الشكل التقليدي للتجارة الى الشكل الإلكتروني الحديث، وأصبحت التجارة الإلكترونية واقعا ملموسا في ظل البيئة الحالية. وتسعى العديد من الدول الى تعظيم دور التجارة الإلكترونية خصوصا في ظل المتغيرات العالمية والتحديات الجديدة، فنمو التجارة الإلكترونية وانتشارها السريع اثر بشكل ملحوظ على عدة جوانب مالية اقتصادية اجتماعية مما اثر جدلا واسعا حول الآليات المناسبة للتعامل معها، ومن أهم هذه الموضوعات المثارة المعاملة الضريبية للتجارة الإلكترونية.

أولا: إشكالية الدراسة:

وبناء على ما تقدم يمكن حصر إشكالية الدراسة بالسؤال التالي:

كيف يتم التعامل مع ضرائب التجارة الإلكترونية؟

ثانيا: أهمية البحث:

يستمد هذا البحث أهميته من المكانة التي تحتلها التجارة الإلكترونية في اقتصاديات الدول. وما تواجهه من تحديات وانعكاسات جراء التغيرات الاقتصادية العالمية. وتزايد أهمية هذا الموضوع حول النظام الضريبي للتجارة الإلكترونية تشريعاته وتطبيقاته.

ثالثا: هيكل الدراسة:

للإجابة على الإشكالية المطروحة سابقا تم تقسيم البحث إلى المحاور التالية:

- المحور الأول: مدخل للتجارة الإلكترونية
- المحور الثاني: العلاقة بين النظام الضريبي والتجارة الإلكترونية
- المحور الثالث: الحلول المقترحة لضرائب التجارة الإلكترونية

1- المحور الأول: مدخل للتجارة الإلكترونية**1. نشأة التجارة الإلكترونية:**

إن ظهور التجارة الإلكترونية جاء تطورا طبيعيا مرتبطا بتطور الإنترنت وانتشاره، ومع ظهور الويب وانتشاره توسع استخدام الإنترنت وبدأ التعامل التجاري يتسع على الشبكة ومن هنا بدأ ظهور التجارة الإلكترونية. ولقد تطورت أجيال الأعمال والتجارة الإلكترونية على النحو التالي¹:

- الجيل الأول (1996): وقد بدأ هذا الجيل بالاعتماد على إنشاء صفحة موقع على الويب وعرض المنتجات وتقديم بعض العروض.
- الجيل الثاني (1998): تم إدخال بعض التعديلات على الجيل الأول مع إجراء بعض عمليات البيع على الإنترنت.
- الجيل الثالث (بداية القرن الحالي): ويركز هذا الجيل بشكل أساسي على تلبية احتياجات العميل المختلفة.

1.1 تطور التجارة الإلكترونية

1.1.1 ظهور تبادل البيانات الإلكترونية والتجارة الإلكترونية قبل شبكة الويب: لقد بدأت التجارة الإلكترونية من خلال شبكات الاتصال الخاصة بالكمبيوتر في واقع الحال بتنسيق قياسي خاص بتقاسم البيانات الخاصة بالمشروعات التجارية وهو ما يعرف بتبادل البيانات الإلكترونية. ويعد تبادل البيانات الإلكترونية وسيلة لنقل البيانات بين البنوك وغيرها من المؤسسات عبر نظام مغلق وتم استخدام هذا الأسلوب في النظم الخاصة بأوامر الشراء والتعامل مع بطاقات الائتمان والودائع المباشرة والكثير من العمليات الأخرى خلال العقود الثلاثة الماضية.

2.1.1 التجارة الإلكترونية على الويب والتغلب على القيود والحوجز: مع الظهور والانتشار السريع لاستخدام التجارة الإلكترونية على الويب الخاصة بالتجارة الإلكترونية قد تحررت من العوائق والقيود التي ميزت الأشكال السابقة للتجارة الإلكترونية، حيث كان الكثير من الأنواع السابقة يمتاز بعدد من المعوقات المتعلقة بالوقت المتاح للمستهلك كي يقوم خلاله بعملية التسوق وما يمثله ذلك بالنسبة للأشخاص المقيمين في مناطق بعيدة، كما تتطلب عملية طلب السلع والخدمات إلكترونياً تحمل المكالمات الهاتفية الكبيرة.

3.1.1 بدايات شبكة الويب: ظهرت الإنترنت في بادئ الأمر كوسيلة تبادل المعلومات وكان استخدامها في الأساس مقتصرًا على الباحثين في المؤسسات الأكاديمية، ومع ظهور أول إدارات تصفح الويب التي عرفت باسم MOSAIC سنة 1993م.

وقد لاح بعض رجال الأعمال الطموحين إمكانية الاستفادة من التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت، حيث يتم طرح أداة التصفح "Netscope" سنة 1994م، ومع حلول سنة 1995م بدأت مواقع التجزئة على الإنترنت (مثل: موقع أمازون Amazon.com) في الظهور، وفي يومنا هذا هناك الآلاف من مواقع الويب الخاصة بالتجارة الإلكترونية، التي تزداد يوماً بعد يوم.²

ويؤكد - كما سنورد في الخصائص - أن هذه التجارة تعتمد على القطاع الخاص اعتماداً يكاد يكون كلياً في ظل دعم حكومي مهم ونذكر من عوامل التطور³:

- الدعم الحكومي
- الدعم بأسعار تنافسية للخدمات
- الدعم التنافسي بين المؤسسات
- توفير مناخ من الحرية الاقتصادية والتجارية
- تطور وسائل التجارة الإلكترونية

2. تعريف التجارة الإلكترونية: تمثل التجارة الإلكترونية واحدة من موضوعي ما يعرف بالاقتصاد الرقمي «Digital Economy» حيث يقوم الاقتصاد الرقمي على حقيقتين: التجارة الإلكترونية وتقنية المعلومات (Information

(Technology) فتقنية المعلومات أو صناعة المعلومات في عصر الحوسبة والاتصال هي التي خلقت الوجود الواقعي والحقيقي للتجارة الإلكترونية باعتبارها تعتمد على الحوسبة والاتصال ومختلف الوسائل التقنية للتنفيذ وإدارة النشاط التجاري.⁴

وسوف نقوم بعرض أهم التعريفات التي وردت في أهم الكتب والمجلدات الخاصة بهذا الموضوع وذلك بهدف الوصول إلى تعريف عام يخدم ويتفق مع دراستنا للموضوع وتشمل هذه التعريفات:⁵

أ. هي نوع من عمليات البيع والشراء ما بين المستهلكين والمنتجين أو بين الشركات بعضهم ببعض باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

ب. إنها أداء العملية التجارية بين الشركاء التجاريين باستخدام تكنولوجيا معلومات متطورة بغرض رفع كفاءة وفعالية الأداء⁶.

ت. هي استخدام تكنولوجيا المعلومات لإيجاد الروابط الفعالة بين الشركاء في التجارة.

ث. هي منهج حديث في الأعمال موجه إلى السلع والخدمات وسرعة الأداء ويشمل استخدام شبكة الاتصال في البحث والاسترجاع للمعلومات لدعم لاتخاذ قرار الأفراد والمنظمات.

ج. هي شكل من أشكال التبادل التجاري باستخدام شبكة الاتصالات بين الشركات بعضها ببعض والشركات وعملائها أو بين الشركات وبين الإدارة العامة.

ح. هي مزيج من التكنولوجيا والخدمات للإسراع بأداء التبادل التجاري وإيجاد آلية لتبادل المعلومات داخل الشركة وبين الشركة والشركات الأخرى والشركة والعملاء (بيع وشراء).

خ. هي عمليات تبادل باستخدام التبادل الإلكتروني للمستندات؛ البريد الإلكتروني E-mail النشرات الإلكترونية، الفاكس، التحويلات الإلكترونية للأموال Electronic Funds Transfer وكذلك كل الوسائل الإلكترونية المشابهة⁷.

من خلال التعريفات السابقة نلاحظ أن التجارة الإلكترونية تتضمن العناصر والخصائص الآتية:⁸

- أداء العمليات التجارية بين الشركات بعضها وبعض؛ الشركات وعملائها والشركات والحكومات من خلال استخدام تكنولوجيا المعلومات وشبكة الاتصالات في أداء تلك العمليات؛
- تهدف إلى رفع الكفاءة في الأداء وتحقيق الفاعلية في التعامل؛
- أنها تتعدى الحدود الزمنية التي تقيد حركة التعاملات التجارية؛
- إنها تتيح استجابة سريعة لطلبات السوق من خلال التفاعل مع العملاء؛
- تعمل على تبسيط الإجراءات ووضوح إجراءات العمل.

3. أشكال التجارة الإلكترونية: للتجارة الإلكترونية مجموعة من الأنماط التي تدور حولها حيث يمكن النظر إلى التجارة الإلكترونية على أنها مفهوم متعدد الأبعاد ويمكن تطبيقه واستخدامه في أكثر من نمط وشكل كما يلي⁸:

1.3. مؤسسة أعمال - مؤسسة أعمال B to B: هذا النمط يتم بين مؤسسات الأعمال بعضها البعض من خلال شبكات الاتصالات والمعلومات .

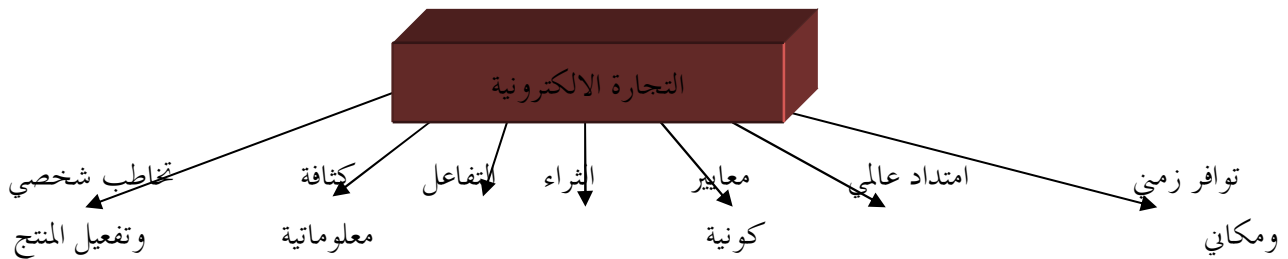
2.3. مؤسسة أعمال – مستهلك B to C: يطلق البعض على هذا النوع التسوق الإلكتروني أو تجارة التجزئة الإلكترونية، لتمييزه عن التجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال، فهذا النمط من التجارة الإلكترونية يمثل البيع بالتجزئة في التبادل التجاري العادي.

3.3. مؤسسة أعمال – إدارة حكومية B to G: هذا النمط يغطي كل المعاملات بين المؤسسات والهيئات الحكومية، وحاليا يعتبر هذا النمط في مرحلة وليدة.

4.3. مستهلك إدارة حكومية C to G: هذا النمط لم يبرز بعد، ولكنه ربما ينتشر مع انتشار التعامل الإلكتروني ونمو كل من نمط المؤسسة إلى المستهلك والمؤسسة إلى الهيئة الحكومية.

4. مزايا التجارة الإلكترونية: قبل التطرق لمزايا التجارة الإلكترونية يمكن أن نلخص خصائص التجارة الإلكترونية وفق الشكل الموالي.

الشكل رقم(01): الملامح المميزة للتجارة الإلكترونية



المصدر: طارق طه، التسويق بالانترنت و التجارة الإلكترونية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر 2008 ص 338.

كما يمكننا بإيجاز عرض أبرز مميزات التجارة الإلكترونية – تلك التي تهمنا أكثر في البيئة الويبيه - على النحو التالي⁹:

- إيجاد وسائل اتجار توافق عصر المعلومات؛
 - الدخول إلى الأسواق العالمية وتحقيق عائد أعلى من الأنشطة التقليدية؛
 - تلبية خيارات الزبون ببسر وسهولة؛
 - تطوير الأداء التجاري والخدمي.
- ومن خلال ما سبق لمزايا التجارة الإلكترونية يمكن أن نفصل أكثر في تحديدها فرصها كما يلي:

1.4. الفرص على المستوى القومي:

1.1.4. التجارة الإلكترونية أداة لزيادة القدرة التنافسية: وهذا من خلال ما يلي:

- سهولة الوصول إلى المراكز الاستهلاكية؛
- إمكانية التسويق للسلع والخدمات عالميا بتكلفة محدودة؛
- السرعة في عقد العقود وإنهاء الصفقات؛
- القدرة على تحليل الأسواق والاستجابة لتغير متطلبات المستهلكين.

2.1.4. التجارة الإلكترونية أداة لتنشيط المشروعات المتوسطة والصغيرة: كانت هناك العديد من الدراسات على مدى

العقد الماضي لفحص اعتماد / عدم اعتماد، مزايا / عيوب التجارة الإلكترونية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. والمقارنة بين بعض هذه الدراسات كشفت نتائج متضاربة. على سبيل المثال، وجدت بون و Swatman (1997) أن التجارة

الإلكترونية قد تؤدي إلى تحسين العلاقات مع العملاء، في حين أشار Stauber (2000) انخفاضاً في الاتصال مع العملاء. نلاحظ بعض من هذه الاختلافات بشكل واضح نظراً لطبيعة البحث. ومع ذلك، فإن العديد من الاختلافات هي نتيجة لطبيعة غير متجانسة من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويشير تقرير الاتصالات لسنة 2012-2013 بعنوان " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الرقمي الاسترالي" أن الغالبية العظمى من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (94 في المائة) تستخدم خط هاتف ثابت، ويعتبر الخط الهاتفي الثابت مع مكالمات الهاتف المحمول والبريد الإلكتروني والفاكس والاتصالات التوليفة الأكثر انتشاراً لخدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة 47 في المائة من جميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها (45 في المائة للمؤسسات الصغيرة و 54 في المائة بالنسبة للمؤسسات المتوسطة).

و أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متصلة بشبكة الانترنت وراضية عن هذه الخدمة، حيث تمثل نسبة 94% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متصلة بالانترنت، منها حوالي 87 % تستعمل الانترنت ذات النطاق العريض من خلال ADSL ، أما من جانب الرضا حول خدمة الانترنت فإن 71% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة راضية عن هذه الخدمة.¹⁰

كما أن معظم البحوث التي أجريت مؤخراً في استعراض لاعتماد التجارة الإلكترونية واستخدامها في المشاريع الصغيرة والمتوسطة يقع في واحدة من أربع فئات¹¹:

- معايير (القيادة) أدت إلى اعتماد واستخدام من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتجارة الإلكترونية؛
- منافع الناشئة عن اعتماد واستخدام التجارة الإلكترونية من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- عيوب واجهتها مع اعتماد واستخدام التجارة الإلكترونية من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- الحواجز التي تحول دون اعتماد واستخدام التجارة الإلكترونية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وبصفة عامة فهي تحقق لهذه المشروعات المشاركة في حركة التجارة العالمية بفاعلية بما تقدمه من خفض تكاليف التسويق والدعاية والإعلان، ووفرة في الوقت وفي المكان المطلوبين لأداء المعاملات التجارية. بما ينعكس إيجابياً على تنشيط هذه المشروعات ويوفر لها القدرة على إحتراق الأسواق العالمية.

3.1.4. التجارة الإلكترونية أداة لزيادة شفافية الحكومة وتحسين الخدمات الحكومية: تتنافس الحكومات على المستوى العالمي على تحسين الخدمات وتبسيط الإجراءات وتسهيل المعاملات بين الحكومات وفئات المجتمع، حيث توفر التجارة الإلكترونية كل هذا الذي سبق وتمكنها من:

- توفير البيانات والمعلومات وتوجيهها للمستثمرين، ورجال الأعمال وكافة فئات المجتمع بشفافية كاملة؛
- عرض إجراءات وخطوات ونماذج الحصول على الخدمات الحكومية بصورة تسهل التعامل مع الجهاز الإداري¹²؛
- أداء الخدمات إلكترونياً فيما يوصف بكونه توجيهاً نحو الحكومة الإلكترونية بصورة تضمن أعلى درجات الأداء في أقل مدة زمنية؛

- فتح قنوات اتصال جديدة بين المواطنين والجهات الحكومية يمكن من خلالها النفاذ إلى مستويات الإدارة العليا لزيادة الشفافية في الأعمال الحكومية.

2.4. الفرص على مستوى قطاعات ومؤسسات الأعمال والمؤسسات /الأفراد:

إن التجارة الإلكترونية تؤثر بدرجات متفاوتة على أداء الأعمال وكذلك لها تأثير على توزيع المنتجات والخدمات، تطوير المنتجات، المساعدة في تحصيل الضرائب، تقديم خدمات الصيانة، تبادل المعلومات والحسابات، ويمكننا تلخيص عوائدها فيما يلي:

- وفرة المعلومات عن الأسواق وصفقات الأعمال وطلبات الأسواق الأخرى؛
- تحسين جودة العمل من خلال أساليب جديدة أكثر كفاءة وسرعة؛
- تخفيض التكاليف سواء كانت إدارية أو تكاليف شحن، وكذلك معلومات التصنيع والتصنيع؛
- خلق أسواق جديدة وزيادة القدرة التنافسية على النفاذ في الأسواق والقدرة على الاستجابة لمتطلبات الأسواق؛
- توفر العديد من الفرص في عالم الأعمال لكل من العارضين (الموردين) والمستهلكين (العملاء)؛¹³
- إيجاد فرص عمل جديدة، إضافة منتجات وخدمات جديدة: التجارة الإلكترونية تعطي الفرصة لإضافة خدمات جديدة وخاصة صيانة الشبكات وتقديم الخدمات لأطراف العملية وضمان تأمين إتمامها.

إن التجارة الإلكترونية في مجال B2C في تطور ونمو مستمر في جميع أنحاء العالم، وخاصة في الأسواق الناشئة مثل الصين، اندونيسيا، المكسيك، الهند وروسيا. وهذا راجع إلى زيادة مستخدمي الانترنت وزيادة المتسوقين عبر الانترنت في كل عام، وتحسن البنية التحتية وطرق الدفع الإلكتروني من المتوقع أن تحافظ هذه الأسواق على المعدلات السريعة للنمو في مجال تجارة التجزئة عبر الانترنت لعدة سنوات أخرى. بينما الأسواق المتقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، كوريا الجنوبية، بريطانيا، ألمانيا وفرنسا فان وتيرة النمو في التجارة الإلكترونية B2C اخذ في الانخفاض، ولكن التسوق والمنتجات الجديدة عبر المحمول توفر إمكانات للنمو¹⁴.

مع تباطؤ النمو، كانت التجارة الإلكترونية محرك النمو بالنسبة لتجارة التجزئة في الأسواق على مدى السنوات 10-15 الماضية، وتجار التجزئة بشكل متزايد يتطلعون إلى التوسع على الانترنت إلى البلدان مرتفعة النمو. وتشير تقديرات معهد الاقتصاد والبحوث الممارسة سيسكو IBSG أن التجارة الإلكترونية العالمية، ستصل لحوالي 1.4 تريليون دولار في عام 2015، ومعدل النمو السنوي لمدة خمس سنوات 13.5%. في حين أن الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، واليابان مازالوا يستحوذون بنحو 53% من السوق، كما انه ستكون أعلى معدلات النمو في الأسواق الجديدة مثل اسبانيا 37%، البرازيل 29%، بينما كل من الصين، روسيا، المكسيك تمثل نسبة النمو 26% في كل واحدة منهم¹⁵. والجدول الموالي يبين حجم مبيعات التجارة الإلكترونية في العالم من سنة 2011 الى تقديرات في سنتي 2015 و2016.

الجدول رقم(01): مبيعات التجارة الالكترونية – التجزئة – في العالم بالمناطق 2011 – 2016

الوحدة: بليون دولار

2016	2015	2014	2013	2012	2011	
580.24	523.09	469.49	419.53	373.03	327.77	أمريكا الشمالية
707.60	606.54	501.68	388.75	315.91	237.86	آسيا والمحيط الهادي
387.94	358.31	326.13	291.47	255.59	218.27	أوروبا الغربية
68.88	64.35	57.96	48.56	40.17	30.89	أوروبا الوسطى و الشرقية
69.60	63.03	55.95	45.98	37.66	28.33	أمريكا اللاتينية
45.49	39.56	33.75	27.00	20.61	14.41	إفريقيا و الشرق الأوسط
1859.75	1654.88	1444.97	1221.29	1042.98	856.97	العالم

Source: B2C Ecommerce Climbs Worldwide, as Emerging Markets Drive Sales Higher, <http://www.emarketer.com/Article/B2C-Ecommerce-Climbs-Worldwide-Emerging-Markets-Drive-Sales-Higher/1010004>, date available: 28/11/2014

5. عوائق التجارة الالكترونية: و من أهم المعوقات التي يمكن حصرها هنا:¹⁶

– مازالت المواصفات المعيارية لمفهوم الجودة والسرية والموثوقية غير محددة بصورة واضحة؛

– شبكات الاتصالات مازالت غير كفئة، خاصة في مجالات شبكات الهواتف المحمولة؛

– الأدوات لتطوير البرمجيات مازالت في مراحل التطوير. حيث هاته البرمجيات مازالت تتغير باستمرار وبسرعة؛¹⁷

– مازالت هناك صعوبات في مجال برمجيات التجارة الالكترونية وتكاملها مع شبكة الإنترنت حيث توجد حاجة مستمرة لتطوير مقدمي خدمات الإنترنت بالإضافة لتطوير شبكات الحاسوب مما يؤدي أحيانا لزيادة الكلفة؛

– الاشتراك في شبكة الإنترنت في بعض الدول مازال مكلف وغير كفء؛

– قد يحتاج المزودون إلى مزودات خاصة للويب ولبنى تحتية أخرى بالإضافة إلى مزودات الشبكات.¹⁸

2 - المحور الثاني: العلاقة بين النظام الضريبي والتجارة الالكترونية

تشير العديد من الدراسات الى " الدور الفعال " للنظام الضريبي في تحقيق كل من العدالة الضريبية وزيادة حصيلة الموارد السيادية، وتوفير المناخ الملائم لجذب الاستثمارات. ولتوضيح التحديات التي تثيرها التجارة الالكترونية تجاه النظم الضريبية القائمة، يجدر بنا بداية، التطرق لهيكل النظام الضريبي. يمثل قوامه ثلاثة دعائم رئيسية هي:¹⁹

• **التشريع الضريبي:** ويقصد به مجموعة اللوائح والقوانين والتشريعات الصادرة من الجهات المختصة، والخاصة

بفرض الضرائب وتنظيم أساليب تحصيلها، وكذلك أحكام المحاكم وقرارات اللجان المتعلقة بالمنازعات الضريبية .

• **الإدارة الضريبية:** وتضم الجهات الحكومية (وزارة المالية ومصلحة الضرائب) التي تقوم على تطبيق التشريع الضريبي

بأحكامه ونصوصه، لتحصيل الضرائب بأنواعها المختلفة. ومن ثم، فإن الإدارة الضريبية هي الجهة المختصة بكل من، تنفيذ قوانين الضرائب، تحصيل الموارد العامة للدولة، ومتابعة الممولين.

• **المجتمع الضريبي:** وهو المجتمع الخاضع للتشريع الضريبي، سواء كانوا أفراد أو كيانات طبيعية أو اعتبارية .

ثار الخلاف منذ البداية بين الفقهاء حول الطبيعة القانونية للتجارة الالكترونية في كثير من الموضوعات ومن بين تلك

الموضوعات هل تخضع التجارة الالكترونية للضرائب مثلها في ذلك مثل التجارة التقليدية على الرغم من كون أن التجارة

الإلكترونية لا تمارس العمل على أرض أي دولة بل هي تمارس عملها من خلال شبكة الانترنت دون أن يكون لها أي وجود حقيقي على الأرض.²⁰

1. استبعاد التجارة الإلكترونية من نطاق الضريبة: يجد هذا الرأي صده في كتابات كثير من الباحثين الذين دعموا موقفهم هذا بمجموعة من الحجج والأسانيد التي يمكن حصرها بالنقاط التالية:²¹

أ. إن فرض الضريبة على التجارة الإلكترونية الآن سيكون من أكثر العوامل المعيقة لنمو الانترنت وانتشاره، وهو ما عبر عنه حاكم Jane swift (Massachusetts) بقوله: (إنني قلق جدا من أن الضريبة على الانترنت ستعيق نمو هذا القطاع وهو ما لا يمكن تحمله الآن).

ولقد عبر بعض الباحثين من أمثال Gloolsbee و Varian عن هذه الحجة بعبارة (الصناعة الطفولية)، فالتجارة الإلكترونية حسب رأيهم مازالت في مهدها، ولكن السؤال الذي يثور هل يعني بلوغ هذه الصناعة سن الرشد زوال أثر هذه الحجة؟

ب. خصوصية المستهلك عن طريق الانترنت سيتم تهديدها في حال فرضت ضريبة على الانترنت، ذلك أن المعلومات المطلوبة لتقدير الضريبة وتحصيلها وإعادة كآسما المشتريين و عناوينهم وطبيعة مشترياتهم قد تهدد إمكانية استخدام الانترنت بشكل سري، الأمر الذي يؤدي إلى الحد من الشراء عن طريق الخط المفتوح.

ت. إن فرض الضريبة على الانترنت سيزيد من حركة المؤسسات العاملة في مجال التجارة الإلكترونية وتنقلها إلى بلدان ذات ضرائب منخفضة، فراس المال العامل في مجال التجارة الإلكترونية متحرك ومتغير بشكل كبير أكثر من رأس المال العامل في المجالات الأخرى، فهو حساس بشكل عال للتقلبات والاختلافات الضريبية، ولذلك فإن التركيز يجب أن ينصب على إنشاء بيئة عمل جاذبة للتجارة الإلكترونية بدلا من التركيز على التفكير في كيفية فرض ضريبة على تلك التجارة، ويبدو أن إحدى دول جنوب شرق آسيا تتبع هذه الإستراتيجية بإعلانها أنها متجهة لإنشاء بيئة ضريبية تسمح لها بأن تصبح محورا للتجارة الإلكترونية.

ث. لقد كان للانترنت دور واثق كبير على الاقتصاد ككل، حيث قفز نمو الاقتصاد الأمريكي قفزة نوعية على سبيل المثال، ولذلك فإن إنشاء التزام بتحصيل ضرائب على تعاملات التجارة الإلكترونية سيكون على حد تعبير أحد الباحثين - بمثابة قتل الإوزة التي تبيض ذهباً (Creating a tax obligation on e-commerce transactions would be tantamount to killing the goose that lays golden eggs).

ج. التكاليف الإدارية العالية المرافقة لفرض ضريبة على الانترنت وما يعنيه ذلك من حساب للضريبة ونسبها المختلفة في الدول وتتبعها وتحصيلها في ضوء ما تواجهه من صعوبات قانونية وفنية ستكون مكلفة جدا، الأمر الذي قد يحد من إمكانية فرض الضريبة على التجارة الإلكترونية أو من جدوى هذا الفرض، خصوصا إذا ما علمنا أن تكاليف تحصيل ضريبة المبيعات هي أصلا مرتفعة، إذ تقدر تكاليف تحصيل ضريبة المبيعات في الولايات المتحدة الأمريكية بحوالي 4.23 % من حصيلتها المجمعة في الولايات والدولة.

2. إخضاع التجارة الإلكترونية لنطاق الضريبة: أنصار فرض الضريبة على التجارة الإلكترونية فهم يطالبون بإخضاع التجارة الإلكترونية للضرائب للأسباب التالية:²²

أ. إن فرض الضريبة على التجارة التقليدية وإعفاء التجارة الإلكترونية من الضرائب يؤدي إلى الإخلال بمبدأ العدالة الضريبة وهو أحد مبادئ الأساسية التي تقوم عليها الضريبة، ولعل ذلك يبدو حجة مشروعة للباعة التقليديين الذين المستهلكين يحضرون إلى محلاتهم ويختارون السلع التي يريدونها ثم يشترونها عن طريق الانترنت لتجنب دفع الضريبة، وفي النهاية فإن الأمر سيؤدي إلى سوء في توزيع الموارد.²³

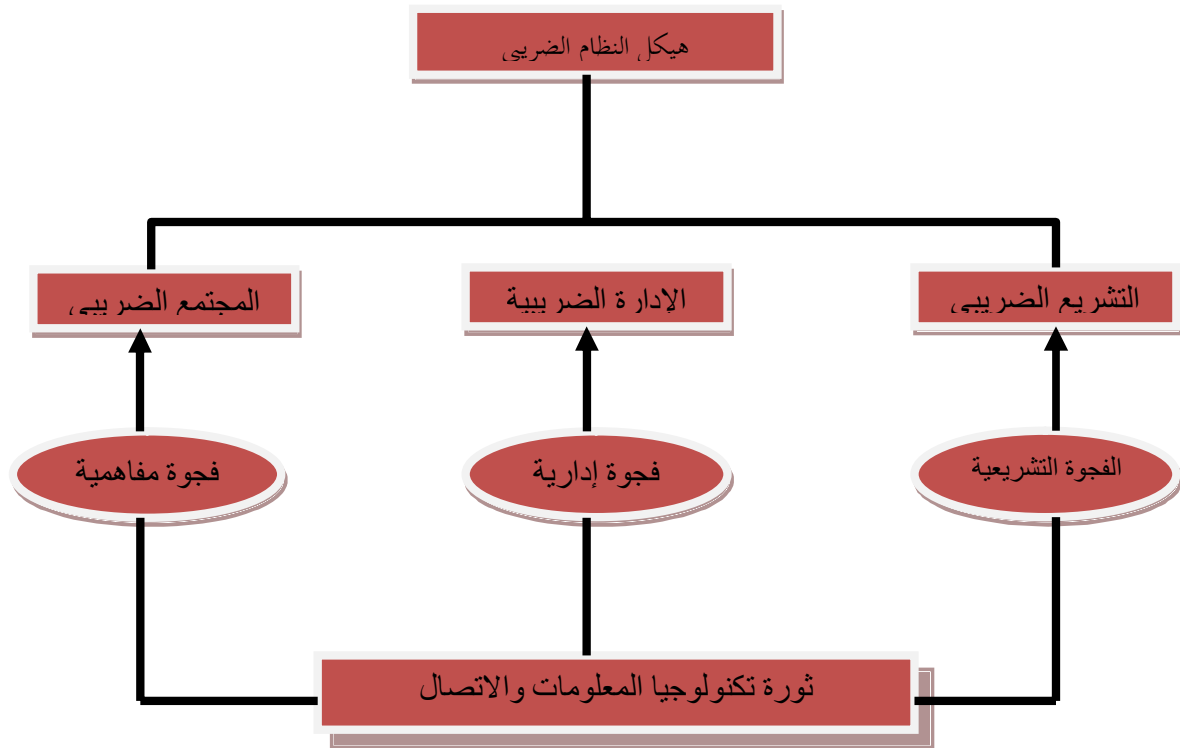
ب. إن الصعوبات التي تواجه عملية فرض الضرائب على التجارة الإلكترونية في بادئ الأمر ستتيح للجهاز الضريبي فرصة لاكتساب الخبرات والمهارات التي تستطيع تطبيقها مستقبلاً.

ت. فرض الضرائب أدى بحرمان الدولة الأم من حصيلة الضرائب بسبب دفع المؤسسات إلى مزاوله أعمالها وتشغيل مواقعها من الدول الأخرى التي لا تفرض القيود الضريبية²⁴، وهذا سيؤدي إلى تفاقم زيادة خسائر الدول من العوائد الضريبية، فعلى سبيل المثال يقدر اقتصاديو جامعة تينيسي بأن خسارة الولايات المتحدة الأمريكية من عائدات ضريبة المبيعات في سنة 2002 نتيجة عدم فرض الضريبة على تجارة الانترنت بحوالي 10.8 بليون دولار وهذا ما دفع أحد الباحثين أن يصف إعفاء التجارة الإلكترونية من فرض الضريبة بأنه سيكون بمثابة النمل الأبيض الذي سيلتهم القاعدة الضريبية.

ولعل التأثير على الدول النامية سيكون اشد وطأة على اعتبار أن معظمها يعتمد وبشكل كبير على ضرائب الاستهلاك، فالمعلومات الواردة من الدول النامية والدول الصناعية تدل على أن نسبة ضريبة الدخل إلى ضرائب الاستهلاك في الدول الصناعية تبقى وبشكل ثابت أكثر من ضعفي النسبة في الدول النامية، فمقارنة مع الدول النامية فإن الدول الصناعية تحقق ما يقدر بمثلتي العائدات المتحققة من ضريبة الدخل منها من ضريبة الاستهلاك، علماً بأن الدول النامية هي دول مستوردة، وهكذا فإن العجز دائم في الدول النامية، وقد أبدت الدول النامية تخوفها وقلقها من سياسة حظر فرض ضرائب جمركية على التجارة الإلكترونية، وحسب دراسة أجرتها (UNCTAD) فإن معظم الدول المتأثرة من نقص عوائد التعريفات الجمركية هي من الدول النامية، بالرغم من أن تلك الدول تستورد فقط ما نسبته 16 % من البضائع الرقمية²⁵.

3. فجوات ضريبة التجارة الإلكترونية: وفي ظل التطبيقات الناتجة عن ثورة تقنيات الاتصالات والمعلومات، والتي من بينها التجارة الإلكترونية، فقد ظهر قصور في العلاقة بين النظام الضريبي ومستحدثات تقنيات المعلومات، مما يؤثر سلباً على كفاءة الأداء الضريبي. وفي هذا الصدد، فإنه يمكن الوقوف على ثلاثة فجوات رئيسية في العلاقة بين كل من مفردات الهيكل الضريبي وتكنولوجيا المعلومات، كما يمثلها الشكل التالي.

الشكل رقم (02): العلاقة بين هيكل النظام الضريبي وتطبيقات تكنولوجيا المعلومات



المصدر: رأفت رضوان وآخرون، الضرائب في عالم الأعمال الالكترونية، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية المعهد العربي

للتخطيط، المجلد 2، العدد 2، الكويت، جوان 2000 ص 7

ومن خلال ما سبق حول فرض أم إعفاء التجارة الالكترونية إلا انه تظهر فجوات والتي يمكن أن نتطرق إليها في ما يلي:

1.3. فجوة التشريعات الضريبية: تنور مشكلة هنا وهي ما هي التشريعات الضريبية الواجبة التطبيق على التجارة الالكترونية ؟ مع الأخذ بعين الاعتبار عدم وجود تلك المؤسسات على ارض دولة ما كي يكون هناك اتفاق عام على سريان التشريعات الضريبية الخاصة بتلك الدولة عليها فالمؤسسات التي تطبق التجارة الالكترونية هي كيان قانوني اعتباري ليس له وجود على ارض الواقع وإنما له وجود على شبكة الانترنت فقط²⁶، والفجوة ظهرت بسبب أن التشريع الضريبي الذي تعمل به الدول تمت صياغته ووضع للتعامل وفقا لطبيعة التعاملات التجارية التقليدية ولم يأخذ بالتطورات التقنية و التكنولوجيا التي ظهرت حديثا وولدت التجارة الالكترونية، ومن أهم أسباب الفجوة التشريعية:²⁷

أ. صعوبة إثبات التعاملات والعقود الالكترونية: تشمل معظم القوانين الوطنية والاتفاقيات الدولية أحكاما " تشترط أن يتم إثبات التعاملات كتابة، أو أن تقدم معلومات معينة كتابيا". ويجوز اشتراط توافر الكتابة لأسباب مختلفة، فإذا اشترط توافر الكتابة كشرط لصحة العقد، تكون الصفقة باطلة ولاغيه إذا لم يتم الوفاء بهذا الشرط، وإذا اشترط القانون الكتابة لأغراض الإثبات فان عدم تقديم الكتابة لا يضر بصحة العقد، وإنما يؤثر في حالة النزاع. غير أن التشريعات الوطنية و الدولية كثيرا ما تشير إلى (الكتابة) أو (الوثيقة) دون توفير تعريف محدد لهذين المصطلحين وفي هذه الحالة يفترض إن واضعي التشريعات تصوروا أن (الوثيقة المكتوبة) في الشكل المتاح آنذاك. وعلى ذلك، فان غياب إطار تشريعي للتعاملات الالكترونية من شأنه أن يؤثر سلبا على أهداف الترويج للتجارة الالكترونية.²⁸

ب. سيادة الدولة: استقر العرف التشريعي في أغلبية دول العالم على خضوع الكيانات الأجنبية و المقيمة خارج دولة ما لمعدلات الضريبة المفروضة على التعاملات داخل الدولة، وهذا مبدأ الإقليمية (التواجد المكاني)، ولذلك تحاول المؤسسات تجنب ذلك عن طريق التواجد التجاري على الانترنت²⁹، إلا انه لابد التمييز بين³⁰:

1. سلع مادية، ولا تثير هذه السلع أية إشكالات رئيسة حيث أنها تتعدى الحدود الدولية وتستطيع الدول من خلال إدارتها الضريبية فرض الضريبة عليها وتحصيلها أثناء عبور تلك السلع حدودها الإقليمية.

2. سلع وخدمات رقمية لا تظهر في صورة مادية وتتعدى حدود الدول دون استئذان، حيث تسلم بطريقة الكترونية يصعب تسجيلها أو تدقيقها على الحدود. هذا النوع من السلع والخدمات يثير إشكاليات حول أحقية الدولة في فرض الضريبة: أهى دولة المقصد؟ أم دولة المنشأ؟

ت. حماية المستهلك: يعد مبدأ حماية المستهلك من السرقة والغش الصناعي و المواد التالفة وغير الصحية من أهم المبادئ التي تهدف إليها الضرائب ولكن قد تتعارض قوانين الحماية هذه مع أنظمة وقواعد التجارة الالكترونية أو قد تكون غير كافية لحماية المستهلك وخاصة عندما يصعب فرض الضرائب على بعض السلع التي يتم تبادلها عبر المواقع الالكترونية مثل بعض الخدمات الطبية و الكتب والأفلام وغيرها، ولأهمية هذا الأمر فقد سعت دول الاتحاد الأوروبي إلى اتخاذ عدد من القرارات من شأنها تشديد الرقابة على نشاط التجارة الالكترونية وحماية المستهلك في كل مرحلة من مراحلها بدأ من الإعلان و الدعاية و التسويق وحتى التعاقد وتسليم الأثمان و السلعة.³¹

ث. الازدواج الضريبي: إن المعالجة الضريبية للتجارة الالكترونية يمكن أن تؤدي إلى الازدواج الضريبي المحلي أو الإقليمي الذي يعرف على انه فرض أكثر من ضريبة واحدة على ذات الممول وعلى نفس السلع خلال المدة نفسها داخل إقليم جغرافي واحد، أما الازدواج الضريبي الدولي ففرض أكثر من ضريبة لعدة دول على ذات الممول وعلى السلع نفسها خلال دورة مالية واحدة³²، أدى هذا الوضع إلى أن كل دولة تحاول الحد من ظاهرة التهرب الضريبي عن طريق التجارة الدولية وتعطي لنفسها الحق في فرض الضرائب، مما يؤدي إلى حدوث ازدواج على الصفقة الواحدة، مما يعني أن الصفقة الواحدة قد تفرض عليها الضريبة من دولة مصدر الدخل ومن دولة الموطن، مما يؤدي إلى تخفيض حجم التجارة الالكترونية.³³

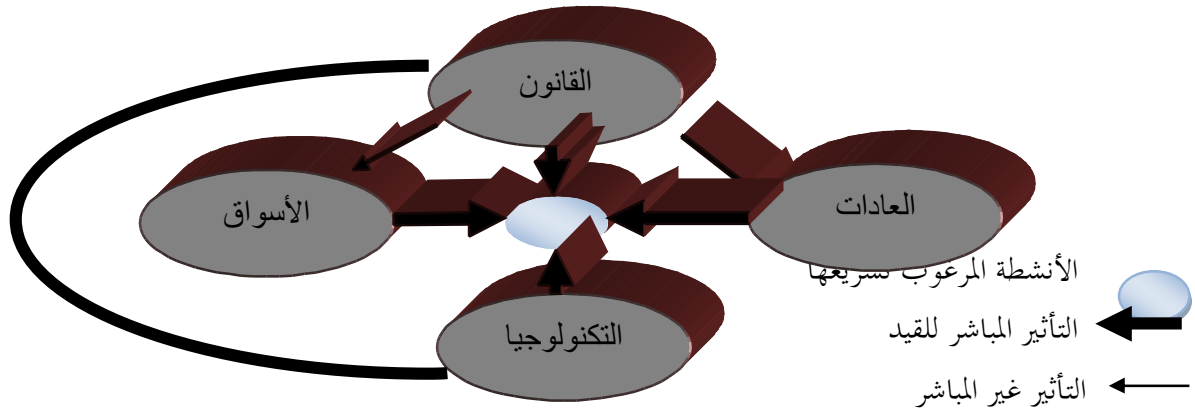
2.3. فجوة الإدارة الضريبية: هذه الفجوة تنشأ نتيجة لعدم مواكبة التطورات التكنولوجية والتقنية الحديثة للعاملين في إدارة الجهاز الضريبي بشكل عام لان اغلب الأنظمة الإدارية وخاصة في الدول النامية تعاني من التخلف و الروتين الإداري وانخفاض الكفاءة في مجال التحاسب الضريبي من حيث صعوبة تحديد وعاء الضريبة وتحميل المبلغ الخاضع للضريبة خاصة عندما تتوسع دائرة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتجارة الالكترونية³⁴، وعليه لابد وان يكون العاملين بقطاع الضرائب على دراية واسعة وإمكانية التعامل مع هذا التطور التكنولوجي الرهيب الذي يزداد تطورا يوما بعد يوم فلابد وان يكون العاملين بقطاع الضرائب مسلحين بدرايتهم الواسعة في مجال التكنولوجيا وكيفية التعامل مع هذا التطور وتمثله التجارة الالكترونية وما قد يزداد في المستقبل من مجالات قد لا يكون من الممكن التكهن بها الآن.³⁵

3.3. فجوة المفاهيم لضريبة التجارة الالكترونية: فعلى الرغم من تطور حجم التعاملات التجارية الالكترونية، إلا انه لا يزال قصورا في فهم " المفاهيم والمفردات " الخاصة بها، وما يترتب على تلك التعاملات من اعتبارات قانونية. ولعل أوضح مثال على هذه الفجوة تحديد طبيعة بعض المنتجات مثل الصور و التسجيلات الموسيقية. فقد يقوم الممول بتحميل هذه

المنتجات من خلال شبكة الانترنت، وتصبح في هذه الحالة "منتجات رقمية". وقد يقوم بطباعتها وبذلك تصبح "منتجا ماديا".³⁶

فمن جانب الخلفية التاريخية لتشريع الأعمال الإلكترونية يرى Lawrence Lessig في العديد من مقالاته منهاج أكثر تفصيلا لتشريع الفضاء الإلكتروني. وتتمثل نقطة البدء لديه في وجود أربعة أنواع من القيود تحكم التعاملات الإلكترونية بين الوحدات المختلفة، وهي: القوانين، العادات الاجتماعية، الأسواق، والتكنولوجيا كما يلخصها الشكل الموالي.

الشكل رقم (03): تشريع الأعمال الإلكترونية حسب Lawrence Lessig



المصدر: رأفت رضوان وآخرون، مرجع سابق ص 8

3 - المحور الثالث: الحلول المقترحة لضرائب التجارة الإلكترونية

على مستوى التأسيس الضريبي، ظهرت العديد من الأفكار تتضمن تأسيس مجموعة من الرسوم يمكن ذكر بعضها فيما يلي:

1. فرض ضريبة على المؤسسات التي تقدم خدمة الانترنت (ISP): مضمون هذه الفكرة هو أن تقوم هذه المؤسسات بإعداد محاسبة لعملائها تشمل المعاملات التي قاموا بها عبر الانترنت، إذ يتم فرض ضريبة على قيمة الصفقات المبرمة، ثم تقوم هذه المؤسسات بدفعها لخزينة الدولة، على غرار ما يتم بالنسبة للضريبة على القيمة المضافة، وهذا معناه أن تؤدي هذه المؤسسات دور المكلف القانوني في نظر إدارة الضرائب.³⁷

وقد يواجه هذا المقترح صعوبة تتبع محطات الوصول و المنشأ الصحيحين للتعاملات الإلكترونية، فعلى سبيل المثال من الممكن أن يشتري مستهلك أمريكي منتجا رقميا في هولندا من خلال مزود خدمات الانترنت متواجد في المملكة المتحدة. وقد اقترح لمعالجة عملية تتبع التعاملات عبر الحدود استخدام عناوين بروتوكول الانترنت و التي تستخدم في نقل البيانات من نقطة الى أخرى، حيث تعتبر هذه العناوين جزءا أساسيا لكل نقطة وصول الانترنت. غير انه يلاحظ حاليا أن العديد من عناوين بروتوكول تعين بصورة عشوائية مما يجعل من الصعب تتبع واقتفاء التعاملات التجارية للمستخدمين الأفراد، علاوة على ذلك فإنه يمكن لعناوين بروتوكول الانترنت أن تعالج لتخفي هوية و موقع المستخدم.³⁸

2. ضريبة الوحدة الرقمية (Bit Tax): ولقد اقترحت إحدى اللجان التابعة للاتحاد الأوروبي فرض ما يسمى ضريبة البيت (Bit Tax) وتفرض الضريبة المقترحة على المعلومات التي تنتقل عبر الانترنت (بما في ذلك المعلومات التي تمثل سلعا قابلة للترقيم كالموسيقى و البيانات و الكتب.....الخ) مقدرة بوحدات البيت (Bit Tax)³⁹، وقد اقترح كورديل أن تكون قيمة ضريبة الوحدة الرقمية مؤلفة من (000001 و 0) من السنت (سنت واحد لكل ميغا بايت)، وسيكون لها بذلك مردود

عالي كبير⁴⁰. ويطرح هذا الاقتراح مشكلات متعددة منها أن هذه الضريبة لن تميز بين المعلومات ذات الطابع التجاري و المعلومات غير التجارية.

3. فرض رسم على البريد الإلكتروني (Email): في إطار تجسيد هذا الرسم صدر تقرير عن هيئة الأمم المتحدة يقترح إنشاء ضريبة على البريد الإلكتروني، بهدف إيجاد نوع من التوازن بين البلدان الغنية و البلدان الفقيرة وتنطلق هذه الفكرة من المعايير التي خلصت إلى أن استعمال الانترنت محصور في فئة تمثل الأقلية وتتواجد بشكل أساسي في البلدان المتقدمة، ويقترح هذا التقرير معدل متواضع لهذا الرسم لا يتعدى 0.001 دولار، على كل مئة رسالة مرسلة عن طريق البريد الإلكتروني (Email)، تستعمل إيراداته لتمويل عمليات الربط بشبكات الانترنت في البلدان الفقيرة⁴¹.

4. فرض ضريبة الاستهلاك: يهدف هذا الاقتراح الى التحول من فرض الضريبة على الدخل الى فرض الضريبة على الاستهلاك و الملكية، حيث أن كل منهما منخفض وصعب إخفاؤه و تساعد هذه الضريبة في جمع الضرائب من المتهريين من دفعها، حتى أولئك الذين يحققون دخولا مرتفعة من التعاملات غير الملموسة عبر شبكة الانترنت حيث يقومون بإنفاق هذه الدخول بأي حال من الأحوال⁴².

خلاصة:

تحقق التجارة الإلكترونية للمشروعات المشاركة في حركة التجارة العالمية بفاعلية بما تقدمه من خفض تكاليف التسويق والدعاية والإعلان، ووفرة في الوقت وفي المكان المطلوبين لأداء المعاملات التجارية بما ينعكس إيجابيا على تنشيط هذه المشروعات ويوفر لها القدرة على إحتراق الأسواق العالمية، وبالتالي فهي أداة لزيادة القدرة التنافسية، إلا أنه ومن خلال هذه الحركية ظهرت أصوات التي تنادي بإخضاع حركية التجارة الإلكترونية للضرائب معتمدين في فكرهم على ضرورة تحقيق مبدأ العدالة الضريبية وهو أحد مبادئ الأساسية التي تقوم عليها الضريبة، كما ستتيح عملية فرض الضريبة على التجارة الإلكترونية للإدارة الضريبية فرصة لاكتساب الخبرات، كما أن فرض الضرائب يؤدي الى زيادة العوائد الضريبية. أما أنصار إعفاء التجارة الإلكترونية من الضرائب فحججهم كانت على أن فرض الضريبة على التجارة الإلكترونية سيكون عائقا أمام نمو وانتشار الانترنت وخاصة في الدول النامية والحديثة بعصر التقنية كما أنهم يرون بان التجارة الإلكترونية مازالت في مهدها، ويعتبرون فرض الضريبة بمثابة التعدي على خصوصية المستهلك من خلال معرفة اسمه وعنوانه مما يؤدي الى الامتناع عن الشراء عبر الخط، بالإضافة الى كل هذا فأنصار هذا الفكر يرون بان فرض الضريبة سيؤدي الى تنقل المؤسسات العاملة في هذا المجال من بلدان ذات ضرائب مرتفعة الى بلدان ذات ضرائب منخفضة.

إلا أنه فرض الضريبة على التجارة الإلكترونية أمر قادم لا محالة، فان التجارة الإلكترونية تعتبر حقيقة في اقتصاديات الدول وخاصة الدول المتقدمة التي قطعت مسارا كبيرا حتى صار مهما في حياة الأفراد والمؤسسات وأصبحت التجارة الإلكترونية إحدى تطبيقات الاقتصاد الرقمي والذي يساهم بشكل كبير في زيادة الدخل الوطني.

أما الدول النامية فهي تسعى جاهدة من اجل بناء اقتصاد مبني على تكنولوجيا والمعلومات فهي تعمل على سن قوانين وتشريعات، تطوير الإدارات مع هذه المتطلبات، دعم وتطوير البنية التحتية الداعمة للتجارة الإلكترونية وعقد التعاملات التجارية الإلكترونية على تحسين الخدمات التليفونية إلى كافة الأنحاء وزيادة سرعات الاتصال العالمية والمحلية لتضييق

الفجوة الرقمية وزيادة دور مؤسسات القطاع الخاص في إحلال التقنية وإنشاء وتطوير الشبكة وإلغاء الأمية الإلكترونية، وهذا لأجل إنشاء بيئة عمل جاذبة للتجارة الإلكترونية.

فالحلول المقترحة من أجل تطبيق الضريبة على التجارة الإلكترونية يؤكد الاجتهادات حول فرضها في هذا المجال ومن بين الحلول المقترحة فرض ضريبة على المؤسسات التي تقدم خدمة الانترنت (ISP) والتي تقوم على فكرة قيام هذه المؤسسات بإعداد محاسبة لعملائها تشمل المعاملات التي قاموا بها عبر الانترنت، وضريبة الوحدة الرقمية (Bit Tax) وتفرض هذه الضريبة المقترحة على المعلومات التي تنتقل عبر الانترنت، واقتراح آخر بفرض رسم على البريد الإلكتروني (Email) وهذا بهدف إيجاد نوع من التوازن بين البلدان الغنية والبلدان الفقيرة، كما تم اقتراح فرض ضريبة الاستهلاك بهدف التحول من فرض الضريبة على الدخل إلى فرض الضريبة على الاستهلاك والملكية، حيث أن كل منهما منخفض وصعب إخفاؤه.

الهوامش والإحالات:

1. محمد سمير أحمد، التسويق الإلكتروني، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، عمان الأردن 2009 ص 156
2. قدور عابد، سلوك المستهلك في ظل التجارة الإلكترونية - حالة الجزائر -، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية تخصص تسويق (غ م)، البليدة الجزائر 2007 ص ص 8-9.
3. السيد أحمد عبد الخالق، التجارة الإلكترونية والعولمة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر 2006 ص ص 53 - 56.
4. أمير فرج يوسف، التجارة الإلكترونية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008 ص 16.
- 5- RAED F. SHADID, E-COMMERCE , www.tvtc1.com/vb/attachment.php?...732&d_pp7-8 2012/12/24.
6. رأفت رضوان، عالم التجارة الإلكترونية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة 1999 ص 13.
7. إنتاج المنتجات والإعلان عنها وبيعها وتوزيعها بواسطة شبكات الاتصالات
www.wtoarab.org/SearchWordDetail.aspx?Dic_ID=687&lang=ar
8. ناصر خليل، التجارة والتسويق الإلكتروني، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن 2009 ص ص 36 - 37.
9. ناصر خليل، مرجع سابق ص 53.
- 10 - Communications report 2012-13 séries, Report 1—Australian SMEs in the digital economy , [http://www.acma.gov.au/Australian SMEs in the digial economy pdf, p01 date de téléchargement 16/12/2014](http://www.acma.gov.au/Australian_SMEs_in_the_digital_economy_pdf_p01_date_de_téléchargement_16/12/2014)
- 11- Robert MacGregor & Lejla Vrazalic , *Electronic Commerce Adoption in Small to Medium Enterprises(SMEs) , A Comparative Study of SMEs in Wollongong (Australia) and Karlstad (Sweden), Australia, May 2004 p14*
12. شريف درويش، تكنولوجيا الاتصال المعاصر وتحديات والتأثيرات الاجتماعية، دار المعرفة، الطبعة الأولى، لبنان، 2000، ص ص 63-64.
13. شريف درويش، مرجع سابق، ص 65.
- 14 - GLOBAL B2C E-COMMERCE MARKET 2014, www.ystats.com, p03 date de téléchargement 20/11/2014
- 15 - Joanne Bethlahmy, *The Global E-Commerce Gold Rush How Retailers Can Find Riches Overseas*, www.cisco.com p01 date de telechargement 20/11/2014
16. محمد نور صالح الجداية، التجارة الإلكترونية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2008 ص 39
17. مصطفى يوسف كافي، التجارة الإلكترونية، دار رسلان، دمشق سوريا 2010 ص 96.
18. مصطفى يوسف كافي، مرجع سابق ص 96.

- 19- رأفت رضوان وآخرون، **الضرائب في عالم الأعمال الالكترونية**، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المعهد العربي للتخطيط، المجلد 2، العدد 2 الكويت جوان 2000 ص 5
- 20- منير محمد الجنيبي، **الشركات الالكترونية**، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر 2008 ص 58
- 21- إبراهيم كامل الشوابكة، **ضريبة المبيعات على التجارة الالكترونية**، دراسات، علوم الشريعة والقانون، المجلد 34، عمادة البحث العلمي، الجامعة الأردنية، عمان، الاردن 2007 ص 518
- 22- حيدر مجيد عبود الفتلاوي، **معوقات فرض الضرائب الجمركية على نشاط التجارة الالكترونية**، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية والإدارية، السنة التاسعة، العدد التاسع والعشرون، جامعة الكوفة، العراق 2013 ص 15.
- 23- إبراهيم كامل الشوابكة، مرجع سابق ص 519
- 24- حيدر مجيد عبود الفتلاوي، مرجع سابق ص 15
- 25- إبراهيم كامل الشوابكة، مرجع سابق ص 519
- 26- منير محمد الجنيبي، مرجع سابق ص 59
- 27- حيدر مجيد عبود الفتلاوي، مرجع سابق ص 15
- 28- سهام كشكول عبد، **اثر التجارة الالكترونية في فرض الضرائب**، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 18، العدد 68 جامعة بغداد، العراق ص 470
- 29- سهام كشكول عبد، مرجع سابق ص 469
- 30- إبراهيم كامل الشوابكة، مرجع سابق ص 520
- 31- حيدر مجيد عبود الفتلاوي، مرجع سابق ص 17
- 32- محمد عادل عبد العزيز، **التجارة الالكترونية والفكر المحاسبي**، شركة الوسيط التجاري، الطبعة الأولى، مصر 2005 ص 69
- 33- حراق مصباح، **المعالجة الجبائية للتجارة الالكترونية**، الملتقى العلمي الدولي الرابع حول عصنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية و إشكالية اعتماد التجارة الالكترونية في الجزائر - تجارب بعض الدول -، المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر 2011 ص 06
- 34- حيدر مجيد عبود الفتلاوي، مرجع سابق ص 17
- 35- منير محمد الجنيبي، مرجع سابق ص 65
- 36- رأفت رضوان وآخرون، مرجع سابق ص 06
- 37- حراق مصباح، مرجع سابق ص 08
- 38- إبراهيم كامل الشوابكة، مرجع سابق ص 523
- 39- فارس فوضيل، **الأبعاد القانونية والضريبية للتجارة الالكترونية في ظل وسائل الدفع المعتمدة**، الملتقى العلمي الدولي الرابع حول عصنة نظام الدفع في البنوك الجزائرية و إشكالية اعتماد التجارة الالكترونية في الجزائر - تجارب بعض الدول -، المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر 2011 ص 16
- 40- إبراهيم كامل الشوابكة، مرجع سابق ص 524
- 41- حراق مصباح، مرجع سابق ص 08
- 42- فارس فوضيل، مرجع سابق ص 16

ذكاء الأعمال: القيمة المضافة الجديدة للمعلومات من أجل اتخاذ القرار في المؤسسة

كاريش صليحة

أستاذة محاضرة بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

جامعة الجزائر 3

تواري سهام

أستاذة مساعدة بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

جامعة الجزائر 3



ملخص:

في ظل التطورات التي يشهدها الاقتصاد العالمي اليوم، ونتيجة لعمق هذا التطور وسرعته في مجال تكنولوجيا المعلومات وأمام الحجم الهائل للمعلومات الرقمية المتواجدة، دخل العالم عصر مجتمع المعلومات الذي أعطى أهمية بالغة لهذه الأخيرة باعتبارها موردا استراتيجيا يعتمد عليه في اتخاذ القرارات، كما ازدادت فيه أهمية نظم المعلومات، وأصبحت عملية جمع المعلومات والمعرفة، تتم بطرق ومواصفات عملية وموضوعية بهدف ضمان اتخاذ قرارات صائبة (سليمة)، هذه القرارات يتوقف نجاحها على مدى رشادتها، ولعل أهم نظم المعلومات التي تسمح بدعم هذه القرارات هو ذكاء الأعمال الذي يعمل على تعظيم قيمة المعلومات ومنه المساعدة في اتخاذ القرارات وترشيدها.

الكلمات المفتاحية: القرار، استكشاف البيانات، ذكاء الأعمال، المعالجة التحليلية على الخط، مستودع البيانات.

Résumé :

L'économie d'aujourd'hui est une économie mondiale qui se développe à une vitesse accrue vers l'économie de l'information et de la connaissance en raison de l'explosion massive des technologies de l'information et de communication (TIC). **L'information** est ainsi une ressource stratégique à collecter, gérer, exploiter mais aussi à capitaliser, en d'autres termes l'information doit être valorisée pour **la prise de bonnes décisions**. Dès lors le déploiement d'outils technologiques pour assister le processus de prise de décision devient une priorité. **La business intelligence** ou informatique décisionnelle-qui est l'objet de cet article- offre aux décideurs un énorme potentiel de valorisation des informations requises.

Mots clés : business intelligence, decision ,OLAP, Data mining, Data warehouse.

مقدمة:

يشهد العالم اليوم وفي ظل العولمة، تطوراً عميقاً وسريعاً على مستوى الاقتصادي، السياسي الاجتماعي والتكنولوجي يجعل المؤسسات تعيش في بيئة تنافسية شديدة التعقد وعدم التأكد، دفعت بها نحو السعي إلى الاستجابة والتكيف مع هذه الظروف لضمان بقائها واستمرارها وفي ظل هذه التطورات والتغيرات تطورت القرارات التي يتعين عليها اتخاذها وأصبحت أصعب وأكثر تعقيداً يتعذر على الفرد الواحد أو مجموعة من الأفراد الإحاطة بالبيانات والمعلومات التي تيسر عليه اتخاذ القرارات، فلم يعد القرار مجرد قواعد بسيطة تتعلق بالمؤسسة وحسب بل تتجاوز حدود المؤسسة التقليدية إلى بيئتها الخارجية بكل مكوناتها من خلال النظر إلى المؤسسة أنها نظاماً مفتوحاً.

ونظراً للدور الذي تلعبه المعلومات في نمو وتطوير المؤسسة لكونها القاعدة التي يتم على أساسها اتخاذ القرارات لمواجهة الحجم الكبير والمتزايد لها داخل المؤسسة وخارجها، التي قدرت وحسب الدراسات الأولية التي قامت بها الوكالة الأمريكية IDC، فإن الحجم قد ارتفع من 100 تيرابايت سنة 2001 إلى 2000 اكسا أو كتي سنة 2012، أصبح من الضروري على المؤسسة تكيف نظام معلوماتها مع الواقع الجديد المفروض عليها، الذي يكفل لها السيطرة مع هذا الحجم الضخم، تخزيناً، معالجة ونشراً بما يكفل توافر البيانات والمعلومات لمختلف المستويات الإدارية حتى تستطيع أداء مهامها بنجاح.

من أجل التحكم في البيانات والمعلومات الداخلية والخارجية وحتى تستطيع المؤسسة أداء مهامها واتخاذ قرارات سليمة في مجال أعمالها بهدف مواجهة التغيرات التي تشهدها بيئة أعمالها، توجب عليها اعتماد وسائل تسمح لها بذلك ويعد "ذكاء الأعمال" من أبرز الوسائل الحديثة التي تتركز على مجموعة من الأدوات تشكل في مجموعها نظاماً متكاملًا يعمل على تعظيم قيمة المعلومات و بالتالي المساهمة في اتخاذ قرارات أكثر عقلانية. وهو ما نريد تحليله في هذه الورقة البحثية من خلال محاولة الإجابة على الإشكالية التالية: ما هي المساهمة التي تقدمها حلول ذكاء الأعمال لسيرورة اتخاذ القرار في المؤسسة؟ وهذا من خلال محورين أساسيين هما:

المحور الأول: القرار في المؤسسة: بين التصورات النظرية و المراحل التطبيقية

المحور الثاني: ذكاء الأعمال: كنظام معلومات حديث مساعد على اتخاذ القرار

المحور الأول: القرار في المؤسسة: بين التصورات النظرية و المراحل التطبيقية

أولاً: القرار في ظل النظريات الإدارية

اهتم الفكر الإداري بعملية صنع القرار بداية من النظرية الكلاسيكية التي ركزت على تطبيق مبادئ ثابتة لحل مشكلات الإدارة، مما يعني قرارات روتينية محددة مسبقاً وأهملت كيفية اتخاذ القرار والعوامل المؤثرة فيه، ثم النظرية السلوكية التي اهتمت بدراسة العنصر البشري باعتباره محورياً لصنع القرار ودراسة العوامل والمتغيرات الاجتماعية والنفسية والبيئية التي تؤثر عليه وانتقدت بذلك فكرة الرجل الاقتصادي الذي جاءت به النظرية الكلاسيكية بالرجل الاجتماعي، وقد برز هذا الاهتمام في دراسات وأبحاث، من روادها Simon et Bernard اللذان أكدوا على أن وجود قيود ومعوقات تحد وتقلل من درجة الرشد في صنع القرار وأن هذه القيود ليست ساكنة بل تتسم بالحركية. وصولاً إلى النظريات الحديثة التي اعتبرت القرار حسب "L.sfez" عملية التزام متنامية متصلة بالآخرين ومحددة بنهايات متعددة أي وجود عدة مسارات من أجل الوصول إلى نفس الهدف "في ظل بيئة عدم التأكد، أي عدم القدرة على اتخاذ قرارات مناسبة لعدم توفر معلومات دقيقة.

1. مفهوم اتخاذ القرار

يقصد بالقرار في اللغة العربية أو **Décision** المشتقة من الأصل اللاتيني **Désico** بـ :حسم المسألة أو اتفاق أو معاملة وتعني إما نتيجة فعل القرار أي أنه مرادف للخيار في حد ذاته أو الفعل الذي ترتب عليه القرار، أي العملية التي أفضت إليه أو ما يعبر عنه بمصطلح اتخاذ القرار "**prise de décision**" أو صنع القرار .

تستعمل كلمة " قرار " في إدارة الأعمال للتعبير عن "عملية الاختيار الإرادي لحل ما، من أجل مواجهة مشكلة محددة"، هذا الاختيار يعبر عن نشاط إنساني وسلوك واعى يبدأ بالتفكير السليم الذي ينطلق من معلومات ومعايير تساعد على المقارنة بين إمكانيات كثيرة ويندرج ضمن عملية معقدة تتكون من سلسلة من الأنشطة التي ترتبط بجمع المعلومات، خزنها ومعالجتها. كما عرف **Bernard** عملية اتخاذ القرار بأنها "عملية تقوم على الاختيار المدرك للغايات التي لا تكون في الغالب استجابات أو توماتيكية أو رد فعل مباشر"، أما عملية صنع القرار فتعرف بأنها "عملية ديناميكية تتضمن في مراحلها المختلفة تفاعلات متعددة تبدأ من مرحلة التصميم وتنتهي بمرحلة اتخاذ القرار"

للقرار عدة تصنيفات أو أنواع، تختلف فيما بينها باختلاف الزوايا التي ينظر منها القرار والغاية من دراسته، فقد ركزت الكثير من النماذج النظرية التي طورها المختصون والنظريات العلمية الوصفية والمنطقية في تفسير القرار ووصف طرق اتخاذه، على بعض الخواص الهامة التي تبرز أبعاده الأساسية وتساعد على تنظيم وتجسيد الممارسة الفعلية لعملية اتخاذ القرار في المستويات التنظيمية المختلفة، كالمدى الزمني لأهداف القرار طويلة كانت أو قصيرة، الأثر المكاني له، درجة تكرار القرار منها قرارات متكررة أو معتادة ، وهي القرارات التي يمكن برمجتها بالاستعانة ببرمجيات التسيير المدججة أي **ERP** ، وقرارات أقل تكرارا تكون غالبا غير مهيكله ولا يمكن التنبؤ بها نظرا لتعقدها وكثرة المتغيرات التي تتحكم فيها وعدم اليقين بها، وكذا طبيعة المعلومة فيما إذا كانت معلومة أكيدة أم لا ، كما يمكن تصنيف القرارات المتخذة في المؤسسة حسب مصدرها في الهرم التنظيمي (**Igor Ansoff**) أي حسب مستوى القرار، إلى قرارات إستراتيجية تتخذها الإدارة العليا بالمؤسسة، وقرارات تكتيكية تتخذ على مستويات المديرية الوظيفية، وقرارات تشغيلية تتخذ على مستوى الوحدات التنفيذية من أجل ضبط وتسيير العمليات فيها، كما قسم **Simon** القرارات إلى: القرارات مبرمجة أو مهيكله وهي تلك القرارات المصممة سلفا، والتي تتعامل مع حل المشكلات الروتينية وشبه اليومية المتكررة، أين يتم تحديد الأساليب والطرق وإجراءات الحل أو التعامل مع أي مشكلة سلفا، وقرارات غير مبرمجة أو غير مهيكله والتي تعبر عن القرارات التي تقدم حلولاً للمشاكل غير المتكررة التي تواجهها المؤسسة ولا تتقيد بالقواعد والإجراءات مقارنة بالقرارات المبرمجة، وتأتي الحاجة إليها عندما تواجه المؤسسة مشكلة ما لم تتعرض لها من قبل ولا تتوفر لدى المؤسسة حلولاً مسبقاً لها.

2. العوامل المؤثرة في القرار

تتأثر القرارات التي تتخذ في المؤسسة بمجموعة من العوامل حسب نوع القرار ومستواه، حجم المؤسسة وحسب القطاع الذي تنشط فيه، بعض هذه العوامل داخلية مصدرها المؤسسة كفعالية متخذ القرار ومهارته، مدى وفرة وجودة الموارد وثقافة المؤسسة وأنماط القيادة فيها، وبعضها خارجي مصدرها البيئة التي تنشط فيها المؤسسة وفقا للقوى السوق الخمسة التي حددها **Porter** في نموذج:

- العوامل الخارجية: يؤثر المحيط الخارجي ذو الأبعاد المتعددة على القرارات الإستراتيجية التي تتفرع عنها باقي القرارات الأخرى في المؤسسة، أهم هذه العوامل حصرها **Michael Porter** في القوى الخمسة التي تتمثل في

قدرة الزبائن والموردين على التفاوض، المنتجات البديلة، المنافسة في القطاع الذي تنشط فيه المؤسسة وكذا تهديد دخول منافسين جدد.

- **العوامل الداخلية:** تعرف العوامل الداخلية التي تؤثر على القرار صعوبة في تحديدها، فتأثيرها قد يكون في بعض الأحيان مباشراً وظاهراً يمكن تحديد نسبه بسهولة وقد يكون في أحيان أخرى خفياً وغير مباشراً يؤثر على القرار من خلال متغيرات أخرى لها علاقة ببعض عناصره ولكن على العموم يمكن حصرها في أربع عوامل هامة قوة حملة الأسهم، العوامل التي تؤثر على قدرة المسؤول على اتخاذ القرار والعوامل التي تحدد مدى القدرة على تنفيذه للقرار وكذا مدى وفرة وجودة الموارد اللازمة لتجسيده.

3. نموذج العقلانية المحدودة لاتخاذ القرار وخطواته

اهتم الكثير من الباحثين في مختلف المجالات بمسألة اتخاذ القرار على مستوى المؤسسة والأفراد مما أثارى موضوع اتخاذ القرار مجموعة كبيرة من النماذج والنظريات التي تحوي على الكثير من المقاربات والأدوات المساعدة على اتخاذ القرار، منها النظريات والنماذج المعيارية (المنطقية) التي تهتم بإيجاد الطرق الملائمة لترشيد عملية اتخاذ القرارات والنظريات والنماذج الوصفية التي تحاول وصف وتفسير الطرق التي يتم بها اتخاذ القرار في الواقع، إلا أنها تنصب كلها في نموذج العقلانية المحدودة لـ **Herbet A Simon**، الذي يعتبر من أهم وأشهر المصادر الأساسية في موضوع اتخاذ القرار **Herbet Simon**. أب "نظرية القرار" يرى أن عملية صنع القرارات متواجدة في قلب الإدارة وأنها أهم مظهر في السلوك التنظيمي. انطلق **Simon** دراسته من فكرة الرجل الاقتصادي أي صفة الرشد واستبدله بالرجل الإداري، بحيث يعتبر أن الرشد في اتخاذ القرارات مسألة نسبية، تحكمه القيم والسلوكيات الإنسانية، ومنه لا يمكن افتراض أن متخذ القرار على دراية تامة بمجموع النتائج التي ستعقب كل حل كما يرى ضرورة الاكتفاء بالحلول المرصية بدلا من الحلول المثلى لأنه لا يمكن الوصول إليها. ولذلك اقترح أن يضاف معيار نوعي لمفهوم الرشد حين استخدامه وذلك للتخفيف من تعقيد هذا المفهوم وجعله أكثر بساطة وواقعية، وقسم بذلك مفهوم الرشد إلى:

- **الرشد الموضوعي:** وهو يعكس السلوك الصحيح الذي يسعى إلى تعظيم المنفعة في حالة معينة، ويقوم على أساس توافر المعلومات الكافية عن البدائل المتاحة ونتائجها.
- **الرشد الشخصي:** وهو يعبر عن السلوك الذي يسعى إلى تعظيم إمكانية الحصول على المنفعة في حالة معينة بالاعتماد على المعلومات المتاحة مع الأخذ بعين الاعتبار القيود والضغوط التي تحد من قدرة الإداري على المفاضلة والاختيار بعين الاعتبار.

وحسب **Simon**، فإنه لا يمكن عقلنة القرارات لاختيار الحلول المثلى بالاعتماد على بحوث العمليات وغيرها من الأدوات الرياضية المستعملة في عملية دعم القرار إلا إذا كانت الأحداث التي تستند إليها مبرجة وتعتمد معالجتها على إجراءات محددة مسبقا وهو ما أطلق عليها **Simon** بالقرارات الروتينية أو المبرجة (programmée)، أما القرارات التي تتخذ في ظل المخاطرة وعدم التأكد فهي قرارات غير مبرجة (non programmée). كما أقترح **Simon** نموذج "نموذج العقلانية المحدودة" المعروف **IDC** الذي يتكون من ثلاثة خطوات (مراحل) رئيسية لمعالجة عملية اتخاذ القرار في المؤسسة:

- مرحلة الاستخبار (Intelligence): بحيث تصاغ المشكلة في هذه المرحلة وتضبط حدودها والقيم والأهداف والحلول الممكنة لها.
- مرحلة النمذجة: (Design) يصمم النموذج الذي يسمح بحل المشكلة من خلال تسهيل عملية التنبؤ بحالات النظام التي قد تترتب على الأفعال التي يتم إخضاعه لها.
- مرحلة الاختيار: (Choice) والتي يتم فيها اختيار الحل المناسب بعد تقييم جميع الحلول المتاحة ومقارنتها مع بعضها البعض وتصنيفها إذا كان الحل ممكناً أو الرجوع إلى المراحل السابقة ومعاودة الكرة من جديد إن تعذر الاختيار لسبب أو لآخر.

ومنه وانطلاقاً من أفكار Simon فإن القرار ماهو إلا اختيار بين مجموعة من البدائل، تتطلب عملية طويلة من التخطيط والإعداد، ترمي هذه العملية في آخر المطاف إلى تحقيق هدف يعتبر في حد ذاته وسيلة لتحقيق هدف آخر. ومنه فإن البديل المختار ماهو إلا حل وسط لا يؤدي إلى تحقيق الهدف بشكل تام لكنه يعتبر أفضل البدائل بناء على المعلومات المتعلقة بالبيئة الخارجية والداخلية المؤسسة.

ثانياً: مراحل عملية اتخاذ القرار (السيرورة)

إن السلوك التنظيمي في المؤسسة ماهو إلا محصلة لعمليات اتخاذ القرار التي اقترحها سايمون وهي الاستخبار، النمذجة أو التصميم والاختيار وقد أضاف آخرون مرحلة التنفيذ على أساس أن اتخاذ القرارات غايته حل المشكلات ، ومن أجل فهم القرار داخل المؤسسة من الضروري تحليل هذه المراحل التي تعددت الآراء حولها تبعاً لمداخل دراستها وفيما يلي أحد هذه المداخل:

المرحلة الأولى: تحديد المشكلة أو تعريف الموقف: تعتبر هذه المرحلة أول خطوة من خطوات صنع القرار وأخطرها لأن عدم التحديد الدقيق للمشكلة قد يؤدي إلى ضياع الوقت والجهد في مشكلات فرعية لذلك فإن التحديد الدقيق للموقف يعد أساس فاعلية القرار، ويقصد بتحديد المشكلة تشخيصها أي الوقوف على طبيعتها وماهيتها وأبعادها والنتائج التي تسببت فيها، أي أثارها وأسبابها وأي خطأ في هذه المرحلة يترتب عليه اتخاذ قرارات خاطئة والأسئلة المهمة التي تطرح نفسها في هذا المجال: لماذا ألتخذ القرار؟ وما هو الهدف من وراء اتخاذ القرار؟

المرحلة الثانية: جمع البيانات والمعلومات: إن تحديد المشكلة يستلزم البحث عن العامل الاستراتيجي المحدد للموقف والذي إذا أمكن السيطرة عليه في الوقت المناسب حلت المشكلة، ويتطلب ذلك جمع البيانات والمعلومات اللازمة وفي حالة انعدام المعلومات أو قصورها حينها يضطر متخذ القرار إلى الاعتماد على تصورات وخبرته الشخصية التي تخضع للعواطف أحياناً ما يؤدي إلى اتخاذ قرار مبني على رد فعل سلبى لا يستوعب كافة أبعاد الموقف واحتمالاته المستقبلية.

المرحلة الثالثة: تحديد الهدف: والهدف هو وضع معين مقترن بوجود رغبة مؤكدة لتحقيقه من خلال تخصيص ذلك القدر الضروري من الجهد والإمكانات اللازمة للانتقال بهذا الوضع من مرحلة التصور النظري إلى مرحلة الوجود أو التحقق المادي والأهداف هنا تتطلب عملية إعادة تعريف وتبويب مستمرة كونها متفاعلة مع بعضها البعض وذات طبيعة مركبة.

المرحلة الرابعة: تحديد البدائل: بعد الانتهاء من إجراءات تشخيص وتحليل المشكلة، تأتي مرحلة البحث عن الحلول والقرارات البديلة وترتكز هذه المرحلة على سلسلة من الافتراضات والتنبؤات التي يقيمها جهاز اتخاذ القرار بقصد التعرف على النتائج المتوقعة ثم دراسة كل الحلول عن طريق تحليله ومعرفة مزاياه وعيوبه.

المرحلة الخامسة: تقييم البدائل: وتتضمن اختياراً ذهنياً لكل بديل من حيث مزاياه وعيوبه والتكاليف والنتائج المترتبة على تطبيقه واحتمالات نجاحه بالمقارنة مع البدائل الأخرى من خلال تحديد قيمي لكل بديل كما ونوعاً، وتعتمد هذه المرحلة على عمل معلوماتياً تستند إليه.

المرحلة السادسة: اختيار البديل الأنسب: تعتبر هذه المرحلة لب عملية اتخاذ القرار وجوهرها، وتعني إجراء عملية المفاضلة بين بدلين على الأقل يتمتعان بقيمة متشابهة ويختار من بينهما الأكثر قدرة على إنجاز الهدف المطلوب بأقل خسارة ممكنة وهذا يتطلب أن يكون بين يدي صانع القرار كامل المعلومات الواضحة والدقيقة وأن يكون على درجة عالية من الذكاء لاختيار البديل الأنسب، كما يجب على متخذ القرار أن يحدد أهدافه بدقة من أجل الاستفادة من آليات التقييم والتحليلات التي تساعد على اتخاذ القرار.

المرحلة السابعة: تنفيذ القرار: ويعني إصدار أمر من قبل متخذ القرار بهذا البديل وإبلاغه للجهات التنفيذية لتنفيذه ومتابعة عملية التنفيذ تخرج هذه المرحلة عن وظيفة التخطيط إلى مرحلة المتابعة والرقابة ويتم تنفيذ القرار بالاعتماد على مجموعة من الأدوات التي تقوم بنقل القرار من حالته النظرية إلى حالته العملية وهنا تظهر أهمية هذه الأدوات.

المرحلة الثامنة: متابعة تطبيق القرار ومراقبته: أي معرفة مدى تأثير القرار وقدرته على تحقيق الهدف الذي اتخذ من أجله من حيث تأثير ردود أفعال البيئة الخارجية على درجة نجاح وفشل القرار كلياً أو جزئياً، الأمر الذي يدفع متخذ القرار إلى تقييم ردود أفعال البيئة الخارجية على قراراتهم من خلال مقارنة نتائجها الفعلية مع النتائج المتوقعة وتقتصر هذه المرحلة على تصحيح الانحرافات عبر تدخل عملية التقويم والمتابعة مع عملية اتخاذ القرار وتنفيذه.

بعد استعراضنا لمختلف الجوانب الرئيسية التي تمس عملية اتخاذ القرار في المؤسسة سنحاول في المحور الموالي إبراز مساهمة ذكاء الأعمال في مختلف مراحل عملية اتخاذ القرار

المحور الثاني: ذكاء الأعمال: كنظام معلومات حديث يساعد على اتخاذ القرار

في ظل التقلبات والتغيرات التي تشهدها بيئة المؤسسة من عدم استقرار واشتداد المنافسة، أصبحت خيارات هذه الأخيرة تتميز بالتعدد وعدم التأكد، وعليه تعد المعلومة مورداً ضرورياً من أجل اتخاذ القرار، إلا أن مهام اتخاذ القرارات في المؤسسة هي الأخرى تميز نحو التعقيد وتستغرق وقتاً طويلاً كما أنها تؤثر تأثيراً كبيراً على نجاح أو فشل المؤسسة ولهذا تحتاج المؤسسات ومن أجل اتخاذ قرارات صحيحة، لاستخدام تكنولوجيا ونظم معلومات حديثة تسمح لها بترشيد عملية اتخاذ القرارات تدعى بـ "نظم دعم القرارات"، ولعل أكثرها تطوراً نظام "ذكاء الأعمال".

أولاً: علاقة المعلومة باتخاذ القرارات

1. قيمة المعلومة و نظم المعلومات في المؤسسة

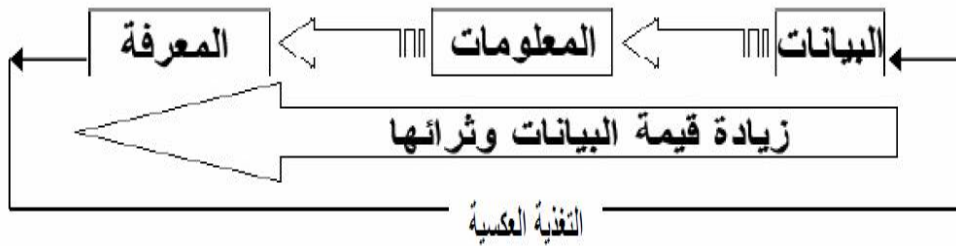
تعتبر المعلومات مورداً استراتيجياً للمؤسسة، فهي نتاج البيانات بعد معالجتها حسب العلاقة الموجودة بين عناصر البيانات وأهميتها، وترتب المعلومات في شكل تقارير أو أشكال بيانية أو جداول أو قوائم وما إلى غير ذلك. كما أن للمعلومة قيمة ترتبط بمجموعة من العناصر المتمثلة في:

- **القيمة الشكلية:** تزداد قيمة المعلومات كلما تطابق شكل المعلومات مع متطلبات متخذ القرار في تلك المعلومات.
- **القيمة الزمنية:** تترفع قيمة المعلومات إذا توفرت لمستخدميها في الوقت المناسب.
- **القيمة المكانية:** تزيد قيمة المعلومات إذا أمكن الحصول عليها بسهولة وفي الوقت المناسب.

- الملكية: كلما أمكن لمستخدم المعلومات ممارسة الرقابة على عملية توزيع ونشر المعلومات كلما زادت قيمة المعلومات.

أما المعرفة فهي نتاج المعلومة التي تستخدم في اتخاذ القرار، ومنه يمكن أن نستخلص أن البيانات هي المادة الخام التي تعتمد عليها المعلومات والتي تأخذ شكل أرقام أو رموز أو عبارات أو جمل لا معنى لها إلا إذا ما تم معالجتها وارتبطت مع بعضها بشكل منطقي لتتحول إلى معلومة، وهذه المعلومة التي تقودنا عادة إلى المعرفة التي تكون إما معرفة جديدة أو إضافة لمعارف سابقة، فالمعرفة إذن هي الحصيلة النهائية لاستخدام واستثمار المعلومات من قبل متخذي القرار، وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

شكل رقم (1): من البيانات إلى المعرفة



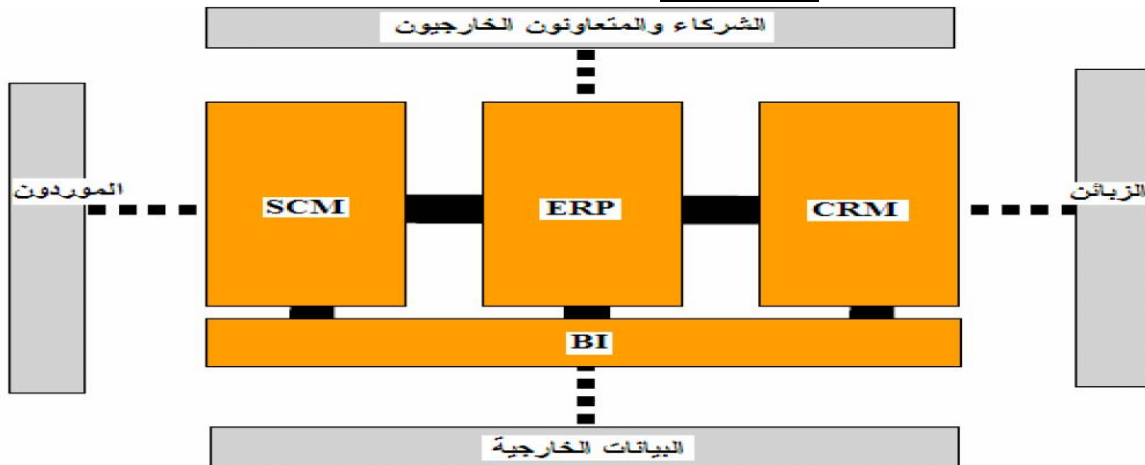
المصدر: حديد نوفيل، تكنولوجيا الأنترنت وتأهيل المؤسسة للاندماج في الاقتصاد العالمي، أطروحة دكتوراه، علوم التسيير، جامعة

الجزائر، 3، 2006/2007، ص 112

ومنه فإن المعلومات استثمارا يمكن استغلاله استراتيجيا وليس مجرد تكلفة يجب التحكم فيها، ولذا فمن الضروري أن تنظر المؤسسات إلى نظم المعلومات كمجال يمكن من خلاله انشاء الفرص أو إضافة قيمة لديها.

يختص نظام المعلومات بحجز، تخزين، معالجة، استرجاع ونقل وإيصال المعلومات تدعيم اتخاذ القرارات والتنسيق والرقابة والمساعدة في تحليل المشاكل وتطوير المنتجات المقدمة وتصميم المنتجات الجديدة معتمدا في ذلك على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بحيث تتفق تلك المعلومات مع احتياجات متخذي القرارات، فهو يهدف في نفس الوقت إلى خدمة النظم الفرعية المكونة للنظام الفاعل وخدمة نظام القيادة من خلال توفير المعلومات الضرورية لاتخاذ القرارات. كما وتظهر أهمية نظام المعلومات في المؤسسة من خلال المساعدة التي يقدمها لهذه الأخيرة من خلال أتمتة المعالجات وتفعيل العلاقات مع الزبائن والموردين والعاملين فيها وجعل هذه العلاقات مؤمنة بطريقة رقمية بالاعتماد على الشبكات الخاصة، ويتعدى ذلك إلى ما يسمى بـ "الإدارة الالكترونية للأعمال" التي حولت مفهوم الأتمتة الخاصة بإدارات العمل داخل المؤسسة إلى مفهوم تكامل البيانات والمعلومات بين الإدارات المختلفة والمتعددة واستخدام تلك البيانات والمعلومات لتحقيق أهداف المؤسسة فهي تتميز بقدرتها على إنتاج المعرفة بصورة مستمرة وتوظيفها لاتخاذ قرارات صائبة من أجل تحقيق الأهداف وذلك انطلاقا من اتجاهاتها الأربعة التي تتمثل في: إدارة علاقة المؤسسة مع الزبائن، إدارة العلاقة مع الموردين، تخطيط موارد المؤسسة، أما الاتجاه الرابع فيسمى بذلك الأعمال. وهو ما يجسد الشكل 2 الذي يعكس كل هذه التطورات و التطبيقات الحديثة التي أصبحت تميز نظم المعلومات في المؤسسة.

شكل رقم (2): تطبيقات نظم المعلومات الحديثة



المصدر: حديد نوفل، مرجع سابق، ص. 147

تحتاج المؤسسة إلى تقنيات عالية تساعد على اتخاذ قراراتها المتنوعة خاصة إذا تعلق الأمر بالقرارات الإستراتيجية ، وفي الواقع فان تعقد البيئة التي تتطور فيها المؤسسة يساهم بشكل كبير في تصعيب عملية التنبؤ بالمستقبل، ولهذا تبحث المؤسسة عن تقنيات تساعد في التقليل من حالة عدم التأكد تسمى هذه التقنيات بـ "الأنظمة المساعدة على اتخاذ القرار".

2. الأنظمة المساعدة على اتخاذ القرار

عرف نظام المعلومات تطورا كبيرا، فبعد أن كان عبارة على أنظمة معلومات مستقلة في الستينات، تطور وأصبح عبارة عن نظام واحد وموحد ومتكامل يسمح بتسيير كل النشاطات العملية للمؤسسة والذي يسمى بـ "النظام المتكامل للتسيير" SIG، أما الجانب القراري فله أنظمة خاصة به يعتمد عليها في اتخاذ القرارات وأهمها SID و SIAD، ثم تطور نظام المعلومات في بداية التسعينات أين ظهر ما يسمى برمجية تخطيط موارد المؤسسة ERP، هذه الأخيرة عرفت نسختين: الأولى تهتم بمتابعة نشاطات المؤسسة بالاعتماد على الشبكات الخاصة أما النسخة الثانية فهي تشتمل برمجيات أخرى تتصل بها في شكل تطبيقات، أما فيما يخص عملية اتخاذ القرار فقد ظهر ما يسمى بمنصة مستودع البيانات التي ترتبط ارتباطا وثيقا برمجية تخطيط موارد المؤسسة. تعتبر الأنظمة المساعدة على اتخاذ القرار أو نظم دعم القرار من أدوات تكنولوجيا المعلومات المستخدمة لتسهيل مهام اتخاذ القرارات، فهي تعرف بأنها: "نظم تفاعلية تعتمد على الكمبيوتر، وتستخدم نماذج اتخاذ القرار وقواعد بيانات متخصصة توفر المعلومات اللازمة للمدراء على مختلف المستويات لمساندة اتخاذ قرارات في مجالات خاصة باهتمامهم وطبقا للمواقف التي تواجههم في نطاق مسؤولياتهم"، وفيما يلي أهمها :

• نظام معلومات المديرين Executive Information System

نظام معلومات المديرين أو Systèmes d'Information décisionnel بالفرنسية يسمح بإتاحة المعلومات لمخذي القرار خلال إنشاء لوحات القيادة واستعماله، تتميز هذه الأخيرة بخاصية التحيين.

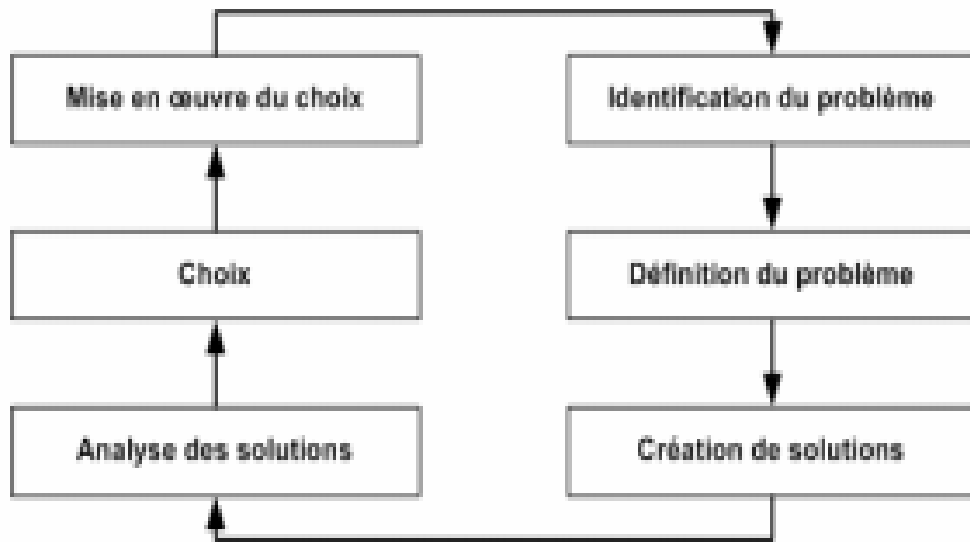
• النظم التحوارية المساعدة على اتخاذ القرار Decision Support System

تمثل نظم دعم القرار "Decision Support System" DSS إحدى نظم المعلومات، وحصاد تطور تكنولوجيا المعلومات منذ سبعينات لقرن الماضي، ويعد كل من المؤلفان A. Gregory و Scott Morton أول من تكلم عن نظم دعم القرار التفاعلية DSS سنة 1971 ، أين عرفها على أنها "نظم محوسبة تفاعلية تساعد صاحب

القرار على التعامل مع بيانات و النماذج من أجل حل مشاكل غير مهيكلة كلياً أو جزئياً". وقد تطورت بشكل طبيعي مع تزايد استخدام الحاسب إذ تركز هذه النظم على توفير الدعم للمديرين ومساعدتهم في اتخاذ القرارات الصائبة وهذا يعتمد على ملائمة المعلومات المتاحة وكفايتها فضلاً على ملائمة النماذج المستخدمة لتحليل المشكلة غير المهيكلة أو شبه المهيكلة وفن اتخاذ القرار، وقد مرت نظم دعم القرار بعدة مراحل وباستخدام أدوات عديدة حتى وصل DSS إلى استخدام عبر الشبكة العنكبوتية تتكون النظم التحوارية المساعدة على اتخاذ القرار من نظام اللغة وهو وسيلة لتحقيق الاتصال بين المستخدم والمكونات الأخرى لنظام دعم القرار، نظام المعرفة، نظام معالجة المشاكل والتي تعبر عن أداة للربط بين نظام اللغة ونظام المعرفة.

كما أنها على نوعين: نظم معلومات دعم القرارات البسيطة التي تستعمل برامج معلوماتية لبحوث العمليات وبرامج المحاكاة، ونظم دعم القرارات الذكية التي تستعمل الذكاء الصناعي، النظم الخبيرة والبحث الكشفي. والشكل التالي يوضح سيرورة اتخاذ القرار نموذج DSS

شكل رقم (3): سيرورة اتخاذ القرار وفق نظام DSS



source :Lebraty Jean Fabrice, les systemes decisionnels // <http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs> consulté le 08/03/2014 à 18:00

بالإضافة إلى النوع الثالث من الأنظمة التي تدعم اتخاذ القرارات في المؤسسات وهي "ذكاء الأعمال".

ثانياً: ذكاء الأعمال لدعم اتخاذ القرار في المؤسسة

1. ماذا نقصد بذكاء الأعمال؟

يعتبر ذكاء الأعمال BI أو ((Business Intelligence من أشهر أنواع أنظمة المعلومات لدعم القرارات وهو مصطلح حديث استخدم لأول مرة في مقالة نشرت من قبل Huns Peter Luhin باحث في شركة IBM الذي عرف ذكاء الأعمال بأنه "القدرة على فهم الارتباط الموجود بين الأحداث الحالية، من أجل توجيه الإجراءات المطلوبة نحو تحقيق الأهداف" وفي سنة 1985 استخدم Howard Dresner من مجموعة Gartner مصطلح ذكاء الأعمال ليشمل

جميع المعلومات والأساليب المبنية على البيانات الحقيقية والتي تستخدم في تحسين اتخاذ القرار ولم يتم تناول مصطلح ذكاء الأعمال بشكل واسع إلا منذ نهاية التسعينات.

ذكاء الأعمال هو عبارة عن " مجموعة من التكنولوجيات التي تسمح بمعالجة، تجميع وعرض البيانات بهدف الفهم والتحليل واتخاذ القرار "، أو بتعريف آخر، هو " مجموعة من الحلول المحوسبة التي تسمح بتحليل بيانات المؤسسة من أجل استخراج المعلومات النوعية الجديدة التي تركز عليها القرارات ، سواء كانت تكتيكية أو إستراتيجية " ، أو حسب تعريف شبكة المؤسسات الفرنسية الكبيرة ، هو "مجموعة من الوسائل والأدوات والطرق التي تدعم عملية جمع المعلومات ، تجميعها ، نمذجتها ، تحليلها واسترجاعها " وفي كل الأحوال تمثل حلول ذكاء الأعمال نظاما محوسبة لدعم القرار، تندرج داخل نظام معلومات المؤسسة، وتتمثل مهمتها الأساسية في إنتاج معلومات مجمعة ، و مؤرخة ، ودائمة ، تخدم عملية اتخاذ القرارات الإستراتيجية والتكتيكية، وبصفة عامة القرارات غير المهيكلة كليا أو جزئيا ، وإن كانت تنتمي إلى المستويات التشغيلية الدنيا.

2. هيكل ذكاء الأعمال وسيرورتها

تمر عملية إنتاج المعلومات التي تخدم القرارات غير المهيكلة جزئيا أو كليا والتي تعتمد على حلول ذكاء الأعمال بمجموعة من المراحل المعقدة التي تتجسد في شكل مجموعة من الوظائف الأساسية ، تبدأ بجمع البيانات من مصادرها المختلفة ، ثم إدماجها داخل مستودعات ومخازن البيانات ، نشرها عبر الشبكة ، ثم عرضها على بوابة المؤسسة إن وجدت في شكل تقارير و رسوم بيانية ، و لوحات قيادة ، و جداول معلومات مستخرجة باستعمال أدوات التنقيب على البيانات أو غيرها.

1.2. هيكل ذكاء الأعمال:

• جمع البيانات les outils ETL

عملية جمع البيانات من مجموعة من المهام التي تتمثل في الكشف عن البيانات الخام ، اختيار الملائمة منها ، ثم استخراجها من مصادرها المختلفة ، مثل قواعد بيانات نظم معالجة المعاملات و بعض المصادر الخارجية الأخرى ، ثم تصنيفها من العناصر التي لا تفيد و الشوائب الأخرى التي قد تكون مرافقة لها . لكن غالبا ما تكون هذه البيانات غير متجانسة سواء بسبب اختلاف مصادرها و تفرقها بين عدة محلات سواءا على المستوى الفني أو الدلالي (sémantique)، و قد تحتاج في كثير من الأحيان إلى تمثيلها بشكل موحد من أجل تمكين المستخدمين في المستقبل من إجراء التحليلات المناسبة عليها . لهذا تعتبر هذه العملية من أصعب المراحل التي تواجه المختصين الذين تناط إليهم مهمة انجاز مشاريع نظم ذكاء الأعمال ، لهذا تعتمد على أدوات (ETL : Extract-Transform-Load) وهي برمجية جاهزة تقوم باستخراج وتحويل و تحميل البيانات بطريقة مؤتمنة

• تخزين البيانات Data Warehouse et Datamart :

تتمثل عملية إدماج البيانات التي يتم جمعها من مصادر مختلفة ، في حفظها بعد معالجتها داخل قاعدة بيانات مركزية تسمى مستودع البيانات ، الذي يمثل العنصر المركزي الذي يبنى حوله أي حل من هذا النوع . وذلك من أجل تكوين مصدر مشترك للمعلومات ، يكون متجانسا وموحدا وموثوقا وقادرا على حجب الاختلاف بين المصادر الأصلية للبيانات . قبل تخزين البيانات تتم تنقيتها و تصنيفها من أجل ضمان تماسكها ، ثم المصادقة عليها بعد قبولها أو رفضها أو إدماجها وفق وضع خاص إن أحلت بالشروط . و من المهام الأساسية لهذه الوظيفة هو ضمان المزامنة بينها إن اختلفت تواريخها. وفي كل الأحوال تعتمد عملية الإدماج على البيانات الوصفية (métadonnées) التي تحدد الخواص الأساسية للبيانات سواء كانت مهيكلة داخل قواعد بيانات ، أو غير مهيكلة كما هو حال الكثير من البيانات التي تعالج بواسطة نظم إدارة المحتوى.

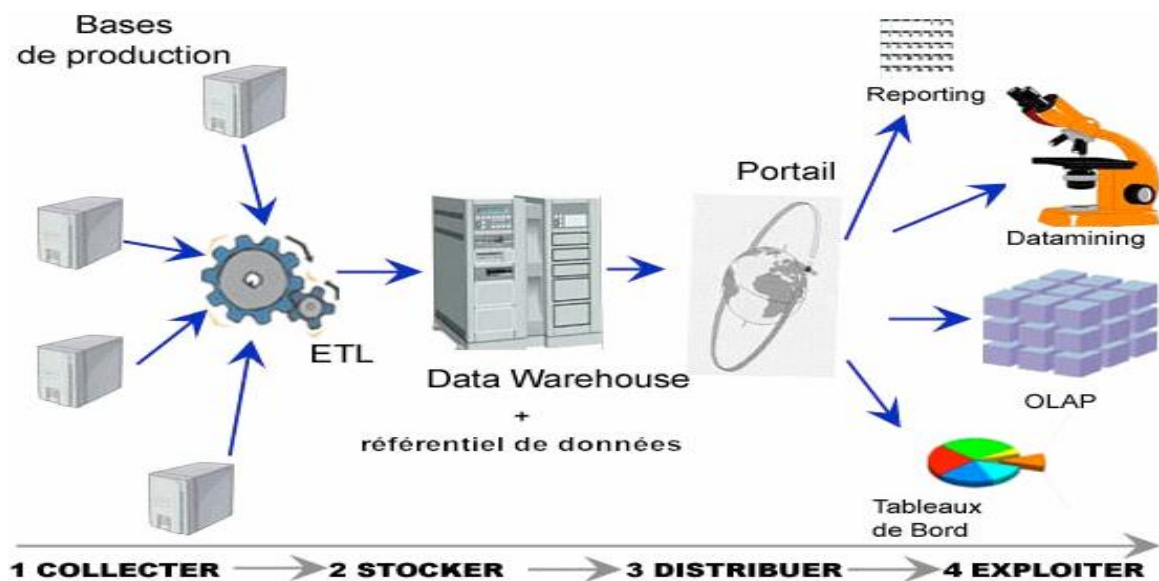
• توزيع البيانات Portail décisionnel EIP Entreprise Information Portail

تتمثل هذه الوظيفة في تمكين المستخدمين للنظام من الاستفادة من المعلومات المخزنة في مستودع البيانات حسب حاجة كل واحد. وهو الأمر الذي تحدده طبيعة العمليات المرتبطة بالمهمة التي يمارسها ، والوظيفة التي يشغلها ، ونوع القرار الذي يستطيع أن يتخذه . إن الاستعمال المباشر لمستودع البيانات الذي قد يحتوي على عدد كبير من المعلومات و المؤشرات قد تتجاوز المئات ، و قد تبلغ في بعض الأحيان الآلاف ، أمر غير عملي لأن احتياجات الأفراد لا تتجاوز في العادة عددا محدودا من المؤشرات و المعلومات التي تقل الاستفادة منها كلما زاد عددها ، لأن كثرة المعلومات تقتل المعلومات. لهذا يتم تخصيص مستودعات أصغر تسمى مخازن البيانات (Datamart) لتغطية احتياجات معينة من أجل تسريع عملية الوصول إلى المعلومات الملائمة وفي حالات كثيرة يتم حساب المعلومات المطلوبة عند الحاجة ، إن لم يكن خفضها ضروريا كما يتم اللجوء إلى المعالجة التحليلية باستعمال المكعبات ذات الأبعاد المتعددة للمعلومات (Hypercube) التي يحتاجونها.

• تحليل و عرض البيانات....Tableau de bord,analyse OLAP,Data mining

لقد اقتصر استعمال حلول ذكاء الأعمال وإدارتها وعرض نتائج الاستعلامات في عهد قريب على الواجهات الرسومية Interface Graphique لتطبيقات سطح المكتب أو على الأدوات التي توفرها المجدولات وغيرها من التطبيقات المكتبية من أجل عرض التقارير المالية والأشكال البيانية المختلفة ولوحات القيادة المكونة من المؤشرات وغير ذلك. لكن المؤسسات تميل في الآونة الأخيرة إلى استعمال منصات شبكة الويب باستعمال الانترانيت أو الاكسترانيت لتمكين الأفراد من الوصول إلى نظام عبر بوابات تفاعلية مطورة بالاعتماد على تطبيقات الانترنيت وتكنولوجية الجيل الثاني للشبكة العنكبوتية Web 2.0 هذه الأخيرة التي تعتمد على مجموعة من التطبيقات فهي تدعم الاتصال بين مستخدمي الأنترنيت وتعظم دور المستخدم في إثراء المحتوى الرقمي على الأنترنيت كما تضمن التعاون بين مختلف المستخدمين في بناء الواب الاجتماعي Web social.

شكل رقم (4): هيكل ذكاء الأعمال



2.2. أدوات ذكاء الأعمال

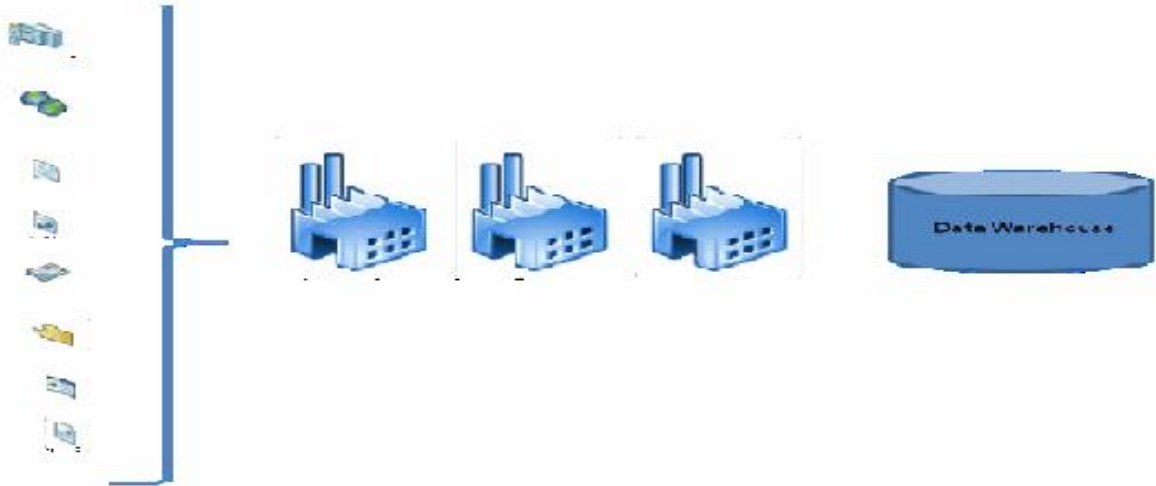
تعتمد حلول ذكاء الأعمال من أجل بناء معماريتها الخاصة التي تخدم الوظائف الأساسية التي سبق ذكرها ، على مجموعة من المكونات التي طورها بعض الشركات الرائدة ، بالإضافة إلى المساهمات الكبيرة لأنصار المصدر المفتوح في هذا المجال في شكل حلول متكاملة أو تطبيقات متخصصة منفصلة تخدم وظيفة محددة دون غيرها . سنقوم فيما يلي بإلقاء نظرة شاملة على أهم هذه المكونات من خلال محاولة إعطاء بعض التعريفات الأساسية التي ستساعدنا على فهم ذكاء الأعمال بطريقة عملية ، وهي الموضحة في الشكل(4) السابق الذي يوضح الهيكلية لمثل هذه الحلول:

• مضخات البيانات datapumping

مضخات البيانات عبارة عن أدوات برمجية تعتمد على خوارزميات خاصة تساعد على أتمتة وظيفتين أساسيتين من وظائف نظم ذكاء الأعمال ، تتمثل الأولى في جمع البيانات و استخراجها من خلال قدرتها على الاتصال بمصادر مختلفة باستعمال برامج نفعية لاستنساخ البيانات من مصدرها إلى وجهتها إذا كانت المصادر متجانسة ، أو باستعمال أدوات خاصة قادرة على اختيار البيانات المناسبة بعد تصفيها . و تتمثل الوظيفة الثانية في دمجها في قاعدة بيانات مركزية تسمى مستودع البيانات باستعمال محرك خاص ، أو بنقلها مباشرة بعد إخضاعها طبعاً لمجموعة من العمليات التي تهدف إلى تنقيتها من الشوائب وتجميعها وجعلها متوافقة مع بعضها تسمى بـ ETL التي تمثل الأحرف الأولى المأخوذة من مهامها الرئيسية الثلاثة في اللغة الانجليزية Extract-Transform-Load ، وهو ما نستطيع ترجمته إلى الاستخراج، التحويل والتحميل، وهذا ما يتضح من خلال الشكل رقم(5)

شكل رقم (5): ETL

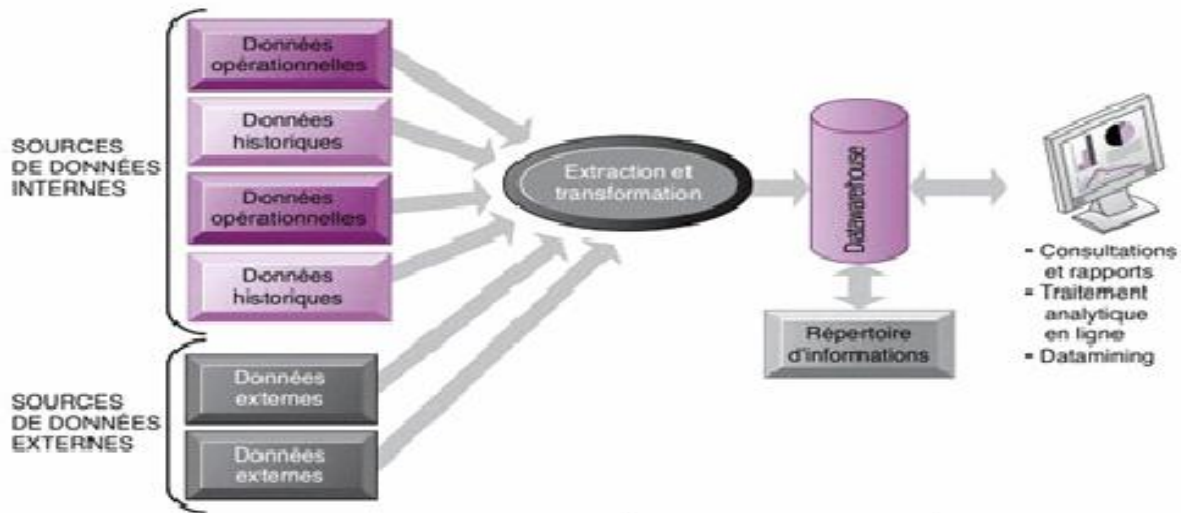
Extraction
chargement
Transformation



• مستودع البيانات data warehouse :

يعرف **Bill Inmon** أب مستودع البيانات، مستودع البيانات على أنه: "جمع المعلومات المدججة، الموضوعية والتاريخية من أجل اتخاذ القرار". فهو عبارة عن سيرورة تساعد على اتخاذ القرارات، وتسيير المعارف، كما يعرف مستودع البيانات بأنه عبارة "عن قاعدة بيانات مركزية قد لا تكون علائقية بالضرورة ، وإن كانت في أغلب الأحيان كذلك ، تستعمل لتخزين البيانات المعالجة و المستخرجة من مصادرها المختلفة بواسطة مضخة البيانات **SQL Server** . ويمكن أن تستغل بواسطة أي نظام لإدارة قواعد البيانات مثل نظام **ORACL**، أو **mysql** المفتوح المصدر. لكنها تختلف عن قواعد البيانات العادية المستعملة في حفظ بيانات نظم معالجة نظرا لخصوصية المعاملات من عدة وجوه ، نظرا لخصوصية المعلومات المهيكلية داخلها بطريقة غير نمطية لأنها موجهة للمساعدة في عملية اتخاذ القرارات غير المهيكلية كليا أو جزئيا.

شكل رقم (6): هيكلية مستودع البيانات



source : www.piloter.org consulté le 05/03/2014 à 15 :00

تتميز المعلومات المخزنة داخل مستودعات البيانات بعدد من الخواص الهامة التي يمكن حصرها في النقاط التالية الموضحة و في الشكل التالي:

شكل رقم (7): خصائص مستودع البيانات



Source : www.Piloter.org, consulté le 10/03/2014

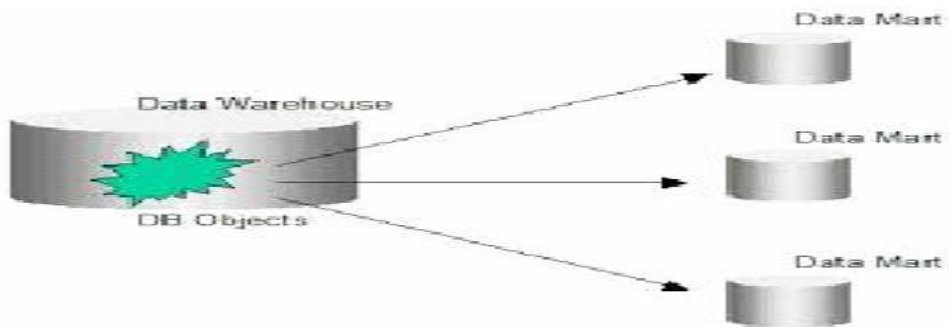
- معلومات مدمجة: لأن البيانات المستعملة في إنتاجها تستمد من مصادر مختلفة مرتبطة بوظائف المؤسسة، و هو ما يعكس نظرة أفقية متكاملة؛
- معلومات موضوعية: لأنها تُجمَع حسب المحاور الرئيسية للقرار ، على عكس البيانات التشغيلية التي تُجمَع على أساس وظيفي؛
- معلومات دائمة: لأنها تخزن بصفة نهائية و لا يمكن للمستعمل حذفها أو تحديثه ، وذلك من أجل الحفاظ على تسلسلها التاريخي حتى يتمكن أصحاب القرار من متابعة تطور المؤشرات عبر الزمن؛
- معلومات تاريخية: لأن الزمن يمثل أهم بعد في تحليل المكعبات المستخرجة من المستودعات أو مخازن البيانات باستعمال أدوات المعالجة التحليلية.

يمثل مستودع البيانات المحور المركزي الذي تدور حوله كل البنية المعمارية لنظم ذكاء الأعمال، لذا يتطلب تصميمه عددا من المراحل التي تحتاج إلى عناية خاصة، و صرامة علمية في بناء الجداول التي يتكون منها ، و نظرة واقعية في تحديد المحاور الرئيسية للقرار .تبدأ بتحليل مصادر المعلومات و بتحديد احتياجات المستعملين، ثم تنظيم البيانات داخل المستودع ،وفي الأخير حيازة الأدوات التي ستستعمل في استغلاله.

• مخازن البيانات datamart

عبارة عن مستودعات فرعية تستمد معلوماتها في العادة من البيانات المركزي، من أجل تلبية احتياجات مهمة معينة من المعلومات المتعلقة بوظيفة أو مشروع ما، و هو الأمر الذي يساعد كثيرا على تسريع عملية معالجة المعلومات و اتخاذ القرارات المتخصصة ، نظرا لقلة البيانات التي ينبغي استرجاعها و معالجتها مقارنة بمستودع البيانات الذي يحتوي على المعلومات المرتبطة بكل وظائف المؤسسة و مستوياتها التنظيمية لكن من الممكن أن نصادف مخازن البيانات تستمد مادتها مباشرة من قواعد البيانات التشغيلية باستعمال أدوات جمع ودمج البيانات المعروفة ، في الحالة الأولى نكون أمام مستودع بيانات Bill Inmon، أما في الحالة الثانية التي يكون فيها مستودع البيانات عبارة عن مجموع هذه المخازن الفرعية فنكون أمام مستودع حسب تعريف Ralph Kimbal.

شكل رقم (8):Datamart



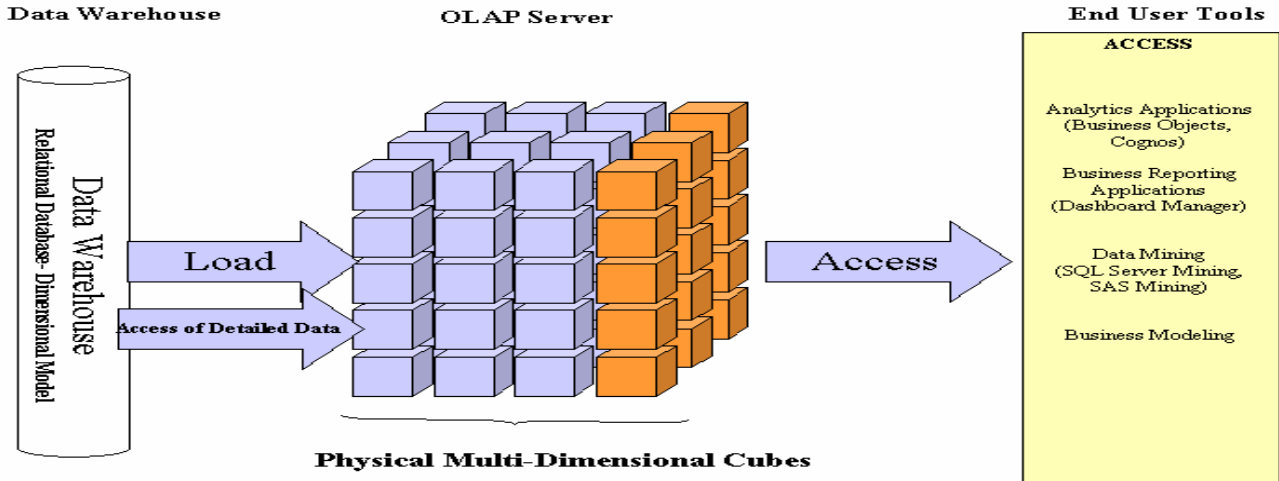
Source : <http://www.graphicsformasses.com/tag/datamarts> consulté le 14/03/2014 a

• أدوات المعالجة التحليلية على الخط OLAP

إن الاستفادة من المعلومات المخزنة داخل المخازن والمستودعات في عملية اتخاذ القرار ومتابعة أداء المؤسسة، تعتمد على استعمال مجموعة أدوات المتطورة التي يمكن حصرها في نوعين رئيسيين هما المعالجة التحليلية للمكعبات ذات الأبعاد المتعددة "On Line Analytical Processing" أو أدوات التنقيب داخل البيانات والمعلومات (Data Mining) المكعبات ذات الأبعاد المتعددة عبارة عن قواعد بيانات خاصة مصممة بطريقة تخدم عملية تحليل المؤشرات التي تأخذ شكل جداول تسمى في هذه الحالة وقائع (Facts) و ذلك وفق عدد من المحاور التي تأخذ شكل جداول ترتبط مع الوقائع ، و نسميها في هذه الحالة أبعاد الوقائع .

أما أدوات التنقيب داخل البيانات فتعتمد على مجموعة من الطرق الإحصائية المتطورة التي تستعمل لاكتشاف الروابط التي قد تكون بين المعلومات المخزنة غالبا بحجم كبير داخل مستودعات و مخازن البيانات، والتي قد تأخذ شكل علاقات تبعية أو تشابه أو ميول إحصائية . في بعض الأحيان يكون هذه الارتباط ظاهرا و جليا، لكن في حالات كثيرة أخرى تكون هذه العلاقات خفية و لا يمكن اكتشافها بسهولة وتحديد الأسباب التي تفسر الارتباطات بين أطرافها ، و هو الأمر الذي يفرض على المحلل الذي يستعمل هذه الأدوات ، التحلي بالفطنة وبالصرامة العلمية اللازمة لتفسير هذه الارتباطات من أجل التمييز بين ما مجرد ارتباط إحصائي لا تفسير له ، و ما يترجم فعلا وجود علاقات سببية تربط المقدمات بنتائجها . ومن أبرز برمجيات المعالجة التحليلية على الخط نذكر Microsoft Analysis Services و Oracle Express الأمريكيين بالإضافة إلى العديد من البرمجيات المجانية الحرة والمفتوحة.

شكل رقم (9): OLAP



consulté le 09/03/2014 a 18 :40:source www.cigref.fr

• نظم إعداد التقارير Reporting

تعتبر التقارير من أقدم الطرق المستعملة في عرض المعلومات في المؤسسات الحديثة ، وكانت تأخذ عادة شكل جداول مالية مهيكلية بصورة مقروءة و موجهة للطباعة ، لكنها اليوم يمكن أن تحتوي على أي نوع آخر من المعلومات ، كما هو حال بالنسبة للتقارير البيئية .

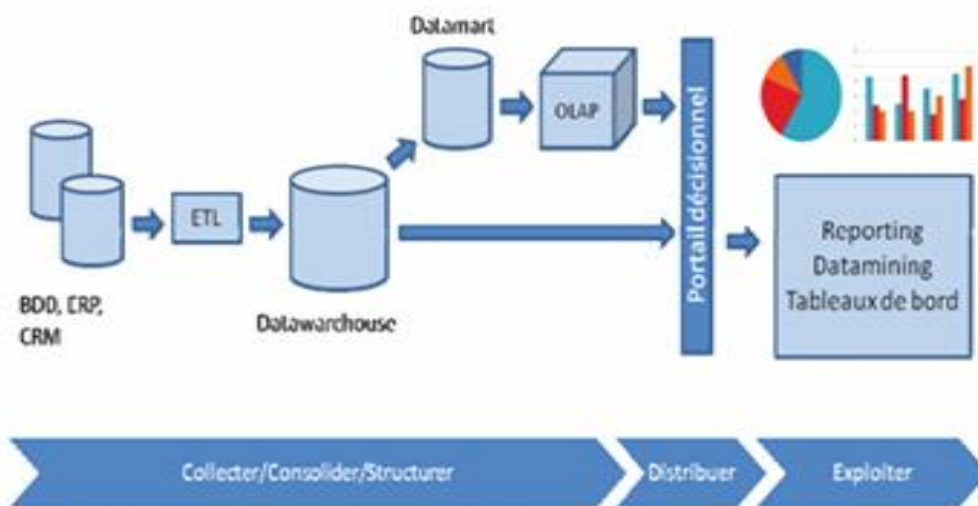
تسمح حلول ذكاء الأعمال من خلال أدوات توليد التقارير بتصميم الشكل النهائي للتقرير بواسطة واجهات رسومية تساعد كثيرا على تحديد الأقسام التي يتكون منها ، و عناوينه الرئيسية و الفرعية و أرقام صفحاته ، و المجاميع الكلية والجزئية وغير ذلك من البيانات الوصفية دون الاضطرار إلى استعمال البرمجة . بعد ذلك يمكن الاستفادة من هذه النماذج في إنتاج التقارير المناسبة على فترات منتظمة ، و توجيهها إلى من يحتاج إليها . كما يمكن إنتاج التقارير مخصصة و حسب الحاجة ، من خلال تزويد النماذج في إنتاج التقارير مخصصة من خلال تزويد النماذج بالبيانات اللازمة كتواريخ بداية الفترة المعبرة و نهايتها أو الجهة التي تستفيد منه أو نوع المعلومات المطلوبة. من أبرز برمجيات أنظمة إعداد التقارير نذكر **Corgnos Report**

Net و Business Object Crystal Report.

3.2. سيرورة عمل ذكاء الأعمال

من أجل تسهيل إنتاج المعلومات التي تخدم عملية اتخاذ القرارات غير المهيكلة و شبه المهيكلة ، تستمد نظم ذكاء الأعمال مادتها الأولية من البيانات المهيكلة داخل قواعد بيانات تتغذى عادة من العمليات المعالجة بواسطة برمجيات تسيير الأعمال التسيير المدججة ، (ERP) أو البيانات التي قد توفرها بعض التطبيقات التشغيلية الأخرى ، أو حتى بيانات الملفات غير المهيكلة ، كما تستمدها أيضا من مصادر خارجية مخزنة على المتون الرقمية المختلفة بالاعتماد على نظم الذكاء الاقتصادي واليقظة التكنولوجية . وذلك بطريقة مؤتمنة كليا تعتمد على خوارزميات فعالة تجسدها برامج خاصة تقوم باستخراج البيانات من مصادرهم المختلفة على فترات محددة و حفظها وفق هيكل مخصوص داخل مستودع البيانات الذي قد يزود بدوره قواعد بيانات أخرى أصغر منها تسمى مخازن البيانات تستعمل في إنتاج معلومات متخصصة تخدم قرارات مهمة معينة أو بعض المهام المتشابهة الحاليين تخضع هذه البيانات قبل تخزينها إلى معالجة خاصة ليتم الاستفادة منها بعد ذلك باستعمال أدوات أخرى قبل نشرها على بوابة المؤسسة في شكل تقارير و رسوم بيانية ومؤشرات . سيرورة عمل ذكاء الأعمال تظهر من خلال الشكل التالي:

شكل رقم (10): سيرورة ذكاء الأعمال



كما يمكن أن نلخص سيورة ذكاء الأعمال في الشكل التالي:
شكل رقم (11): سيورة ذكاء الأعمال



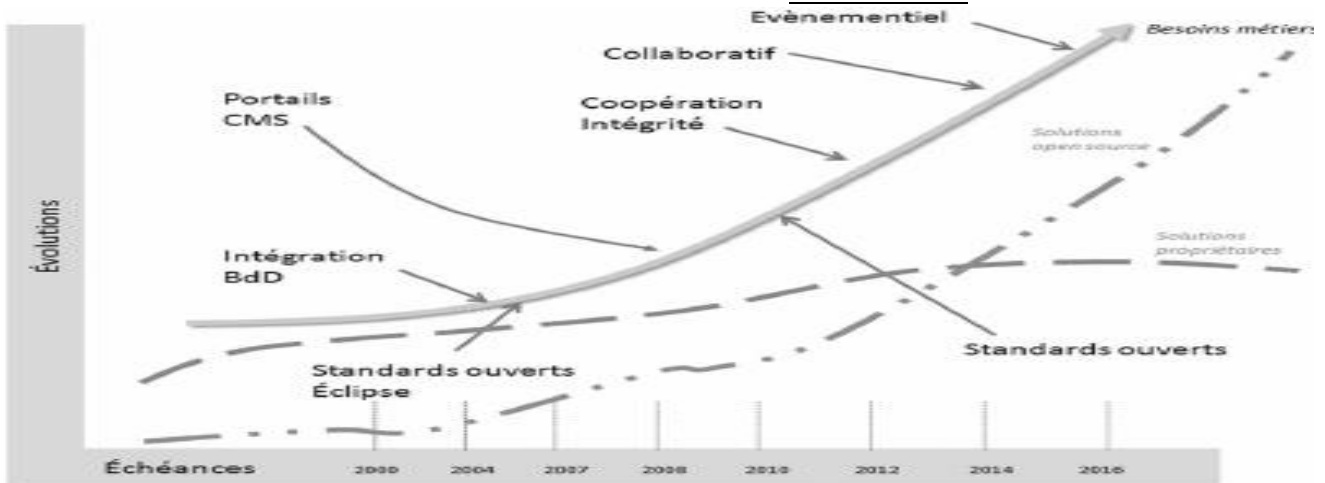
Source :Maxime Poletto ,L'informatique décisionnelle ,thèse professionnelle,2012,p8.

news.exia.cesi.fr/wp-content/uploads/2012/.../Maxime-Poletto-Thèse.pdf

يشير الشكل أعلاه إلى وجود ثلاثة تحويلات يجريها نظام ذكاء الأعمال: تبدأ بتجميع البيانات ومعالجتها وتحويلها إلى معلومات ثم تحليل المعلومات وتحويلها إلى معرفة التي تقود إلى اتخاذ القرار.

ومن هنا تظهر الأهمية البالغة لوجود ذكاء الأعمال في المؤسسة فهو يسمح بتحصيل المعلومات اللازمة، تحليلها وتوزيعها بين كافة المستويات في المؤسسة، بهدف استغلالها في اتخاذ أفضل القرارات التي توجه المؤسسة نحو أفضل النتائج، كما يسمح لها بالتحسين وإبداع أفكار جديدة تضمن استمرارية المؤسسة في ظل بيئتها التي تتميز بالتعدد وعدم التأكد، فهو نظام ضروري يوجه المؤسسة نحو النجاح ،وذلك بالاعتماد على بنية تحتية وقواعد بيانات Sémantiques وعلائقية تتعدى أدوات المعالجة التحليلية عبر الخط OLAP و ETL إلى Big data أيضا، وحسب إحصائيات قامت بها Gartner فان رقم الأعمال العالمي لبرمجيات ذكاء الأعمال قد وصل إلى 13.8 مليار دولار سنة 2013 ،والشكل التالي يوضح التطورات التي عرفها ذكاء الأعمال خلال الفترة 2000/2014 ،بالإضافة إلى تطلعات لسنة 2016.

شكل رقم (12): طور أنظمة المعلومات وذكاء الأعمال



Source : excerpts.numilog.com/books/9782124654291.pdf consulté le 17/03/2014 à 06:00

خاتمة:

إن عملية اتخاذ القرار في المؤسسة ماهي إلا حصيلة لنشاط يقوم به متخذ القرار باختيار بديل من بين البدائل المتاحة من أجل إيجاد الحل المناسب للمشكلات المتزايدة التي تواجهها المؤسسة بسبب عدم التأكد المرتبطة ببيئة القرار سواء بالبيئة الداخلية أو الخارجية للمؤسسة. ولقد أدى التطور الهائل في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات إلى توفير العديد من النظم التي تهدف إلى دعم متخذ القرار عند قيامه باتخاذ قراراته و تمكنه من التفاعل مع الحاسب بإدخال متغيرات متعلقة بمشكل ما وإعداد السيناريوهات التي تمكنه من استعراض الحلول المقترحة للمشكلة واختيار الحل الأفضل وإعداد التقارير. وهو ما سمحت به بشكل خاص حلول ذكاء الأعمال التي أصبحت تغطي مجالات واسعة في المؤسسة مثل إدارة العلاقة مع الزبائن، وإدارة سلسلة الإمداد، وإدارة الموارد البشرية، باستعمال لوحات قيادة متطورة تعرض مجموعة من المؤشرات المخصصة أو الجاهزة التي تسمح بمتابعة هذه الأنشطة المختلفة وغيرها. وتسمح بالحصول على المعلومة المناسبة في الوقت المناسب باستعمال الأدوات المناسبة من أجل اتخاذ القرار المناسب.

قائمة المراجع:

- حبيب مجدي عبد الكريم، سيكولوجية صنع القرار، مكتبة النهضة العربية، الطبعة الأولى، القاهرة، 2007، ص. 82.
- حديد نوفل، تكنولوجيا الأنترنت وتأهيل المؤسسة للاندماج في الاقتصاد العالمي، أطروحة دكتوراه، علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2006/2007.
- الحسنية سليم، نظم المعلومات الإدارية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص. 239.
- حيدر.م.ف، نظم المعلومات مدخل لتحقيق الميزة التنافسية، القاهرة، ص. 20.
- شافي مولاي عبد القادر جيلالي، دور نظم القرار في قيادة الأداء، ماجستير، علوم التسيير، جامعة ورقلة، 2012/2013.
- نواف كنعان، اتخاذ القرارات الإدارية بين النظرية والتطبيق، مكتبة دار الثقافة للنشر، الطبعة الأولى، عمان، 2003.
- سعيد يس عامر، علي محمد عبد الوهاب، الفكر المعاصر في التنظيم والإدارة، مركز وايد سيرقيس للاستشارات والتطوير الإداري، الطبعة الثانية، القاهرة، 1998.
- ناديا أيوب، نظرية القرارات الإدارية، الطبعة الثالثة، منشورات دمشق، 1997.
- De Lignerrolles, s, Les technologies de l'information et nouveaux Usages. in G Balantzian (Ed) Tableau de bord, Paris, Edition d'organisation, 2005.
- E.F. Codd, "Providing OLAP to user-analysts an IT mandate", Technical Report. s.I: EF.Codd Associates, 1993.
- Guide comparative.com, business intelligence, 2008.
- Immon Bill, "Building the data Warehouse, Third Edition, s.I: Wiley computer Publishing, 2002.
- Kenneth Laudon et Jaune Laudon, Management des systèmes d'information, 11ème édition, Pearson education, France, 2010, p18
- Reix, Systèmes d'information et management des organisations 5ème édition, Paris : Vuibert, 2004
- Simle, Decisionnel, solutions open source, 2001.
- Stéphane Lan et Julien Sabatie, Business intelligence, Cigref, 2009.
- Claude Bordanave, Business intelligence-reporting-, Master Informatique, Université Boreaux1, 2001/2012.
- Fernandez, Alain, « Qu'est ce que le Reporting ? », <http://www.piloter.org>

- -www.piloter.org Marlyse Dieungang, Data Warehouse :cube OLAP, cs.ulb.ac.be/public/_media/teaching/cubesolap.pdf,
- www.piloter.org Marlyse Dieungang, Data Warehouse :cube OLAP, cs.ulb.ac.be/public/_media/teaching/cubesolap.pdf,
- Jean Fabrice, les systemes decisionnels <http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs>
- Maxime Poletto ,L'informatique décisionnelle ,thèse professionnelle,2012. news.exia.cesi.fr/wp-content/uploads/2012/.../Maxime-Poletto-Thèse.pdf
- <http://www.graphicsformasses.com/tag/datamarts>.
- - www.cigref.fr.
- excerpts.numilog.com/books/9782124654291.pdf
- - <http://www.gartner.com/technology/research/business-intelligence>

دراسة قياسية للتضخم النقدي في الجزائر

بن عيسى أمينة

أستاذة محاضرة بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

جامعة تلمسان

بن يشو فتحي

أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

جامعة تلمسان



ملخص:

المهدف من هذه الدراسة هو تحديد الأسباب الاقتصادية لظاهرة التضخم في الجزائر. إن هذه الظاهرة تتجلى في الارتفاع المستمر لمستويات الأسعار. لهذا قمنا بدراسة قياسية لمعرفة أسباب التضخم في الجزائر. في الفترة (1974-2005) و هذا باستعمال طريقة قياسية جديدة (التكامل المتزامن) لاختبار وجود علاقة في المدى الطويل و طريقة granger لاختبار اتجاه العلاقات السببية بين الأسعار و النقود (فرضا أن التضخم هو ظاهرة نقدية). تم استعمال قياسين للنقود هما M2, M1 أما بالنسبة للأسعار فتم استخدام مؤشر الأسعار الاستهلاكية (CDI). النتائج بينت أن هناك علاقة بين M2 و الأسعار في المدى الطويل مما يعني أن التضخم هو ظاهرة نقدية في الجزائر.

الكلمات الدالة: التضخم، الجزائر، التكامل المتزامن، النقود، دليل أسعار الاستهلاك.

Résumé :

L'objectif de ce travail est d'analyser les déterminants du phénomène de l'inflation en Algérie. Cet agrégat macroéconomique signifie l'accroissement rapide des prix. Pour cela nous avons réalisé une étude économétrique pour déterminer les causes de l'inflation en Algérie pendant la période (1974-2005) en utilisant une méthode économétrique (la co-intégration) pour tester l'existence d'une relation à long terme entre les prix et la monnaie. On a utilisé deux mesures de la monnaie M1 et M2 ainsi que le l'indice des prix de consommation (IPC).

Les résultats montrent qu'il y a une relation entre M2 et les prix à long terme, ce qui signifie que l'inflation est un phénomène monétaire en Algérie.

Mots clés : Inflation - Algérie - Co-intégration - Monnaie - Indice des prix de la consommation

تمهيد:

تعددت النظريات النقدية الباحثة في تفسير التضخم و تبيان أهم العوامل المسببة لظهوره وقد اختلف معظمها على أهم الأسباب المؤدية إلى ظهور الضغوط التضخمية في المجتمع. فمنها من اتجه إلى أن ارتفاع الأسعار ناتج عن عوامل نقدية (تضخم نقدي)، ومنها من اتخذ جانب الطلب المصدر الأساسي لظهور التضخم (تضخم الطلب)، والبعض الآخر أرجعه إلى جانب العرض (تضخم التكاليف). نجد أن هناك عدة أسباب لانتشار التضخم تختلف من اقتصاد لآخر وبالأخص من اقتصاد الدول المتقدمة إلى اقتصاد الدول النامية، وقد عانى الاقتصاد الجزائري مدة طويلة من استمرار الزيادات في المستوى العام للأسعار، اذ غطت هذه الزيادات المستمرة معظم أنواع السلع والخدمات وتركت اثارها السلبية على مجمل النشاط الاقتصادي. ويرجع استمرار هذه الظاهرة لعوامل عديدة منها أسباب داخلية كالاختلالات الهيكلية والمالية والنقدية وأسباب خارجية كالتضخم المستورد.

سنقوم في هذا البحث بالاجابة على الاشكالية التالية : هل التضخم في الجزائر ظاهرة نقدية ؟

ولذلك سنتطرق الى أهم النظريات المفسرة للتضخم ، ثم نقوم بشرح الطريقة القياسية المستخدمة و أخيرا الدراسة القياسية.

1) النظريات المفسرة للتضخم :

اهتمت النظرية النقدية بصفة عامة بتفسير الظواهر وتحليل العوامل التي تحدد مستوى العام للأسعار ، وقد كانت نظرية كمية النقود من أقدم النظريات التي بحثت في العلاقة بين النقود والأسعار. وترجع جذور هذه النظرية إلى عهد الرومان، وأيضا إلى الفكر العربي حيث بين الاقتصادي العربي تقي الدين أحمد (1365-1441) أن ارتفاع الأسعار في مصر آنذاك كان سببه زيادة النقد المتداول أو التلاعب بكمية المعدن الموجودة فيه، وقد بدأت هذه الفكرة في التطور منذ القرن السادس عشر على يد الاقتصادي John Bodin (1530-1596) الذي فسر الارتفاع الحاد في الأسعار آنذاك إلى تدفق المعدن النفيس في فرنسا من أمريكا مرورا بإسبانيا،¹ ويظهر من تحليل بودن أن التغيير في كمية النقود يؤدي إلى التغيير في حركات الأسعار. وفي القرن السابع عشر ذكر John Lock (1632-1704) أن هناك علاقة بين النشاط الاقتصادي وكمية النقود وبين أهمية أثر سرعة تداول النقود على النشاط الاقتصادي، وقال أنه إذا انخفضت سرعة تداول النقود زادت كمية النقود المتداولة.² وفي القرن الثامن عشر اهتم R. Cantillon (1680-1734) بالفكرة التي تقول أن التغيير في كمية النقود يؤدي إلى التغيير في الطلب على السلع والخدمات وبالتالي التغيير في أسعارها كما أنه أكد على أهمية سرعة تداول النقود وتأثيرها على المستوى العام للأسعار.

وفي القرن التاسع عشر شهدت إنجلترا ارتفاعا في الأسعار كان ناتجا عن إيقافها العمل بنظام الذهب³ وقد رأى Henry Thornton (1790-1815) أن ارتفاع الأسعار كان ناتجا عن الإفراط في إصدار النقود الورقية، وفي نفس الفترة قدم الاقتصادي الإنجليزي David Ricardo (1823-1872) نظرية الكمية في صورتها الأولى وقد توصل إلى نفس النتائج التي توصل إليها الاقتصاديين السابقين، وهي وجود علاقة طردية بين كمية النقود والمستوى العام للأسعار.

1-1 نظرية كمية النقود الحديثة:

يعتبر الكلاسيكيون أول من أشاروا إلى ظاهرة التضخم من خلال نظرية كمية النقود التي حاولت تفسير تغيرات المستوى العام للأسعار وعلاقته بكمية النقود ، يرى أصحاب هذه النظرية أن التغيرات في الأسعار يكون في نفس الاتجاه الذي تتغير فيه كمية النقود وبالنسبة نفسها.⁴

* تحليل نظرية فيشر:

استخدم فيشر معادلته الشهيرة كأداة تحليلية لشرح وتفسير العلاقة بين كمية النقود والمستوى العام للأسعار وهي

$$MV=P.Q \quad \text{كالتالي:}$$

حيث: M : كمية النقود المتداولة، V : سرعة تداول النقود، Q : حجم المعاملات، P : المستوى العام للأسعار.

لقد ركز فيشر في معادلته على فكرة أن الأفراد يقومون بطلب النقود لتحقيق عدد من المعاملات أو المبادلات وكمية النقود المطلوبة هي عدد المعاملات مضروبة في مستوى عام للأسعار ($Q \times P$) ولكن هذا المقدار ليس هو الكمية اللازمة في الاقتصاد لأن كل وحدة نقد تسمح بتحقيق عدد معين من المبادلات بفضل تداولها المستمر⁵ وبالتالي تصبح كمية النقود اللازمة:

$$M = \frac{Q \times P}{V}$$

ولذلك يجب أن تكون مجموع المبادلات التي تمت في فترة معينة مساوية لمجموع الإنفاق النقدي خلال نفس الفترة.

* مدرسة كمبردج:

من أهم رواد هذه النظرية $alfredmarchale$ و $pijou$ اللذان قاما بإدخال إصلاحات هامة على معادلة التبادل

وأصبحت تسمى بمعادلة الأرصد النقدي.

لقد جاءت هذه النظرية بمحاولة تغطية النقص الذي تميزت به نظرية فيشر والذي يتعلق بإهمالها للطلب على النقود، لذلك أدخل الكلاسيك الجدد وظيفة ثانية للنقود إضافة إلى أنها وسيط للتبادل، تتمثل في دورها كمخزن للقيمة، ومن هنا ينشأ طلب آخر على النقود بالنظر إلى وظيفتها الثانية وهو طلب الأفراد للأرصدة النقدية السائلة⁶ وهذا ما سماه مارشال بـ "التفضيل النقدي".

يرى مارشال أن الطلب على النقود يعود بصفة أساسية إلى دافع الدخل، وهذا ما يعني لجوء الأفراد إلى الاحتفاظ بجزء من دخلهم على شكل سائل لمواجهة نفقاتهم في المستقبل، ويتغير هذا الجزء أو النسبة المحتفظ بها والتي تدعى بالتفضيل النقدي مع تغير مستوى الدخل.

يمكننا الحصول على معادلة كمبردج للطلب على النقود انطلاقاً من معادلة فيشر للمبادلات فنقوم

بتعويض حجم المبادلات Q بحجم الدخل الحقيقي y في المعادلة فيشر و نحصل على:

$$\rightarrow M = P.Y.\frac{1}{V} \quad M.V=P.Y$$

حيث تمثل النسبة $\frac{1}{V}$ نسبة التفضيل النقدي ويرمز لها بالرمز K ونلاحظ أن العلاقة بين التفضيل النقدي وسرعة دوران

النقود هي عكسية. وتصبح معادلة كمبردج النهائية كالتالي: $Md = P.Y.K$

حيث:

dM : الطلب على النقود

Y : حجم الدخل الحقيقي

K : نسبة التفضيل النقدي

نلاحظ أن هذه النظرية لم تبتعد كثيرا عن افتراضات نظرية فيشر التي بدورها كانت تقوم على افتراضات حجم المعاملات وسرعة دوران النقود.

رغم كل الانتقادات التي تعرضت لها نظرية الكمية إلا أنها ساهمت في اكتشاف حقيقة هامة وهي وجود علاقة بين كمية النقود والأسعار والتي لم ينكرها الاقتصاديين الذين جاءوا بعدها.

2-1 التحليل النقدي الكيتر:

يعتبر تحليل كيتر "تحليلا نقديا بحثا" لاهتمامه بالنقود وإدخال المتغيرات النقدية في النشاط وإدماجها مع المتغيرات الحقيقية، ومن ثم حصر كيتر موضوع نظريته في الفكرة التي تقول أن التغير في كمية النقود يمكن أن يؤثر على جميع المتغيرات الاقتصادية (مستوى العمالة - حجم الإنتاج - مستوى الدخل - الادخار والاستثمار) والتي تنعكس بدورها على التغير في المستوى العام للأسعار.⁷

ولتفسير أسباب الأزمة التي وقع فيها الاقتصاد جاء كيتر بفكرة:

* الطلب الكلي الفعال: وهو يشمل كل المبالغ المنفقة من طرف جميع الوحدات الاقتصادية⁸، حيث

اعتبر كيتر أن الطلب هو المحدد الأساسي للدخل وحجم العمالة ومستوى الإنتاج وبالتالي المستوى العام للأسعار، ويتكون هذا الطلب من الطلب على السلع والخدمات الاستهلاكية + الطلب على السلع الاستثمارية.

يؤكد كيتر على أن التغير في المستوى العام للأسعار يعود بصفة أساسية إلى تغيرات سعر الفائدة والتفاوت الذي ينتج بين الادخار والاستثمار، حيث أنه مع تعادل الادخار والاستثمار عند سعر الفائدة التوازني الذي يكون مساويا للسعر النقدي⁹ تستقر الأسعار وتصبح ثابتة، ولكن يرى كيتر أنه ليس بالضرورة أن يكون الادخار مساويا للاستثمار، من الممكن وجود اختلاف بينهما، وهذا الاختلاف هو الذي يحدد الدخل القومي (مستوى الأسعار) والذي بدوره يعيد التوازن بين الادخار والاستثمار من جديد. نجد أن سعر الفائدة عند كيتر يلعب دورا هاما إلى جانب كمية النقود في التأثير على المستوى العام للأسعار.

*تضخم جذب الطلب:

لقد أرحح كيتر ظهور التضخم في دراسته إلى التقلبات التي تنشأ بين العرض الكلي من جهة والطلب الكلي على السلع من جهة أخرى، وليس إلى التغير في كمية النقود (حسب الكلاسيك)، فيرى كيتر أن زيادة الطلب الفعال على العرض سوف تؤدي إلى تضخم الأسعار لكي يعود التوازن بين الطلب والعرض الكلي من جديد وهذا في حالة الاستخدام الكامل، وهذا ما سماه كيتر بتضخم فائض الطلب و يمكننا القول أن تضخم الطلب عند كيتر ينشأ بسبب زيادة كمية النقود المصحوبة بزيادة الميل الحدي للاستهلاك مع ثبات العرض.¹⁰

3-1 التضخم الناتج عن ارتفاع التكاليف:

إن ارتفاع نفقات الإنتاج وخاصة تكلفة العمل ينتج عنه تضخم في الأسعار ويعرف هذا النوع من التضخم "بتضخم التكاليف"¹¹ ويكون ذلك بزيادة العرض مع ثبات الطلب على السلع، ويرجع ارتفاع التكاليف الى العاملين التاليين:¹²

- ارتفاع الأجور مع بقاء إنتاجية العمل ثابتة أو تزيد بنسبة أقل من زيادة الأجور ← تضخم الأجور.
- رغبة أصحاب المشاريع في زيادة الأرباح أو المحافظة عليها، وهذا ينعكس على زيادة أسعار السلع الاستهلاكية ← تضخم الأرباح.

4-1 التضخم الهيكلي:

إن نظريات التضخم التي سبق ذكرها تفترض بداية وجود اقتصاد رأسمالي، ولذلك لا نستطيع تطبيق أفكار هذه النظريات على واقع الدول المتخلفة¹³، ففي ظل اقتصاد يتميز باختلالات هيكلية وضعف الجهاز الإنتاجي لا يمكن أن نفسر ظهور القوى التضخمية لتغيرات الطلب الفعال كما يشير كثير وذلك لأنها تعاني من قصور في طاقتها الإنتاجية. إن رفض مختلف التفسيرات التي قدمتها نظريات التضخم في الدول الرأسمالية يقودنا إلى الحاجة لوجود تفسير خاص بالدول النامية، وضرورة تأسيس نظرية تشرح الضغوط التضخمية في اقتصاد متخلف، والهدف من ذلك هو إيجاد الحلول للقضاء على التضخم في هذه الدول والذي أصبح مشكلة دائمة فيها وخاصة في فترة السبعينات. ولهذا السبب توجه بعض الاقتصاديين من دول أمريكا خاصة إلى إعطاء أهمية كبيرة لفكرة "الهيكل الاقتصادي"¹⁴ الذي تتميز به الدول المتخلفة وأثره على ظهور التضخم فيها وقد عرفوا هؤلاء بالهيكلين. و بينوا من خلال نظريتهم أن هناك علاقة وطيدة بين درجة تخلف الاقتصاد ومدى تعرضه للتضخم.¹⁵ إن تحليل التضخم في هذه النظرية يقوم على فكرة أن ارتفاع الأسعار الناتج عن طبيعة الاختلالات الهيكلية في اقتصاد متخلف سيحرر وراءه ارتفاعات مستمرة وتراكمية للأسعار، ولا يمكن لهذا الاقتصاد التخلص منه بسهولة أو بالأحرى مطلقا. ولذلك يشير (s.k.chakmabarti) أنه لتفسير التضخم في البلاد المتخلفة يجب أولا البحث عن طبيعة الخلل الهيكلية الموجودة في الاقتصاد، كما يؤكد أيضا أن العوامل النقدية والمالية مثل زيادة كمية النقود، زيادة الطلب الفعال، سوء الإدارة هي مسببات ثانوية لتضخم الأسعار، وأن العوامل الهيكلية والاجتماعية هي التي تسبب العوامل الثانوية.

5-1 تحليل نظرية كمية النقود المعاصرة:

بالنسبة لفريدمان ينشأ التضخم نتيجة الاختلال بين عرض النقود والطلب عليها، وبما أن عرض النقود هو متغير خارجي ومستقل تتحكم فيه السلطات النقدية اتجه الى الاهتمام علي وجه الخصوص بالطلب علي النقود باعتباره المؤثر الاساسي في المستوي العام للاسعار، ودراسة محددات الطلب علي الكمية النقدية للأفراد.

* الطلب علي النقود عند فريدمان :

اتفق فريدمان مع نظرية الكمية التقليدية في تحليله للطلب علي النقود اذ يعتقد أنه ثابت في المدى القصير وأنه يتحدد أساسا بمستوي الدخل أو ثروة الفرد، والسبب في ذلك أن النقود سلعة كباقي السلع عليها طلب ولها سعر يتحدد طبقا لتكلفة الفرصة البديلة. نجد أن الطلب على النقود عند فريدمان يتحدد بواسطة العوامل التالية :

- ثروة الفرد أو مستوي الدخل
- تكلفة الفرصة البديلة
- ترتيب الافضليات

توصل فريدمان الى أن الطلب على النقود هو دالة في ثروة الفرد ومعدل العائد المتوقع لكل أصل من هذه الثروة، وقام بتقديم الصيغة الرياضية لدالة الطلب على النقود كالتالي¹⁶ :

$$M = f(P, R_b, R_e, 1/p, DP/Dt, w, u)$$

P: مستوى الاسعار

Rb: سندات

Re: اسهم

1/p, DP/Dt: اصول طبيعية

w: راس مال بشري

u: ترتيب الافضليات

من خلال معادلة فريدمان للطلب يتبين لنا أن الثروة هي المحدد الاساسي للطلب ، وهو بذلك يؤيد النظرية التقليدية (حيث أن هذه الاخيرة اعتبرت الطلب دالة للدخل فقط) ، و يختلف عن كيتز في أنه لم يعطي أهمية كبيرة لسعر الفائدة .

6-1 مدرسة اقتصاديات جانب العرض:

ضمت هذه المدرسة عدة مفكرين لا علاقة لهم بالنظرية الاقتصادية وهم الشخصيات عامة مثل : "جورج جيلدر" و"أشكي" و"أكردستول" ولذلك نجد أن هذه النظرية لم تتبع منطق خاص ومحدد مثل سابق النظريات، بل كونت معظم أفكارها في اطار عام وليس بالاعتماد علي الواقع ، ويكفي القول أن هذه النظرية جاءت معادية لأفكار كيتز حتي يتضح لنا أنها متفقة مع النقديين وخاصة في تحليلهم للتضخم .

اضافة الى الافراط في المعروض النقدي أدخلوا رواد هذه المدرسة سبب اخر (سياسي) يمكنه أن يؤدي الى ارتفاع الأسعار وهو الضرائب المرتفعة ، حيث اعتبروا هذه الأخيرة جزء مهم من التكاليف ، واذا زادت هذه التكاليف ترتفع الأسعار من جهة لأن زيادة الأسعار هو المخرج الوحيد لتحمل هذه الزيادة في التكاليف في نظر المستثمرين (وذلك ناتج عن عدم رغبتهم في تقليص الأرباح)، ومن جهة أخرى قد تتناقص الأرباح لدى المستثمرين مما يدفعهم الى التخفيض من انتاجهم فيقل العرض مقارنة بالطلب الكلي وفي كلتا الحالتين ترتفع الأسعار .

وبالتالي حاولت هذه النظرية التخفيف من مشكلة ضعف الانتاج والاستثمار بهدف مكافحة التضخم فاقترحت بذلك علاج لهذه المشكلة والمتمثل في اهتمامها بفكرة "الحوافز" فهي ترى أن الحوافز تؤثر على سلوك العمال اتجاه عملهم واستغلال وقت فراغهم ، وهذا يؤدي الى رفع الانتاجية كما أن زيادة دخلهم سوف تدفعهم الى زيادة الادخارات وبالتالي زيادة الاستثمار .

7-1 نظرية التوقعات الرشيدة (les anticipations rationnelles):

كان الاقتصادي (J.F. Muth) سنة 1961 أول من صاغ هذه النظرية تحت اسم "نظرية التوقعات الرشيدة" وقام (Lucas) بتطويرها سنة 1972 ، تقوم هذه النظرية على الفكرة التي تقول أن كل وحدة من المجتمع تسعى الى الحصول على أحسن النتائج من مواردها، وعلى هذا الأساس تبني سلوكها الاقتصادي وتستخدم في ذلك مجموعة من المعلومات التي تساعدها على اجراء التوقعات الرشيدة وبالتالي اتخاذ القرار . استخدمت هذه النظرية مفهوم " التوقعات الرشيدة" كعنصر هام في تحليلها لظاهرة التضخم باعتباره عامل مؤثر في سلوك الافراد ، وكان الاقتصادي "موث" أول من حاول تفسير تغيرات الأسعار من خلال مفهوم التوقعات الرشيدة.

تركز هذه النظرية في تحليلها على النموذج الكلاسيكي ولذلك نجدها قد دافعت بشدة على المبدأ المتمثل في حيادية النقود، حيث ترى أن المتغيرات النقدية لا تؤثر علي القطاع الحقيقي ، وأن الافراط النقدي يؤثر على المستوى العام للأسعار.

8-1 نظرية مقارنة العقود:

ظهرت هذه النظرية في نهاية سنة 1970 من خلال العديد من الإقتصاديين أهمهم: «Taylor»، «Fisher»، «Ephelps» وقد أعتبروا من أتباع كيتز حيث أخذوا نظريته كأساس لبناء أفكارهم و لذلك سميت نظريتهم ب"الكثريون الجدد"، و يعتبر هذا الإسم حديث العهد، فقد استخدم لأول مرة في بحث «N-G» «Mankiw» و«D.Romer» سنة 1988¹⁷. و قد ارتكزت هذه النظرية في تحليلها إلى عدة فرضيات أهمها:

- تحدد الأجور النقدية في سوق العمل بواسطة عقد (contract) يربط بين المؤسسات و العمال و بذلك تكون هذه الأجور محددة مسبقا للحصول على توازن بين العرض و الطلب المتوقعان حيث أن ثبات الأجور يؤدي إلى ثبات أو جمود التكاليف.
 - تقوم المؤسسة بتغيير الأجر المبرم في العقد خلال كل فترة (مثلا مرة واحدة في السنة) وذلك حسب نسبة التغير في معدل التضخم.
 - تتم عملية ابرام العقود في سوق العمل في فترات مختلفة، وفي هذه الحالة حتى و إن زاد الطلب بشكل مفاجيء تقوم المؤسسة بزيادة أسعار سلعها لتواجه هذا الطلب مع بقاء الأجور ثابتة.
- اتجهت هذه النظرية عموما إلى البحث في سبب جمود الأسعار في سوق السلع و الخدمات، و جمود الأجور في سوق العمل. و عملت على ثبات و استقرار هذان العاملين (الأجور و الأسعار) من خلال "العقود المميزة" و التي دعمها Taylor سنة 1979.

2) مفهوم طريقة التكامل المتزامن:

تكون معظم المتغيرات الاقتصادية الكبرى متقاربة في المدى الطويل حتى ولو ابتعدت أحد المتغيرات عن الأخرى في المدى القصير، هناك قوى اقتصادية (آلية السوق، تدخل الحكومة) تعيدها إلى التوازن، وتضمن وجود علاقة بينهم في المدى الطويل.

وقد اكتشفت فكرة التوازن في المدى الطويل من طرف granger سنة 1981، وهي تتعلق بمفهوم التكامل المتزامن؛ حيث لا يمكن توضيح العلاقة في المدى الطويل بين متغيرين أو أكثر إلا إذا كانت بينهم علاقة تكامل متزامن. وقد تطور هذا المفهوم مع granger و Weiss سنة 1983 حيث قاما بإنشاء قاعدة موحدة لتحليل نموذج تصحيح الأخطاء (ECM)¹⁸ والسلاسل الزمنية غير المستقرة، وفي سنة 1985 وضعت الأفكار الأساسية الخاصة بهذا المفهوم من طرف granger و angle حيث أثبت كل منهما أن السلاسل الزمنية التي تربط بينهما علاقة تكامل مشترك يمكن تمثيلها بنموذج تصحيح الأخطاء، وفي الوقت نفسه فإن هذه النماذج تنتج سلاسل زمنية تربط بينها علاقة تكامل مشترك، وفي سنة 1986 قدم granger طريقة لتقدير واختبار المتغيرات التي تربط بينها علاقة تكامل مشترك. إن اختبار وجود علاقة في المدى الطويل بين المتغيرات يتطلب أن تكون السلاسل الزمنية مستقرة، وهذا هو المشكل الذي يقع فيه الاقتصاديين، حيث أن معظم هذه السلاسل غير مستقرة، ولكنها متكاملة من الدرجة (n). وفي هذه الحالة المفاضلة تسمح بإعادة الاستقرار لهذه السلاسل، ولكن في المقابل سوف نفقد كل المعلومات المرتبطة بسلوك هذه المتغيرات في المدى الطويل، الأمر الذي يؤدي بنا إلى الحصول على نتائج مظلمة.

(3) الدراسات التطبيقية السابقة:

لقد استعملت هذه الطريقة من طرف العديد من الباحثين لاختبار وجود علاقة في المدى الطويل بين النقود والأسعار (في عدة بلدان وفي فترات مختلفة)، نذكر من بينها: في سنة 1979 قام كل من (ActuroBrillembourg ، Skhan.Mohsin) باختبار العلاقة السببية بين النقود والأسعار في الولايات المتحدة الأمريكية في الفترة من 1870 إلى 1975، وهذا باستعمال تعديل النقود (أو الأسعار) بالنسبة للقيم الماضية والحاضرة والمستقبلية للأسعار (أو النقود)؛ فإذا كانت النقود تسبب الأسعار، فمعاملات كل القيم المستقبلية للنقود يجب أن تكون $=0$ في التعديل، فنتائج هذا الاختبار بينت أن هناك اتجاه وحيد للعلاقة السببية من النقود نحو الأسعار. وفي سنة 1989 استعمل Jones (اختبار granger) لاختبار اتجاه العلاقة السببية بين النقود والأسعار في الولايات المتحدة في الفترة بين 1950-1986، واستعمل لذلك قياسين للنقود (M1 و M2) و قياسين للأسعار (CPI و WPI). فكانت نتائج الاختبار أن العلاقة السببية صحيحة في كلا الاتجاهين. في سنة 1986، قام Darra¹⁹ دراسة حول المغرب وتونس وليبيا، واستعمل في دراسته الطريقة المقترحة من طرف Sargant (1976) لاختبار اتجاه العلاقة السببية بين النقود والأسعار في هذه البلدان في الفترة من 1960 إلى 1980. فبينت النتائج أن هناك اتجاه وحيد للعلاقة هو من النقود نحو الأسعار في البلدان الثلاثة، مما يدعم فكرة المدرسة النقدية.

(4) اختبار علاقات التكامل المتزامن:

المعطيات المستعملة في هذه الاختبارات هي معطيات صندوق النقد الدولي (IFM)، هذه المعطيات هي معطيات شهرية عن الفترة الممتدة من جانفي 1974 إلى ديسمبر 2005 أي أن حجم العينات المستعملة هي 384 مشاهدة، و هو أكبر من الحد الأدنى المطلوب (30) للقيام بهذه الاختبارات.

المتغيرات هي:

CPI: المؤشر العام لأسعار الاستهلاك.

M1: الكتلة النقدية المكونة من نقود قانونية والنقود الائتمانية.

M2: الكتلة النقدية المكونة من المتاحات النقدية M1 وشبه النقدية.

لاختبار التكامل المتزامن نمرّ بمرحلتين:

المرحلة 1: اختبار درجة تكامل المتغيرات (Test de stationarité)²⁰

قبل إجراء اختبار التكامل المتزامن يجب أن تكون السلاسل الزمنية مستقرة من نفس الدرجة. في هذه المرحلة تستعمل اختبار ال ADF (Dickey –fuller augmenté)، و لهذا يجب أن نستعمل طريقة المربعات الصغرى (MCO) لتقدير النماذج الثلاثة²¹ لكل متغير.

اختبار ADF يتضمن فرضيتين:

• الفرضية العدمية: وجود جذور وحدة: $H_0: b_j=1$

• الفرضية البديلة: عدم وجود جذور وحدة: $H_1: |b_j| < 1$

من خلال النتائج المتحصّل عليها في الجدول الأول نجد أنّ قيمة tbj للمتغيّر $M1$ أصغر من القيم الجدوليّة عند المستويات 1%، 5%، 10%، وهذا يعني رفض فرضيّة وجود جذور وحديّة وبالتالي استقرار السلسلة الزمّنيّة $M1$ أي $M1 \rightarrow I(0)$.

أمّا قيم tbj للمتغيّرين CPI و $M2$ هي أكبر من القيم الجدوليّة عند كلّ المستويات وبالتالي قبول فرضيّة وجود جذور وحديّة أي عدم استقرار السلسلين الزمّنيين ل CPI و $M2$.

ومن خلال الجدول الثاني تبين لنا أنّ قيمة tbj للمتغيّرين أصغر من القيم الجدوليّة عند المستويات 1%، 5%، 10%، وبالتالي نرفض الفرضيّة العدميّة، أي استقرار السلسلتين الزمّنتين CPI و $M2$. وعليه يمكن القول أنّ ICP و $M2$ متكاملين من الدرجة (1) ومنه:

$$M_1 \rightarrow I(0)$$

$$M_2 \rightarrow I(1)$$

$$CPI \rightarrow I(1)$$

الجدول رقم 1: اختبار ADF .

المتغيّرات	ADF	القيم الحرجة			احتمال قبول H_0
		10%	5%	1%	
CPI	1,56				[0,9712]
M1	-17,12	-1,61	-1,94	-2,51	[0,0000]
M2	2,46				[0,5968]

الجدول رقم 2: اختبار ADF (الدرجة الأولى).

المتغيّرات	ADF	10%	5%	1%	احتمال قبول الفرضيّة H_0
ΔCPI	-33,41				[0,0000]
ΔM_2	-16,20	-1,61	-1,94	-2,51	[0,0000]

حسب هذه النتائج لا يمكن وجود علاقة تكامل متزامن بين CPI و $M1$ لأنّهما ليسا من نفس درجة التّكامل. وبذلك سوف نعتبر علاقة التّكامل بين CPI و $M2$ فقط لأنّهما من نفس درجة التّكامل.

المرحلة 2: تقدير علاقات المدى الطّويل

بعد تحقّق الشرط الأوّل بالنسبة للمتغيّر CPI و $M2$ ، نقوم بتقدير علاقات المدى الطّويل بواسطة طريقة المربّعات الصّغرى العاديّة وذلك على الشّكل:

$$CpI = a + b^* M_2 + \varepsilon_t$$

حتى نقبل علاقة التكامل المتزامن بين CPI و M2 فإنه يجب أن تكون درجة تكامل الخطأ ε_t في هذا التعديل أقل من درجة تكامل المتغيرات الأخرى؛ أي يكون متكامل من الدرجة $I(0)$. وهنا نستعمل اختبار ADF لدراسة تكامل الخطأ $\varepsilon = CPI - \alpha M_2$.

لاختبار علاقات التكامل المتزامن بين CPI و M2 فإننا نستعمل طريقة (Angle Granger) 1987؛ حيث نقوم بتعديل CPI و M2 حسب العلاقة التالية: $CPI = a + BM_2 + \varepsilon$ ، ثم نقوم باختبار استقرار الخطأ ε الناتج عن هذا التعديل، فإذا كان هذا الخطأ مستقر $I(0) \rightarrow \varepsilon$ فإن هناك علاقة تكامل متزامن في المدى الطويل بين المتغيرين CPI و M2. نتائج اختبار استقرارية الخطأ موجودة في الجدول التالي:

الجدول رقم 3: اختبار ADF.

المتغير	ADF	%1	%5	%10	احتمال
$\varepsilon_t = CPI - \alpha M_2$	-2,111	-2,51	-1,94	-1,61	[0,0336]
$\Delta \varepsilon_t$	-14,42	-2,51	-1,94	-1,61	[0,0000]

حيث $\Delta \varepsilon_t$: اختبار ADF للتكامل الأول.

حسب نتائج الجدول رقم (3): إذا اعتبرنا مستوى معنوية 1% فإننا نرفض وجود جذور وحيدة وبالتالي فإن الخطأ مستقر، ومنه وجود علاقة تكامل متزامن بين CPI و M2. أما إذا اعتبرنا مستوى معنوية 10%، 5%، 1%، فإن الخطأ متكامل من الدرجة (1) وبالتالي عدم وجود علاقة تكامل متزامن. وكخلاصة يمكننا القول أن هناك علاقة تكامل متزامن بين CPI و M2 عند مستوى معنوية 3.36%.

(5) اختبار اتجاه العلاقات السببية:

يجب معرفة من المتغيرات يسبب الآخر والعكس؛ أي اختبار اتجاه العلاقات السببية بين التقود والأسعار، وهذا باستعمال طريقة Granger.

من شروط استعمال هذا الاختبار أن تكون المتغيرات مستقرة، لذلك سنستخدم في اختبارنا هذا التفاضلات الأولى لكل من مؤشر أسعار الاستهلاك (ΔCPI) والكتلة النقدية ($\Delta M2$).

باستعمال اختبار Granger وباستخدام برنامج EVIEWS تحصلنا على النتائج التالية:

الجدول الرابع: اختبار السببية بين التقود والأسعار.

الاحتمال	F.Satistic	F. de fisher			الفرضيات العدمية
		%1	%5	%10	
[0,0031]	5,878	1,59	1,81	2,30	$\Delta(M_2)$ لا يسبب ΔCPI
[0,195]	1,638	1,59	1,81	2,30	DCPI لا يسبب DM2

من الجدول رقم 4 نلاحظ أن قيمة F الأولى (5,87) أكبر من إحصائية فيشير في المستوى 1% و 5% و 10% و بذلك ترفض الفرضية العدمية ، أي وجود علاقة سببية بين النقود و الأسعار. أما قيمة F الثانية (1,63) فهي أصغر من إحصائية فيشير في المستوى 5%، 10% ولهذا تقبل الفرضية العدمية الثانية أي عدم وجود علاقة سببية بين الأسعار والنقود.

الخلاصة و التوصيات :

بهدف معرفة هل يوجد فعلا علاقة بين النقود والأسعار في المدى الطويل حسب النظرية النقدية ، قمنا باستعمال طريقة التكامل المتزامن لاختبار وجود هذه العلاقة، وقد تطلب البحث المرور بعدة اختبارات، فتوصلنا الى النتائج التالية :

- السلسلة الزمنية للكتلة النقدية M1 مستقرة و هي من الشكل I(0).
- أما السلاسل الزمنية للكتلة النقدية M2 و مؤشر الأسعار CPI غير مستقرين وقد استلزم هذا مفاضلة المعطيات للحصول على سلاسل مستقرة.
- بعد التفاضل أصبح M2 و CPI متكاملين من نفس الدرجة (1).
- لا يوجد علاقة بين M1 و CPI لأنهما ليسا من نفس درجة التكامل.
- وجود علاقة تكامل متزامن بين M2 و CPI في المدى الطويل عند مستوى معنوية 3,63% .
- M2 يؤثر على CPI و أي تغيير في المستوى العام للأسعار سببه هو تغيير الكتلة النقدية سواء بالزيادة أو بالنقصان.
- CPI لا يؤثر على M2، إذن العلاقة السببية ليست في اتجاهين بل في اتجاه واحد من النقود إلى الأسعار.

ان النتائج المتحصل عليها من الاقتصاد الجزائري متقاربة و مطابقة لنتائج النظرية النقدية المعاصرة والكلاسيكية . و لذلك على البنك المركزي أن يقوم بالتحكم في المعروض النقدي باستعمال السياسة النقدية (سعر الفائدة ، سعر الخصم...) بهدف مراقبة تغيرات الأسعار و بالتالي الحفاظ على الاستقرار النقدي.

المراجع والإحالات:

¹Gilles jacoud / *la monnaie dans l'economie* , 3^e edition , 1994 , p 165

²د. صبحي تادرس قريصة، د. أحمد رمضان نعمة الله / *اقتصاديات النقود والبنوك* / ص 206

³Gilles jacoud / *la monnaie dans l'economie* , 3^e edition , 1994 , p 165

⁴د. صبحي تادرس قريصة، د. أحمد رمضان نعمة الله / *اقتصاديات النقود والبنوك* / ص 206

⁵إيقافها تمويل النقد الورقي إلى ذهب.

⁶أحمد هني / *العملة والنقود* ديوان المطبوعات الجامعية سنة 1986 ص 114

⁷يلعب الطلب على النقود في هذه النظرية دورا هاما في تحديد المستوى العام للأسعار.

⁸يمكن لكمية النقود أن تؤثر على الأسعار ولكن بشكل غير مباشر.

⁹د. محمد عبد المنعم عفر/د. أحمد فريد مصطفى/ *الاقتصاد النقدي والمصرفي بين النظرية والتطبيق* /مؤسسة شباب الجامعة

سنة 2000/ص 129

¹⁰ يتحدد سعر الفائدة في السوق النقدي بتفاعل عرض النقود و الطلب عليها، و سعر الفائدة التوازني هو ما سماه كيتز

بالكفاءة الحدية لرأس المال و هو السعر الذي يتساوى عنده الادخار مع الاستثمار.

¹¹ قد يكون العرض إما لعجز الجهاز الإنتاجي عن التوسع أو لعدم كخالة المخزون عن مواجهة الطلب أو يكون هذا العجز اختياري عند بعض القطاعات.

¹² برينيه وإ. سيمون/ترجمة د. عبد الأمير إبراهيم شمس الدين/أصول الاقتصاد الكلي/ ص 300

¹ Michel rawhill/macro économique, théorie et politique, 1968/ p 82

¹³ الدول الواقعة في آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية.

¹⁴ يتمثل الهيكل الاقتصادي في مجموعة العلاقات والنسب الثابتة والتي تمتد من خلال الزمان والمكان بين القطاعات والمناطق والكميات والتيارات الاقتصادية والتي تربط بعملية إنتاج وتوزيع الموارد المالية داخل المجتمع.

¹⁵ د. رمزي زكي/التضخم في العالم العربي/المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع/سنة 1986/ص 48

¹⁶ اسماعيل محمد هاشم ، النقود والبنوك ، ص 193

¹⁷ Gilbert Abraham – Frois / *Keynes et la macroéconomie contemporaine* / 4^{ème} édition / p 138.

¹⁸ Bourbonnais, Régis (1989), « *économétrie* ». 2^e édition DUNOD. P230.

¹⁹ Darrat, AF (1986)/ « *money, Inflation and cousality in the north african countries on empirical investigation* », journal mroeconomics, p103.

²⁰ - اختبار الجذور الوحدة ADF هو من أبسط وأوسع الاختبارات المستخدمة، اكتشف من طرف Fuller (1976) و (Fuller Dickey) سنة (1979).

²¹ - bourbonnais (1989), « *économetrie* » 2^e édition DUNOD. P 226.

قائمة المراجع باللغة العربية

1- د. صبحي تادرس قريصة، د. أحمد رمضان نعمة الله / اقتصاديات النقود والبنوك

2- أحمد هنّي / العملة والنقود / ديوان المطبوعات الجامعية / سنة 1986

3- د. محمد عبد المنعم عفر/د. أحمد فريد مصطفى/ الاقتصاد النقدي والمصرفي بين النظرية والتطبيق /مؤسسة شباب الجامعة سنة 2000/ص 129

4- برينيه وإ. سيمون/ترجمة د. عبد الأمير إبراهيم شمس الدين/أصول الاقتصاد الكلي/ ص 300

قائمة المراجع باللغة الأجنبية

1) Gilbert Abraham – Frois / *Keynes et la macroéconomie contemporaine* / 4^{ème} édition .

2) Bourbonnais, Régis (1989), « *économétrie* ». 2^e édition DUNOD.

3) Darrat, AF (1986)/ « *money, Inflation and cousality in the north african countries on empirical investigation* », journal mroeconomics.

4) Michel rawhill/macro économique, théorie et politique, 1968

5) Gilles jacoud / *la monnaie dans l'économie* ,3^e édition , 1994

6) Egle ,R.F.and Granger,c.w.j.(1987),*coitegration and error correction, representation :estimation and testing,Economica*,55(2),p250-276

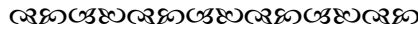
7) Granger W.J.and Weiss A,(1983),*time series analysis of error-correction models, with A.Weiss, studies in Econometrics* .

أثر المخاطر السياسية على أداء الاسواق المالية الناشئة في الدول العربية
— بورصة مصر أنموذجاً —

خالدي محمد

أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة الجلفة



ملخص:

عملت الدول العربية على انشاء وتطوير أسواقها المالية، نظرا للدور الهام الذي تؤديه في مجال التنمية الاقتصادية، هذا التطور سمح بإنشاء ما يسمى الأسواق المالية الناشئة العربية.

وتعتبر بورصة مصر من الأسواق المالية الناشئة عربيا، وهذا بفضل التغييرات التي شهدتها منذ نشأتها، من حيث الهيكل، التشريعات والقوانين، استخدام التكنولوجيا، استخدام أدوات مالية جديدة. . .

إلا أنها مؤخرا عرفت تراجعاً كبيراً في أدائها بسبب الأحداث السياسية الأخيرة، أو بما يسمى "الربيع العربي"، والتي غيرت الخريطة السياسية في مصر، وفي كثير من الدول العربية، وأدت إلى عدم الاستقرار في هذه الدول. وهو ما جعل المستثمرين - خاصة الأجانب منهم - يحجمون عن التداول في بورصة مصر، وأصبحوا يراقبون التطورات السياسية لاتخاذ قراراتهم الاستثمارية.

Résumé :

Les pays arabes ont opté pour la création et le développement des marchés financiers, étant donné le rôle important qu'ils jouent dans le domaine du développement économique, ce denier qui a permis la création de ce qu'on appelle les marchés financiers émergents. La Bourse du Caire est l'une des marchés arabes financiers émergents, et ce grâce à des changements depuis sa création, en termes de structure, de législation, de réglementation et de l'utilisation de la technologie et de nouveaux instruments financiers.

Ce n'est que récemment qu'elle a connu une forte baisse de performances due aux événements politiques récents, ou le soi-disant printemps arabe, et qui a changé la carte politique en Egypte et de nombreux pays arabes, et a conduit à l'instabilité dans ces pays, ce qui a incité les investisseurs, surtout les étrangers, à devenir beaucoup réticents au trading dans cette bourse, et surveillent les événements politiques pour prendre une telle décision d'investissement.

مقدمة:

الأسواق المالية هي الوجه الحضاري لاقتصاديات الدول، فقد ارتبط تطورها بالتطور الاقتصادي والصناعي الذي مرت به معظم دول العالم، خاصة الدول الرأسمالية التي عملت بشكل مستمر على تعزيز فعالية الأدوات الاستثمارية واستحداث طرق جديدة لتعبئة المدخرات من خلال سوق الأوراق المالية، حيث ساهم هذا الأخير في رفع معدلات النمو الاقتصادية في تلك الدول بنسب عالية، لذا كان لزاما على الدول النامية إنشاء وتطوير أسواقها المالية والتي أطلق عليها الأسواق المالية الناشئة، وانطلاقا من وتيرة النمو الاقتصادي السريع التي عرفتتها الأسواق والعالم ككل في المدخرات للاستثمار في الأسواق المالية وبالرغم من ان تصاعد نمو الأسواق الناشئة أساسه عوائدها المرتفعة التي أساسها الاستثمار إلا انه يشكل خطر كبير عليها مما أدى الى حدوث بعض الازمات كالتي اصاب دول جنوب شرق اسيا وغيرها. كل هذه الاخطار أدت الى ضرورة البحث عن الحلول الملائمة للدفاع عن النظام المالي والتوصل الى سبل الحد من تحملها.

ولقد كان تطور الأسواق المالية الناشئة مكبوحا بعدة عوامل، فمن جهة لم تجتمع شروط خلق سوق مالية نظرا لضعف الدخل الوطني ومستويات الادخار، ومن جهة ثانية ضعف الاقتصاديات التي كانت تسيطر عليها الدول، ولكن مع منتصف الثمانينات كانت الأمور أكثر ملائمة لقيام أسواق مالية حديثة تتميز بنوع من الانتعاش النسبي وخاصة في الدول العربية. ونتيجة لربط العديد من الأسواق المالية للدول النامية بالنظام المالي العالمي، سهل انتقال رؤوس أموال معتبرة إلى هذه الدول، لاسيما أسواق جنوب شرق آسيا وأسواق أمريكا اللاتينية، فالأفراد والمؤسسات في تلك الدول يقومون بمختلف العمليات المالية، قرض واقتراض، شراء وبيع الأسهم والسندات والعملات الأجنبية، حتى أن ميزانية مؤسستهم المالية والبنكية تحتوي على أصول وخصوم مقومة بعملات أجنبية، فأصبحت هذه الدول تبرز كقطب اقتصادي ومالي، له وزنه في النظام المالي العالمي، ولقد ساعد التطور التكنولوجي في وسائل الاتصال الحديثة داخل هذه الدول على الإسراع في عوملة الأسواق المالية لدول جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية، وبدرجة أقل في دول شرق أوروبا والدول العربية ودول الشرق الأوسط.

1. إشكالية الدراسة:

وعند الحديث عن الأسواق المالية في الدول العربية نجد أن أكبر المخاطر التي تواجه المستثمرين سواء كانوا محليين أو أجانب وخاصة في السنوات الأخيرة هي المخاطر السياسية، فالمخاطر السياسية موجودة في شكل النزاعات الداخلية (بما في ذلك العنف)، القلق بشأن الانتخابات، وعدم وجود سياسات مالية سليمة، وسوء إدارة الدولة، وحالات الاحتيال والفساد، وانفجار وسائل الإعلام بالقضايا السياسية، بحيث شهد العالم العربي تحولات سياسية، لا تعود جذورها إلى المطالبة بحرية الرأي والمشاركة فحسب، إنما ترجع أيضا إلى تزايد الشعور بالإحباط تجاه البيئة الاقتصادية التي تتسم بنقص فرص العمل وتبدو فيها العلاقات الشخصية عاما أهم من الجدارة في جني ثمار النمو الاقتصادي، الأمر الذي يرجع في جانب منه إلى تأثر ثقة القطاع الخاص ونمو الاقتصاد بتدهور البيئة الاستثمارية، ولا تزال آفاق الاقتصاد قصيرة الأجل مخوفة بالتحديات ومعرضة لمخاطر التطورات السلبية.

ومن مميزات أداء الأسواق المالية حساسيتها الشديدة والاستجابة السريعة للتغيرات الحاصلة داخل الدولة وقد يتعلق الأمر أحيانا كما سبق الذكر بمتغيرات غير مالية والمتمثلة خاصة في المخاطر السياسية، ومن ما سبق يمكن أن تتبلور لدينا الإشكالية الرئيسية لهذه الورقة البحثية في:

ما هي انعكاسات المخاطر السياسية على أداء الأسواق المالية الناشئة؟

وينطوي تحت هاته الإشكالية مجموعة من الأسئلة الفرعية نوجزها في الآتي:

- فيما تتمثل الأسواق المالية الناشئة وماهي شروط قيامها؟.
- ما هي المخاطر السياسية وكيف يمكن التنبؤ بها؟.
- ما هي انعكاسات المخاطر السياسية على مؤشرات الأداء في بورصة مصر؟.

2. أهمية الموضوع:

تنطلق أهمية الورقة البحثية في تناول أحد اهم المخاطر غير المالية والتي لها أثر على أداء الأسواق المالية والمتمثل في المخاطر السياسية، ومن المعروف ان الاستقرار السياسي هو دور هام في استقرار العوائد المستقبلية المرتبطة بالأوراق المالية المتداولة في السوق، فالاقتصاد والسياسة متلازمان بشكل دائم، ويمكن بسهولة ملاحظة التدهور العنيف والتفاقمات الحادة التي تصاحب أسعار الأسهم وعوائدها في الآونة التي تسود فيها ظروف عدم الاستقرار السياسي، في ظل هذه الحالة يصعب تقدير عوائد الأسهم بدرجة عالية من الدقة بفعل المخاطر الناجمة عن عدم الاستقرار السياسي، إن مخاطر عدم الاستقرار السياسي تصيب كافة الأوراق المالية في السوق، كما يصعب التحكم فيها أو تجنبها، ومن ثم فهي تمثل أحد العوامل الأساسية المسببة لمخاطر المنتظمة التي لها انعكاسات على أداء ومؤشرات سوق الأوراق المالية.

3. أهداف الدراسة:

تسعى هذه الورقة البحثية لتحقيق مجموعة من الأهداف نوجزها فيما يلي

- القاء الضوء على مصطلح الأسواق المالية الناشئة؛
- معرفة معايير تصنيف الأسواق المالية الناشئة وخصائصها؛
- التطرق لأهم شروط قيام الأسواق المالية الناشئة؛
- تناول المخاطر السياسية والبعد الاقتصادي لها في المنطقة العربية؛
- دراسة الآثار الاقتصادية للمخاطر السياسية في الدول العربية التي شهدت الربيع العربي؛
- تناول بورصة مصر كنموذج للدراسة من خلال تقييم أداء البورصة ومؤشراتها وذلك قبل التحولات السياسية وبعدها.

4. تقسيمات الدراسة:

سنحاول بقدر الإمكان الإجابة على إشكالية الدراسة وتحقيق اهدافها من خلال تقسيمها إلى أربعة محاور رئيسية:

- المحور الأول: الأسواق المالية الناشئة وشروط قيامها؛
- المحور الثاني: المخاطر السياسية في المنطقة العربية؛
- المحور الثالث: تقييم أداء البورصة المصرية في ظل التحولات السياسية.

المحور الأول: الأسواق المالية الناشئة وشروط قيامها.

لقد كان أول استخدام للفظ الأسواق الناشئة للإشارة إلى أسواق الأوراق المالية بواسطة خبراء مؤسسة التمويل الدولية IFC سنة 1981 في دراستهم لنمو الأسواق المالية في المناطق الأقل تقدماً في العالم. وقد مر كل سوق بمرحلة السوق الناشئ في بداية تطوره، في بداية هذا القرن السابق كان السوق الأمريكي يعتبر سوقاً ناشئاً بينما اعتبر السوق الياباني

كذلك في الستينات وحتى بداية السبعينات وقد بلغ عدد الأسواق المالية الناشئة المدرجة في مؤشر IFCG composite index والخاص بمؤسسة التمويل الدولية 32 سوقاً بانتهاء عام 1998 منها 10 أسواق في شرق وجنوب آسيا و 07 أسواق في أمريكا اللاتينية و 15 سوقاً في أفريقيا وأوروبا والشرق الأوسط أولاً: ماهية الأسواق المالية الناشئة.

1. تعريف الأسواق الناشئة: تعرف الأسواق الناشئة: يقصد بالأسواق الناشئة Marchés émergents الأسواق المالية التي يمر اقتصادها في مرحلة تحول باتجاه اقتصاد السوق، والطريقة الأفضل لتحديد سوق ناشئ تستوجب الرجوع إلى عدد من الخصائص النوعية، فصفة الناشئ إذا ما أطلقت على الاقتصاد، فإنها تعني مرحلة الانطلاق، حيث توجد إمكانية نمو هامة، وهناك من يعرفها: ¹ بأنها تلك الأسواق التي توجد خارج الدول الأكثر تقدماً، وتنتمي إلى دول نامية في مرحلة التحول إلى اقتصاد السوق، وأهم ما تتميز به هذه الأسواق هو الزيادة الكبيرة في القيمة السوقية للأسهم، بالإضافة إلى تزايد حجم الإصدارات الجديدة. وتقدر الهيئات المالية الدولية عدد الأسواق المالية الناشئة بنحو 38 سوقاً على المستوى العالمي، 13 في قارة آسيا، 12 في أمريكا اللاتينية، 07 في إفريقيا، 06 في الشرق الأوسط. وبالرغم أن الصفات العامة التي تميز الأسواق الناشئة هي واحدة في معظمها إلا أنه توجد اختلافات عديدة تفرق بينها وهذه الاختلافات تعكس بدورها طبيعة كل دولة من الناحية الاقتصادية والمالية، مثل حجم القطاع الخاص ودوره، ومدى اشتراك المستثمرين الخارجيين، ومصادر التمويل الأخرى، فاعلية الجهات الرقابية وترتيبات المقاصة والتسوية ومن بين هاته الاختلافات نجد:

أ. عدد الشركات الجديدة؛

ب. القيمة السوقية للأسهم؛

ج. حجم الأموال المتداولة.

وتعرف أيضاً الأسواق الناشئة استناداً لمؤسسة التمويل الدولية بأكثر من طريقة، فمن ناحية يعني لفظ ناشئة أنه يوجد شيء من التغيير بصدد الحدوث وأن السوق المعني ينمو من حيث الحجم وجودة الأدوات المالية، مقارنة بسوق آخر أقل من حيث الحجم والنشاط ولا يوحى ببوادر أي تغيير، ومن جهة أخرى يمكن أن يعني لفظ سوق ناشئ لسوق أوراق مالية في أي اقتصاد نام لصرف النظر عن درجة نمو السوق ذاته، ويرجع ذلك إلى أن نمو سوق المال يرتبط بصورة قوية ويأتي بعد نمو الاقتصاد المعني، ويحتفظ خبراء مؤسسة التمويل الدولية بالمفهوم الأول، وبذلك يمكن أن نطلق على سوق

الأوراق المالية في أي دولة لفظ سوق ناشئ إذا انطبق عليه على الأقل أحد المعيارين التاليين: ²

أ. إذا تواجد هذا السوق في اقتصاد نام؛

ب. إذا كان السوق ذاته بصدد نمو.

ويطلق مصطلح الأسواق الناشئة للأوراق المالية على أسواق الأوراق المالية التي تكون في مرحلة انتقالية ويكون حجمها ونشاطها أو مستوى تطورها في نمو متزايد، فمثلاً تصنف الأسواق كناشئة حسب شركة Standart and poor إذ توفر فيها الشرطان التاليان على الأقل:

أ. أن تنتمي لاقتصاد ذي دخل متوسط أو منخفض حسب تعريف البنك الدولي؛

ب. أن يكون رأس مال القابل للاستثمار منخفضاً مقارنة بالنواتج المحلي الخام.

والملاحظ على هذه التعريفات السابقة أنها اعتمدت على تصنيف البنك الدولي للاقتصاديات المتوسطة والضعيفة الدخول في تعريفها للأسواق الناشئة، بحيث تعتبر اقتصاديات الأسواق الناشئة إذا كان الناتج المحلي الخام للفرد لا يتجاوز الحد الذي تم تحديده من قبل البنك الدولي، لتمييز هذه الدول عن الدول المرتفعة الدخل، إلا أن هذه الطريقة أصبحت غير ناجعة، فالاعتماد على الدولار كحساب الناتج الخام للفرد يتأثر بالتقلبات الحادة لمعدل سعر الصرف، هذا بالإضافة إلى تحفيز الإحصاءات الخاصة، بالناتج المحلي الخام يلزمها الكثير من الوقت، وبالتالي تنشر متأخرة.

ولتجاوز هذا الضعف تم اللجوء إلى طريقة أخرى تتمثل في ميزتين يمكن من خلالهما اعتبار أن السوق ناشئة فالميزة الأولى تتمثل في مقارنة الناتج المحلي الخام للفرد خلال السنوات الثلاثة الماضية بالعتبة التي يحددها البنك الدولي، حيث يكفي أن يكون الناتج المحلي الخام للفرد خلال إحدى السنوات الثلاثة الأخيرة. أما الميزة الثانية للأسواق الناشئة تتمثل في الضعف النسبي لرأس المال القابل للاستثمار نسبة للناتج المحلي الخام، ويعرف رأسمال السوق القابل للاستثمار برأس مال السوق بعد خصم رأس المال الذي لا يسمح للأجانب بالاستثمار فيه فتكون السوق الناشئة إذا كانت لا تنتمي لـ 25% الأولى من الأسواق المضيفة وفق هذا المعيار، وذلك خلال إحدى السنوات الثلاث الماضية، وكما يلاحظ، فإن هذا المعيار الأخير يركز على مدى انفتاح السوق الاستثمارية الأجنبية، فالأسواق التي تضع حدوداً للاستثمارات مثل القيود على الاستثمار الأجنبي، مراقبة رأس المال تدخل الحكومة في الشركات المدرجة في السوق والتشريعات تقيد نشاط السوق وبالخصوص الاستثمار الأجنبي، تعتبر عموماً أسواقاً ناشئة.³

وفقاً لهذا التعريف نجد أن قاعدة معطيات الأسواق الناشئة توفر مؤشرين للسعر والعائد، المؤشر العام IFCG منذ عام 1981، ومؤشر قابلية للاستثمار IFIC وذلك منذ مارس 1993، إن هذه القاعدة توفر وسيلة جيدة لتقسيم أداء الأسواق الناشئة، وذلك لاعتمادها على بنية معطيات موحدة، بينما كانت الأسواق الناشئة تقوم بحساب مؤشراها على أسس تختلف من بلد لآخر وبطرق مختلفة. إن أهمية تحليل الأسواق الناشئة تركز على عوامل وحركة المؤشرات على مستوى الدولة أو على مستوى المنطقة، وفي هذه الحالة يكون التحليل على مستوى القطاعات الصناعية ووسيلة ضرورية لتقييم اختيار المحافظ على المستوى العالمي، استجابة لهذه الحاجة تم توفير مؤشرات حسب القطاع وحسب الصناعات، وهذا في كل من المؤشر العام ومؤشر القابلية للاستثمار.

2- خصائص الأسواق المالية الناشئة: تتميز الأسواق المالية الناشئة بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن باقي الأسواق الأخرى والتي يمكن أن تمثل في حد ذاتها معايير لتصنيف بحيث كان ذلك حسب التقسيمات لآخر الدراسات التي شملت 38 سوقاً من مختلف دول العالم، وقسمت الأسواق الناشئة إلى أربعة مجموعات وفقاً لتطورها وخصائصها:⁵

المجموعة الأولى: الأسواق التي لازالت في المراحل الأولى للتطور، مثل بورصات كينيا، زيمبابوي، الجرج، بولندا ومن خصائصها:

أ. قلة عدد الشركات المسجلة وانخفاض عدد الأسهم؛

ب. ضالة القيمة السوقية للأسهم، وتركز ملكية هذه الأسهم في نوعيات محددة؛

ج. انخفاض سيولة الأوراق المالية؛

د. التقلبات الشديدة في الأسعار.

المجموعة الثانية: مثل بورصات البرازيل، الصين وكولومبيا والهند والمغرب والفلبين والتي تتميز بالخصائص التالية:

أ. درجة سيولة أكبر للأوراق المالية المتداولة؛

ب. تنوع الأوراق المالية على نحو يوفر للمستثمرين الفرصة لجني الأرباح من تكوين محافظ متنوعة للأوراق المالية؛

ج. المصدر الرئيسي للتمويل هو إصدار الأسهم.

المجموعة الثالثة: مثل بورصات الأرجنتين وإندونيسيا، تايلاندا وتركيا والتي تتميز بالخصائص التالية:

أ. استقرار نسبي أكبر في أسعار الأوراق المالية؛

ب. زيادة حجم الإصدارات الجديدة وخاصة من الأسهم؛

ج. ارتفاع القيمة السوقية للأسهم المدرجة.

المجموعة الرابعة: مثل بورصات هونغ كونغ والمكسيك وكوريا وسنغافورة وتايوان والتي تتسم بالخصائص التالية:

أ. معدلات سيولة مرتفعة بالنسبة للأوراق المالية؛

ب. حجم كبير من التعاملات واتساع نطاق السوق المالية؛

ج. أسواق تنافسية عالمية.

ومن خلال عرض المجموعات الأربعة لأسواق الأوراق المالية الناشئة وخصائص كل منها يمكن أن نستنتج أن أسواق الأوراق المالية الناشئة تتباين فيما بينها ليس فقط من حيث الحجم وإنما من حيث الأداء والخصائص الهيكلية، فقد تختلف هذه الأسواق على سبيل المثال من حيث عدد الشركات المسجلة وعدد الشركات التي تسجل كل عام، القيمة السوقية للأسهم، إجمالي قيمة الأسهم المتعامل بها ونوع الأوراق التي يتم تداولها، فضلا عن تباين البيئات الاقتصادية والمالية التي تعمل فيها سوق الأوراق المالية.

وعلى الرغم من هذا التباين إلا أنها تشترك في مجموعة من الخصائص نذكر منها:

- عدم استقرار الأسعار في هذه الأسواق، إذ تتراوح التقلبات في الأسعار بين 30 % و 70 % مقارنة بـ 15 % في أسعار الأوراق المالية الكبرى؛
 - الارتفاع النسبي في معدلات العوائد السنوية على الأوراق في هذه الأسواق مقارنة بالأسواق المتقدمة، فقد حققت أسواق مثل الصين والفلبين معدل عائد أكثر من 50 % سنويا في المتوسط مقارنة بـ 15.8 % سنويا في السوق المالية الأمريكية؛
 - ترتفع مخاطر تقلبات العملة في كثير من الأسواق الناشئة بسبب عدم الاستقرار الاقتصادي لا سيما في ظل وجود معدلات مرتفعة من التضخم المحلي مما يؤدي إلى انخفاض قيمة العملات المحلية.
- ويمكن إضافة الخصائص التالية:⁶
- **درجة انفتاح السوق:** تتميز الأسواق الناشئة بدرجة انفتاح دولي أدنى من تلك التي تعرفها الأسواق المتطورة، وهذا بسبب ميل هذه الأسواق التي فرضت قيود على الأجانب للحد من حيازتهم للأوراق المحلية فالعديد من البلدان فرضت قيودا قصوى على هذه الحيازة ففي الهند يصل هذا السقف إلى 51%، أما في إندونيسيا فقد حدد عند 49%؛
 - **مستوى الادخار الوطني:** تعاني غالبية البلدان التي توجد فيها أسواق ناشئة من نقص مستوى ادخارها إذا ما قورن بحاجتها التمويلية، نستثني منها الأسواق الآسيوية التي تعتبر فيها معدلات الادخار من ضمن المعدلات الأكثر ارتفاعا في العالم، إذ أنه كلما زادت المبالغ المستثمرة بأسهم وسندات في الأسواق الناشئة من قبل المستثمرين المحليين كلما أصبح

تقلب السوق لا يتأثر أولاً يعود إلى تدفقات وسحوبات رؤوس أموال المستثمرين الأجانب، في هذه الحالة يصبح نمو السوق مستمرا، وينجم عنه خلق فرص للمستثمرين؛

■ **إدارة المشروعات:** يلاحظ في الأسواق الناشئة أنها تفرض قيودا على المستثمرين الأجانب للحد من مشاركتهم في إدارة المشروعات المحلية، هذه القيود تتعلق بالنسبة المئوية القصوى لمساهمة المستثمرين الأجانب في رأس المال، وأحيانا يمنع على هؤلاء الاستثمار في بعض القطاعات، ويشار أخيرا إلى أن بعض البلدان تقوم بإصدار أسهم مخصصة لغير المقيمين لا تتمتع بحق التصويت؛

■ **التشريعات الضريبية:** من أجل استقطاب المستثمرين الأجانب، وضعت معظم الأسواق الناشئة تشريعات ضريبية أكثر مرونة من تلك التي تطبق في البلدان المتقدمة، هذه التشريعات تتعلق بشكل أساسي بالضريبة المفروضة على فائض القيمة على رأس المال، وبالضريبة على الأسهم الموزعة.

3- شروط قيام الأسواق المالية الناشئة: تنشأ الأسواق المالية الناشئة أساسا من وجود ضغوطات داخلية أي زيادة الطلب على التمويل وأخرى خارجية والمتمثلة في عرض التمويل، مع توفر شروط الجاذبية المطلوبة التي تسمح بالتقاء كل من العرض والطلب الدوليين على التمويل.

أ. **الطلب الدولي على رؤوس الأموال:** أدت أزمة المديونية في بداية الثمانينات إلى التقليل من اللجوء إلى القروض المصرفية لتمويل هذه الاقتصاديات المدينة، ومن ثم كان لابد من إيجاد مصادر تمويل مباشرة دون اللجوء إلى الوساطة، وقد تم في بداية عمليات التخفيض من المديونية، والتي وضعت في إطار - مخطط برادي - في مارس 1989 الذي جاء بفكرة توريق ديون البلدان النامية حيث ساهمت هذه العمليات في إمكانية الاستجابة في الأسواق الدولية للرؤوس الأموال لعشرات المليارات من الدولارات من سندات - برادي - المصدرة في بلدان أمريكا اللاتينية بشكل خاص. كما قدمت البنوك الامتيازات بكثافة للاختيارات تحويل مستحقاتها على البلدان النامية إلى سندات مقابل تخفيض المبلغ الرئيسي أو الفائدة، وضمن هذه الشروط قادت عمليات توريق الديون مع التطور الكبير للأسواق الناشئة إلى تحول جزء من قروض هذه البلدان إلى محافظ المستثمرين الدوليين.

ب. **العرض الدولي لرؤوس الأموال:** مع الركود الاقتصادي الذي ضرب البلدان المتقدمة في بداية التسعينات إضافة إلى انخفاض معدل الفائدة في عدد منها ومن بينها الولايات المتحدة سارع المستثمرون الأجانب والمحليون سعيا وراء العوائد المرتفعة إلى استثمار أموالهم في البلدان الناشئة، سواء في الأسواق المالية - أسهم وسندات - أو باستثمارات طويلة الأجل في شكل مساهمات في قطاع الإنتاج المحلي، ولقد تطورت التدفقات المالية المتوجهة إلى الأسواق الناشئة في شكل استثمارات مباشرة أو في شكل استثمارات المحفظة المالية. ويعود ذلك بتأكيد إلى التغيرات التي طرأت على هذه البلدان من خلال تحسن الاستقرار السياسي والاجتماعي، إضافة إلى الإصلاحات الاقتصادية والمؤسسية، الموضوع عادة من طرف صندوق النقد الدولي التي تهدف آليات اقتصاد السوق، وتقدم دور مهم وفعال للمؤسسات الخاصة في تخصيص الموارد، وكل هذه الأمور قد دعمت نمو الأسواق المالية، وعموما فإن تطور الأسواق الناشئة مرتبطة ارتباطا وثيقا بإدارة السلطات العمومية، والتزامها بضرورة الاندماج ضمن المحيط التجاري والمالي الدولي.

المحور الثاني: المخاطر السياسية في المنطقة العربية

أولاً: المخاطر السياسية.

1. مفهوم المخاطر السياسية: التعرض للخطر السياسي يتطلب نظرة بعيدة المدى لدرجة التعامل الدولي وليس النظر إليه عن بعد قصير فيما يتعلق بالعمليات الدولية والتجارية. والقرارات البعيدة المدى الخاصة بالاستثمار الأجنبي يجب التعامل معها وبعبارة خاصة. إن الخطر السياسي يشمل العديد من الأحداث التي قد تنطلق من الدولة المستضيفة للاستثمار الخارجي، حيث تندرج هذه المخاطر من القيود المؤقتة التي تفرضها على الشركة الأجنبية وحتى الحجز المادي على ممتلكات هذه الشركة، فإن تقييم الخطر السياسي خطوة ضرورية لبناء استراتيجية خفض الخطر. والتي تركز على فحص ودراسة البيئة السياسية الحالية وفق توقعات والاحتمالات لأفعال الحكومات المستقبلية والأكد أن أهم العناصر في البيئة السياسية للدولة المستضيفة هو استقرار النظام السياسي القائم. يمكن تعريف الخطر السياسي: "أنه أي تغيير مفاجئ أو متتابع في البيئة السياسية المحلية ينعكس سلباً وبدون مردود إيجابي على المستثمر أو الشركة الأجنبية العاملة في الدولة المستضيفة." وقد يكون مرد هذا الخطر هو القيود والضوابط التي تفرضها الدولة على تلك الجهات ويمكن تبويب هذه القيود في النقاط الآتية: 9

- أ. قيود عملياتية: قد تفرض الحكومة المستضيفة قيوداً عملياتية بحيث تعيق نشاطها الاعتيادي. ومع كون هذه القيود تعيق حرية العمل للتوعين من الشركات الأجنبية والمحلية، إلا أنها تعد قيوداً ذات آثار معرقة جداً للشركات الأجنبية وفروعها ذلك أن الشركات المحلية لا تتأثر تماماً بهذه القيود لعدم حاجتها مثلاً لمناقلة الأموال والعمالة، وواحد من القيود التي تعتمد عليها الحكومات المحلية مثلاً تجميد تحويل الأموال إلى الخارج، أو إصدار ضوابط على التحويل الخارجي.
- ب. قيود تمايزية: أما القيود التمايزية فهي قيود تفرض على الشركات الأجنبية وفروعها وشركائها، ومن هذه القيود فرض ضرائب من نوع خاص، أو فرض رسوم جمركية على حجم الإنتاج، وتحميل عمولات ومصاريف أعلى من تلك التي تفرض على الشركات المحلية فمثلاً طلبت إحدى أن يكون للمواطنين الدولة المستضيفة حق شراء الأسهم أو يصبح من المالكين.
- ج. هناك نوع آخر من المخاطر السياسية هو احتمالية تعرض الشركة الأجنبية للتقويض والتجريد أو تفرض الدولة المستضيفة رقابة وقيوداً على ممتلكاتها، وفي مثل هذه الحالات فإن القانون الدولي يفرض على هذه الحكومة أن تبرر قيامها بالعمل وأن تعوض الجهة الأجنبية المستثمر مالياً. ومن الأمثلة على ذلك انتقال الملكية التدريجي لشركة أرامكو إلى الحكومة السعودية.

2. التنبؤ بالمخاطر السياسية: عند تقييم الخطر السياسي في أي دولة لابد للقيام بالعمل أن يحدد معايير التمايز التي تكنها الدولة المعنية تجاه الأعمال والتجارة الدولية، وكذلك الناحية الاجتماعية للمعايير المستقبلية التي يمكن أن تبرز، من العوامل المهمة ما يلي:

- أ. سياسة الدولة تجاه الاستثمار الأجنبي؛
- ب. الوضع الحالي الظرف الاقتصادي للدولة والكوا من المستقبلية؛
- ج. الاستقرار السياسي في الدولة والنظام الحكومي؛

د. نوع ودرجة العلاقة بين التجارة أو الصناعة الأجنبية والأهداف الاقتصادية للدولة المستضيفة واحتمالات الصراع في المستقبل.

إن أعمال التنبؤ بالخطر السياسي أعمال معقدة وتميل إلى التدليل والتعويل الشخصي، وعلي المستثمرين المحتملين التأني وقضاء الوقت الكافي في الدولة المستضيفة، وبأسلوب الزيارة المعمقة، حيث يستطيع المدراء المعينون أو مجموعة منتجة من الشركة المستثمرة القيام بزيارة دراسية ومسحية للدولة المستضيفة، وعلي فريق الزيارة أن يعد تقريراً مفصلاً شاملاً لانطباعاتهم عن المناخ الاستثماري في هذه الدولة.

ثانياً: البعد الاقتصادي للمخاطر السياسية وأثرها في المنطقة العربية.

على صعيد الأوضاع الاقتصادية العربية، لا يخفى علينا التداعيات الاقتصادية للثورات العربية سواءً تعلق الأمر بتونس أو مصر أو تعلق الأمر بما لا يزال يجري في كل من ليبيا واليمن وسوريا. ففي ما يخص تونس ومصر فقد تزامن مع التطورات السياسية التي شهدتها هذه الدول تقطع واضطرابات في الحياة الاقتصادية انعكست في توقف كثير من الأنشطة الاقتصادية وفقدان إيرادات هامة على ضوء انحسار نشاط قطاع السياحة وتراجع الاستثمارات الأجنبية، الأمر الذي أفقد الكثير لمصادر رزقهم وفاقم من معدلات البطالة المرتفع أصلاً مما اضطرت معه حكومات هذه الدول إلى التوسع في شبكات الحماية الاجتماعية وزيادة بند الإعانات مما فاقم من الاختلالات المالية وارتفاع عجز الميزانية هذا إضافة إلى تراجع الاحتياطات الأجنبية. مثل هذا الوضع ينطبق إلى حد كبير على ما تعانيه كل من ليبيا واليمن وسوريا وإن كان حسبما يبدو بأن تأثيرات وانعكاسات الأحداث السياسية على الأوضاع الاقتصادية في هذه البلدان لم تنتهي بعد. والخشية أن معاناة اقتصاديات هذه الدول سواءً التي مرت بالتحويلات السياسية أو التي لا تزال تشهدها سوف تأخذ وقتاً حسبما يبدو ليس بالقصير قبل أن تتعافى وتعود إلى وضعها الطبيعي هذا عدا عن مدى إمكانية تعويض ما تم فقده خلال التحويلات وتحقيق أداء ومعدلات نمو اقتصادي أعلى وأفضل من السابق.

ثالثاً: البعد الاقتصادي للتحويلات السياسية في الدول العربية.

يمكن أن نتناول الأبعاد الاقتصادية للتحويلات السياسية في الدول العربية من خلال التركيز على النقاط الآتية:¹⁰

1. أن العوامل السياسية والاجتماعية المسببة لانتفاضات الشعوب العربية، كان تكلس النظم الاستبدادية عبر عقود مسبباً أساسياً. ولا يمكن إغفال أهمية العامل الاجتماعي، فالتفاوتات الحادة التي أفرزها نمو طبقات سياسية اعتمدت في ثرائها السريع على علاقاتها بالأسر الحاكمة، تفاقمت بعد عقود التهميش السياسي للمجتمعات لتصبح جلية للعيان بإفكارها لشرائح متوسعة.
2. وكان للتضخم السريع وضعف قدرات النظم الاقتصادية في توليد فرص عمل كافية للشباب في شكل خاص، أثر ملحوظ في تشجيع المتضررين من تدهور قدراتهم الشرائية، علاوة على الشباب المثقف، على السعي نحو التغييرات السياسية في عام 2011. وعزز انهيار فرص الهجرة من تونس ومصر خلال 2005-2010، حدة الاحتقانات السياسية ليساهم في دفع قطاعات واسعة لإحداث التغيير الناشئ لتأثيرات الثورتين التونسية والمصرية.
3. أما التدخل الخارجي، فأضعف تماسك قمم الأنظمة السياسية، كما لعبت أجهزة الإعلام المرئي دوراً تحريضياً، وساهم انتشار التعليم واقتترانه بالقدرة على الاستخدام الفاعل لتكنولوجيا الاتصالات في تيسير العمليات التنسيقية للتحركات

الشبابية. هناك سؤالان مطروحان على المعنيين بعلم الاقتصاد، يتناول أولهما طبيعة الآثار الاقتصادية لانخفاضات «الربيع العربي» في عام ولادتها 2011؟

رابعاً: الآثار الاقتصادية للتحويلات السياسية في المنطقة العربية.

لقد كان للتحويلات السياسية التي شهدتها المنطقة العربية انعكاسات على اقتصادياتها وهذا ما أدى إلى زيادة تدهور أوضاعها الاجتماعية والاقتصادية ويمكن أن نوجز أهم هاته الآثار في النقاط الآتية¹¹:

1. أدى تصاعد الاحتقان السياسي إلى تدهور حاد في السياحة في مصر وتونس والبحرين وسورية والأردن، وانخفض دخل الليلة السياحية الواحدة، وتزايدت البطالة في هذا القطاع، كما تدهور الطلب على الأطعمة وخدمات النقل والترفيه. وكان من أهم انعكاسات «الصدمة السياسية» تدهور احتياط النقد الأجنبي، ففي مصر انخفض من 36 بليون دولار نهاية كانون الأول (ديسمبر) 2010 إلى 22 بليوناً آخر تشرين الأول (أكتوبر) 2011. وخفضت «ستاندرد أند بورز» التصنيف الائتماني لمصر، ما ينذر بزيادة تكاليف الاقتراض ومزيد من تدهور سعر صرف الجنيه الذي وصل أخيراً إلى نحو ستة جنيهات في مقابل الدولار. وسينعكس هذان الأمران تداعيات تضخمية في مقابل احتمال تحسن محتمل في تنافسية صادرات 2012. إلا أن تأثير التخفيض سيعتمد كذلك على سياسة الحكومة المرتقبة تجاه السياحة، فالترتبات التي تزداد احتمالاته مع نتائج الانتخابات، سيبعد السياح عن الشواطئ المصرية لتتفاقم البطالة ويتدهور استغلال الاستثمارات السياحية فيتعزز الضغط على ميزان المدفوعات عام 2012.

2. وكان عام 2011 شديد الصعوبة للسياحة في تونس ولمعدلات البطالة هناك، في حين تضررت السياحة السورية لاحقاً بعد اندلاع التظاهرات والعنف، كما انتشرت تأثيرات القلق السياسي إلى لبنان والأردن والبحرين.

3. ويبدو العراق أقل تأثراً بعد سنوات الحروب والعنف الطارئة للمستثمرين، وإذ يقبل قطاع الهيدروكربونات على استثمارات كبيرة تؤمن فرصاً للعمل، كما ترفد موازنات الدولة والأقاليم بعائدات متصاعدة، فقد أنفق كثير من هذه الإيرادات على توسيع التشغيل غير المنتج، فتفاقم البطالة المقنعة، في حين انحسرت البطالة المكشوفة، كما ضعفت الإنتاجية وازدادت مرتبات الأجهزة المتضخمة للتوظيف العام في ظل وهن أجهزة التخطيط المالي والاقتصادي. وأدت سياسات التوظيف الحكومي وتوسيع الإنفاق الاجتماعي إلى امتصاص بعض التذمر المنعكس في ضعف دعوات «الربيع» هناك.

4. وأدى النزاع المسلح في ليبيا إلى هجرة معاكسة كبيرة للمصريين والتونسيين وغيرهم من الجنسيات، ما زاد من معدلات بطالة الاقتصادات المعنية. وتدهور النشاط الاقتصادي نتيجة المعارك والقصف الجوي الأجنبي وانهار إنتاج النفط الليبي الخفيف من 1.56 مليون برميل يومياً قبل الأحداث إلى 47 ألف برميل يومياً في الربع الثالث، فتصاعدت أسعار النفط وعائدات مصدري البترول الآخرين. وفي المقابل، أوجعت صدمة أسعار البترول الاقتصادات المستوردة له، كتونس والمغرب ولبنان والأردن ومصر.

5. أما سورية، فلم تستفد كثيراً من زيادة أسعار النفط، نظراً إلى فرض حظر اقتصادي يجبرها على تحويل وجهات تجارتها، الأمر الذي يُربح الوسطاء ويهرق الاقتصاد. وفي اليمن أدى النزاع المحلي والحروب إلى تهجير واسع من محافظتي أبين وصعدة، أشار برنامج الغذاء العالمي إلى أخطاره على الأمن الغذائي للفقراء والذي لن يخفف منه إلا تدفق ملحوظ قد

يصعب تحقيقه لمعونات الطوارئ الدولية. لذا قد يتعرض الفقراء والمهجرون إلى تفاقم ويلات الجوع المرتبطة بالتضخم الذي تشير بعض التقارير إلى تصاعده المفاقم لأسعار الأغذية والخافض لمستويات المعيشة.

6. وانعكست تأثيرات الصدمة السياسية أيضاً هروباً لرؤوس أموال سورية ومصرية وتونسية ويمنية وركوداً في قطاعي المال والإنشاءات البحري لتتنوع الودائع الأجنبية في مصارف لبنان والأردن والإمارات إذ امتصت رؤوس أموال هاربة.

7. خلاصة الأمر، أن التحولات السياسية الحادة لها أثمان صارت الاقتصادات المعنية تدفع فواتيرها لتتحول بعض هذه الفواتير فرصاً مالية لاقتصادات مجاورة. وانعكس ذلك في الأرقام المتزايدة هذا العام للودائع الأجنبية في مصارف الأردن ولبنان والإمارات، وانعكست الفرص أيضاً زيادة في إيرادات النفط في معظم البلدان المصدرة له. وفي الأمد القصير، ساهمت تحولات 2011 في زيادة الفجوة الاقتصادية بين مستويات معيشة معظم بلدان الخليج والاقتصادات المتأثرة بتحولات الربيع العربي.

8. أما في 2012 وما بعد، فلا يتوقع استمرار توسع الفجوة بهذا النمط السلبي، إذ تسارع إنتاج البترول الليبي إلى 840 ألف برميل يومياً أواخر تشرين الثاني (نوفمبر)، ما ساهم في خفض تدريجي للأسعار الدولية للنفط، أو لمعدلات صعودها، وأوهن بعض الضغوط على موازين مدفوعات مستورديه.

9. ومن ناحية أخرى، يندر تنامي الاحتمال باتباع سياسات مترتبة تجاه السياحة المصرية باستمرار أزمتها، بل تحولها إلى ركود هيكلي طويل الأجل يفاقم من معدلات البطالة هناك ويحوّل مزيداً من قوة العمل المصري باتجاه القطاع غير الرسمي. أما في تونس والمغرب، فالمتوقع إلى الآن من التغيير السياسي، هو الحفاظ على بعض البراغماتية (على الطريقة الأردوغانية) في سياسات التعامل مع السياحة، ما قد ييسر عودة حذرة للسياح وعمالهم الصعبة.

10. وفي الاقتصادات الخليجية، أدت الزيادة الملحوظة في الإنفاق الحكومي السعودي في 2011 إلى تعزيز وتيرة النمو الاقتصادي، إلا أن هذا الانتعاش قد لا يستمر بالوتيرة ذاتها في 2012 نتيجة استقرار أسعار البترول، والذي صار أكثر احتمالاً مع تفاقم أزمة الاقتصاد الأوروبي وتساعد إنتاج النفطين الليبي والعراقي، ما سيؤثر على الإيرادات الخليجية وعلى الميل إلى زيادات ملحوظة في الإنفاق العام. ولما كانت اقتصادات الخليج أساسية لتحويلات المغتربين، قد ينعكس تباطؤ نمو الإنفاق هناك على تحويلات المصريين واللبنانيين والسوريين والأردنيين والفلسطينيين، وبالتالي على مستويات الاستهلاك والاستثمار والنمو لبلداتهم الأم. وستعزز عودة الاستقرار النسبي المرتقب إلى ليبيا والعراق واليمن نشاطات إعادة الإعمار والاستثمار، كما ستزيد أعداد المهاجرين بحثاً عن أعمال هناك على رغم الأخطار الأمنية المتبقية. وسيبقى اليمن اقتصاداً مكبلاً بالحلقة المفرغة للفقر ما لم تندفق مساعدات خارجية ضخمة لانتشاله من مسلسل الركود والفقر والعنف والبطالة، فمخزونه المائي والبترولي متناقصان ومكبلان لأي طفرة ذاتية للإنتاج.

11. وفي الأمد الأبعد، يتوقع أن تخف تأثيرات الصدمة، بل قد تؤدي التغييرات السياسية إلى تحول في تدفقات رأس المال إلى خارج قطاع السياحة، وذلك إن اتبعت سياسات فاعلة لتشجيع الاستثمار الصناعي والزراعي، إلا أن بقاء تحديات اجتماعية واقتصادية وثقافية كبيرة، ناهيك عن إرث الفساد، لن يحله إلا توجهاً واضحا للتطوير المؤسسي وإعادة هيكلة هذه الاقتصادات، واللذان قد يحسنان من توزيع الثروات ويحققان الكفاية من الوظائف المنتجة، التي لن ييسرها إلا تسارع وتيرة النمو الصناعي والاقتصادي.

المحور الثالث: تقييم أداء البورصة المصرية في ظل التحولات السياسية.

أثر التحولات السياسية على أداء البورصة وخصوصية العام 2011: تعتبر سنة 2011 أكثر فترة عصيبة مر بها سوق المال المصري في تاريخه، على الرغم من أنه تجاوز أزمات عدة عصفت بشدة بأسواق أخرى، لكن الوضع في 2011 يبدو مختلفا حيث تواجه البورصة أزمات داخلية وخارجية في نفس الوقت، فقد تراجع الأداء الاقتصادي لواحدة من أسوء مراحلها وتراجع معدل النمو الاقتصادي إلى أدنى مستوياته مع استمرار تفاقم عجز الموازنة نتيجة انخفاض الإيرادات وارتفاع جانب النفقات، وأثر ذلك كله على الاستثمارات الأجنبية التي تراجعت لأدنى مستوى لها خلال سبع سنوات لتسجل نحو 2.2 مليار دولار خلال العام 2011/2010، فتدفقت إلى الخارج بنحو 4.3 مليار جنيه، حيث تمثل التدفقات التي خرجت من البورصة أكثر من نصف صافي التدفقات الأجنبية غير العربية التي دخلت السوق في العام 2010. أما عن حجم التداول فقد تراجع بشكل ملحوظ،

أ. أداء البورصة خلال سنة 2011: فقد بلغ المتوسط اليومي لحجم التعاملات خلال 2011 ما يعادل 716 مليون جنيه مقارنة بمتوسط يومي بلغ 1.3 مليار جنيه في 2010، أي من نحو 33 مليار ورقة مالية عام 2010 إلى 18.5 مليار ورقة لسنة 2011. ومع استمرار الثورة وتدهور الوضع الأمني وتوقف عمل البنوك تم اتخاذ قرار وقف التداول لحين استقرار الوضع، واستمر إغلاق البورصة حتى تم التأكد من عودة الجهاز المصرفي للعمل واتخذت إدارة البورصة والهيئة ما يلزم من إجراءات احترازية لحماية حقوق المساهمين وتهدئة مخاوف السوق من الهبوط، حيث تم إعادة التداول في 23 مارس، وكان الانخفاض حاداً خلال أول جلستين ولكن بعد ذلك اتجه السوق للاستقرار. ويتبين لنا جليا هذه الآثار من خلال الجدول الموالي الذي يبين أهم المؤشرات البورصة خلال الفترة الزمنية من 2010 إلى غاية 2014 وكذا خصوصية سنة 2011 التي كانت تمثل مرحلة انتقالية في السياسة المصرية.

الجدول رقم 01: أهم مؤشرات البورصة للفترة الممتدة ما بين 2010-2014

مؤشرات البورصة	2010	2011	2012	2013	2014 (أكتوبر)
(كمية التداول (داخل المقصورة	27,955.10	16,896.20	32,804.10	27,210.30	46,613.60
(كمية التداول (خارج المقصورة	5,458.60	1,563.40	1,375.70	1,726.00	884.80
*(كمية التداول (بورصة النيل	15.60	30.90	81.20	253.80	207.60
(إجمالي كمية التداول (مليون	33,429.30	18,490.50	34,261.00	29,190.10	47,706.00
(قيمة التداول (داخل المقصورة	272,904.20	130,536.40	166,459.00	146,074.20	219,168.50
(قيمة التداول (خارج المقصورة	48,256.80	17,495.90	18,279.80	15,064.20	22,899.50
(قيمة التداول (بورصة النيل	199.30	191.40	246.80	747.80	657.60
(إجمالي قيمة التداول (مليون جنيه	321,360.30	148,223.70	184,985.60	161,886.20	242,725.60
(متوسط قيمة التداول الشهري (داخل المقصورة	22,742.00	10,878.00	13,871.60	12,172.90	21,916.80
(متوسط قيمة التداول الشهري (خارج المقصورة	4,021.40	1,458.00	1,523.30	1,255.40	2,289.90
(متوسط قيمة التداول الشهري (بورصة النيل	28.50	16.00	20.60	62.30	65.80
(الإجمالي (مليون جنيه	26,791.90	12,352.00	15,415.50	13,490.60	24,272.50
(عدد العمليات (داخل المقصورة	9,793,720	5,516,966	6,160,985	4,668,923	5,948,056
(عدد العمليات (خارج المقصورة	402,065	62,607	40,356	24,523	53,667
(عدد العمليات (بورصة النيل	5,434	10,120	32,952	96,834	96,174
إجمالي عدد العمليات	10,201,219.00	5,589,693.00	6,234,293.00	4,790,280.00	6,097,897.00
سوق داخل المقصورة					
عدد الشركات المقيدة	212	213	213	212	213
عدد الشركات المتداولة	211	202	204	204	218
متوسط عدد الشركات المتداولة شهريا	181	174	191	194	199

(%) نسبة الشركات المتداولة من إجمالي الشركات المقيدة	99.53	94.84	95.77	96.23	102.35
(رأس المال السوقي في نهاية العام (بالمليار جنيه	488.20	293.60	375.60	426.80	504.20
(%) معدل دوران السهم	42.89	34.00	34.12	27.49	32.86
(%) نصيب الأجانب غير العرب في إجمالي قيمة التداول	16.50	23.55	14.87	14.33	9.16
(%) نصيب العرب في إجمالي قيمة التداول	6.12	5.27	6.23	6.21	6.44
عدد أيام التداول	247	207	245	243	200
سعر الصرف (جنيه/دولار) في نهاية الفترة	5.805	6.032	6.319	6.939	7.140

تم بدء التداول ببورصة النيل في 3 يونيو 2010 *
بيانات التداول تشمل الأسهم والسندات وصناديق الاستثمار
سعر السوق في نهاية العام x رأس المال السوقي = عدد الأسهم المقيدة
معدل دوران السهم = قيمة تداول الأسهم المقيدة/رأس المال السوقي في نهاية العام
معدل الدوران خلال عام 2008 تم احتسابه بعد استبعاد الصفقات

ويمكن تلخيص أداء البورصة خلال هذه السنة من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم 01: أداء البورصة خلال عام 2011.

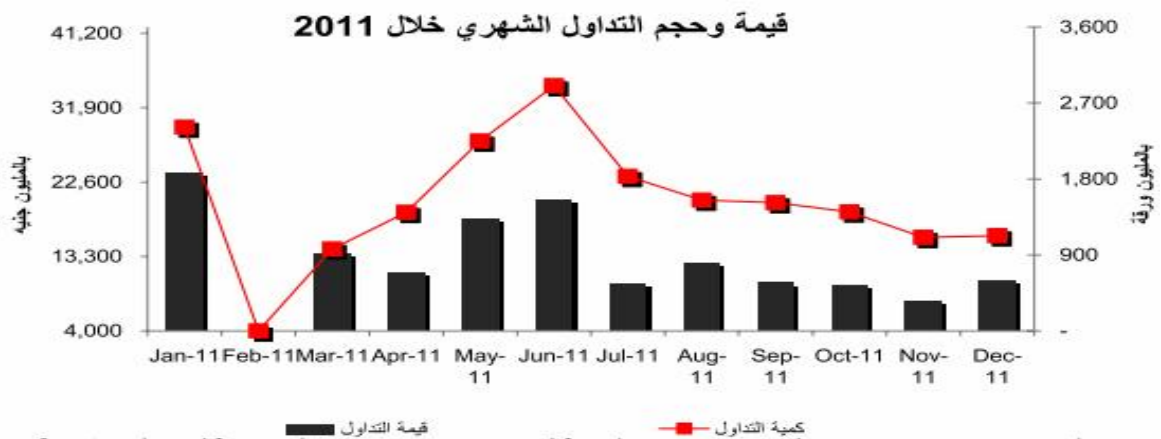


المصدر: من إعداد الباحث.

ب. حجم وقيمة التداول خلال سنة 2011: وفيما يخص حجم وقيمة التداول الشهري خلال سنة 2001 يمكن

توضيحها من خلال الشكل البياني التالي:

الشكل رقم 02: قيمة وحجم التداول خلال سنة 2011



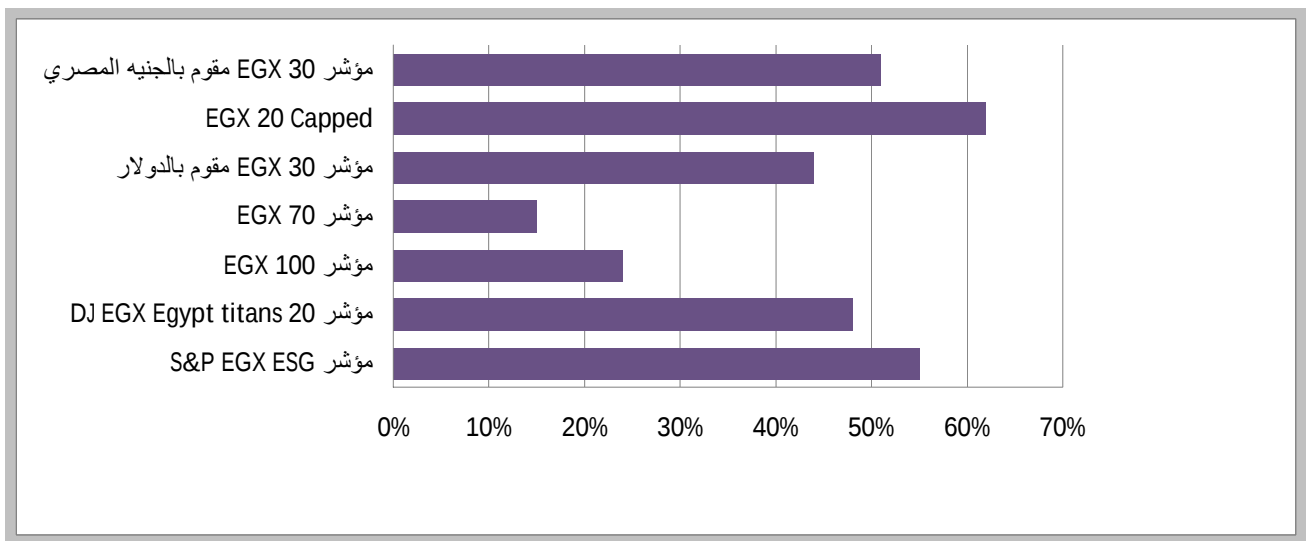
المصدر: الموقع الرسمي لبورصة مصر، مرجع سبق ذكره.

حيث يمكن أن نلاحظ أن قيمة التداول كان في أعلى قيمة له خلال بداية السنة في شهر جانفي أما حجم التداول فكان في شهر جوان. حيث بلغ أكثر من 31.900 مليون جنيه، وعرف حجم التداول أقل حجم التداول في فيفري حيث أصبح 4.000 مليون جنيه بعد ما كان في بداية السنة في حدود 31.000 مليون جنيه، والملاحظ أن خلال بقيت الأشهر من هذه السنة تراجع وانخفاض حجم وقيمة التداول. وهذا ما يفسر الأحداث التي كانت خلال هاته الفترة.

ج. أهم التعديلات التشريعية بعد الأزمة: ركزت إدارتي الهيئة والبورصة على الجانب التشريعي بهدف تحقيق مزيداً من الحماية للسوق وفي نفس الوقت محاولة تنشيط أدائه في ظل الظروف الصعبة التي يمر بها، فكانت البداية مع الاجراءات الاحترازية والتي ساهمت في تخفيف حدة الهبوط بعد إعادة التداول، ولتحقيق مستوى من الشفافية والإفصاح وافقت هيئة الرقابة المالية على تعديل بعض قواعد القيد والتزام الشركات بالإفصاح عن هياكل المساهمين، وفي إطار استحداث أدوات استثمارية جديدة لسوق المال المصري أصدرت الهيئة موافقة مبدئية على قواعد تنظيم إصدار وتداول الصكوك. ومن جهة أخرى فقد قامت البورصة بالعديد من المبادرات التي تستهدف جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية إلى السوق المحلي، ومن أبرزها إطلاق آلية **fix hub** وهي آلية تسهل من دخول المستثمرين الأجانب إلى السوق المصري من خلال ربط البورصة المحلية بنحو **175** سوق عالمي من خلال شبكة الربط العالمية **fidessa** والتي يتم تداول من خلالها ما يزيد عن **800** مليار دولار، وهي خطوة هامة تسهم في زيادة تنشيط البورصة. وبحلول العام **2012** شهدت البورصة تحسناً في أحجام التعاملات حيث حققت قيمة تداول قدرها **185** مليار جنيه مقارنة بنحو **148** مليار جنيه في عام **2011**، فقد تم قيد **11** شركة جديدة برأسمال قدره **2.5** مليار جنيه، وقيام **22** شركة بزيادة رؤوس أموالها بقيمة تقدر بنحو **1.2** مليار جنيه.

وفي هذا العام ولدعم الشفافية والإفصاح صدر قرار مجلس إدارة الهيئة العامة للرقابة المالية رقم **(15)** لسنة **2012** بتاريخ **2012/2/21** بشأن قواعد قيد واستمرار قيد وشطب الأوراق المالية بالبورصة المصرية، ويتمثل مضمون هذا القرار فيما يلي: "على الشركات المقيدة أوراقها المالية بالبورصة المصرية توفير أوضاعها من تاريخ العمل بهذا القرار، وذلك بإنشاء موقع الكتروني لها لنشر القوائم المالية السنوية والدورية والإيضاحات المتممة لها وتقارير مراقب الحسابات وغيرها من البيانات والمعلومات التي تحددها إدارة البورصة من بين ما يجب على الشركات إخطارها بها وفقاً لهذه القواعد، وذلك خلال مدة لا تتجاوز نهاية شهر مارس **2013**،..." وهذا ما كان الأثر على أداء البورصة خلال سنة **2012** ويمكن تلخيصها من خلال الشكل الآتي:

الشكل رقم 03: أداء مؤشرات البورصة خلال عام 2012.

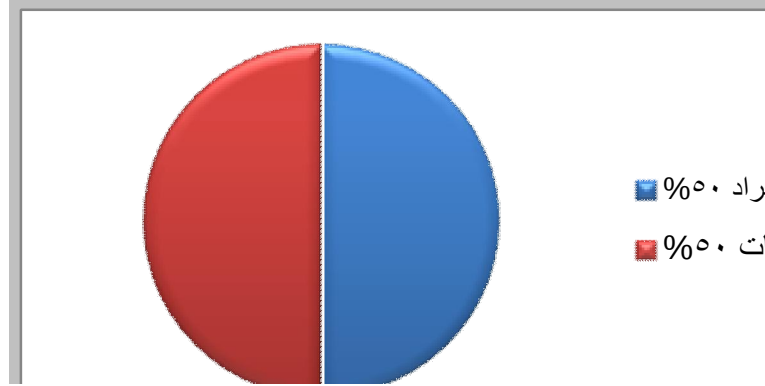


المصدر: من إعداد الباحث.

د. تعاملات المستثمرين خلال العام 2012: سنتناول تعاملات كل من الأفراد والمؤسسات بالإضافة إلى تعاملات المصريين والأجانب.

- تعاملات الأفراد والمؤسسات: تسيطر المؤسسات على نصف التعاملات تقريبا في السوق خلال 2012 حيث مثلت نسبة تعاملاتهم نحو 50% من إجمالي التعاملات في السوق وإن كانت النسبة قد تراجعت مقارنة بعام 2011 والذي استحوذت فيه المؤسسات على نحو 59% من التعاملات، الشكل الموالي يوضح ذلك:

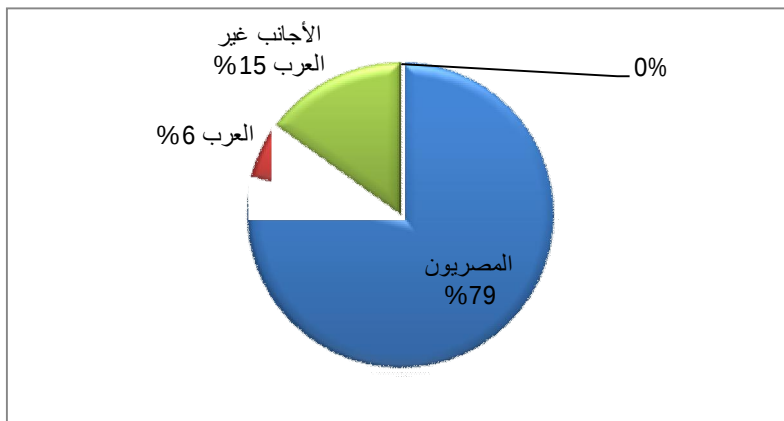
الشكل رقم 04: تعاملات الأفراد والمؤسسات خلال 2012



المصدر: من إعداد الباحث.

- تعاملات المصريين والأجانب: استحوذ الأجانب على 21% من إجمالي التعاملات في السوق خلال هذا العام، حيث بلغ حجم التعاملات للمستثمرين الأجانب غير العرب نحو 15%، بينما مثلت تعاملات المستثمرين العرب 6% من تعاملات السوق، وقد تأثر أداء الأجانب غير العرب بشكل كبير بالأحداث المتتالية التي عكست حالة سياسية غير مستقرة وإن كان الوضع أفضل من عام 2011 نسبيا، ويمكن تمثيل نسبة القيمة المتداولة للمصريين مقارنة بالأجانب خلال 2012 بالدائرة النسبية التالية:

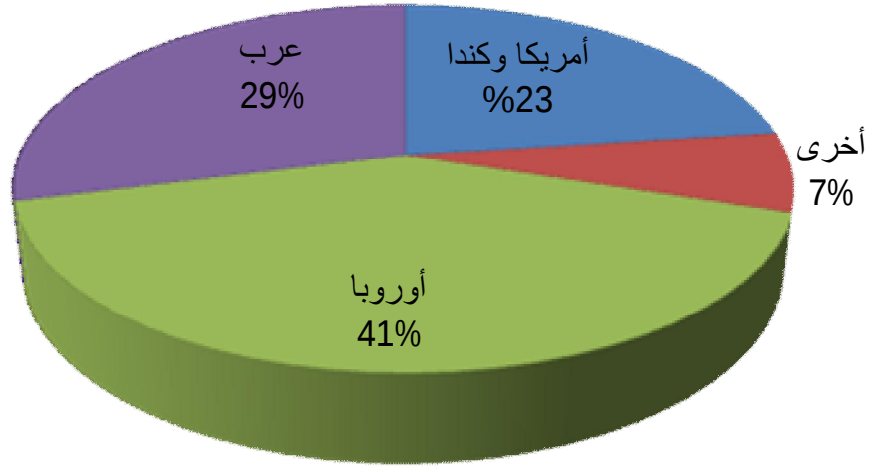
الشكل رقم 05: نسبة التداول للمصريين مقارنة بالأجانب خلال 2012.



المصدر: من إعداد الباحث.

وبالنظر إلى توزيع الاستثمارات الأجنبية الوافدة، فقد استحوذت أوروبا على النصيب الأكبر من تعاملات الأجانب في البورصة المصرية بنسبة 40% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية خلال العام 2012

الشكل رقم 06: التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية في البورصة خلال عام 2012



المصدر: من إعداد الباحث.

خاتمة:

من خلال هذا العرض البسيط والإطلاقة السريعة لأثر المخاطر السياسية أو التحولات السياسية التي شهدتها المنطقة العربية على أداء الأسواق المالية والبورصة المصرية كنموذج للدراسة توصلنا إلى مجموعة من النتائج والتوصيات التي يمكن أبرزها فيما يلي:

1. النتائج:

- الأسواق المالية الناشئة هي تلك الأسواق التي أقيمت حديثاً في فترة التسعينيات، ورغم حداثة إلا أنها تعطي عوائد ممتازة للمستثمرين رغم ضعف التسيير فيها؛
- وأكبر نجاح للأسواق المالية الناشئة هو امتصاصها للأزمة الآسيوية بشكل سريع، جعلها قدوة لدول أخرى تحذو حذوها ومنها بعض الدول العربية؛
- لقد أصبحت للأسواق المالية الناشئة مكانة في ظل الأسواق المتقدمة مع جذبها الكبير للمستثمر الأجنبي؛
- المخاطر السياسية هي أي تغيير مفاجئ أو تتابعي في البيئة السياسية المحلية ينعكس سلباً وبدون مردود إيجابي على المستثمر أو الشركة الأجنبية العاملة في الدولة المستضيفة؛
- لا يوجد للمستثمرين إلا خياران في مواجهة أية مخاطر سياسية، إما البقاء خارج السوق المالي وفقدان أية فرص استثمارية (قد لا تتكرر في ظل وجود شهية متصاعدة لدى العديد من المستثمرين لأخذ هذا النوع من المخاطر)، أو التعامل مع المخاطر وتحملها ومواجهتها بأخذ مراكز مالية واستثمارية؛
- يتخوّف الممولون والشركات الأجنبية من انهيار النظام السياسي في الدولة المضيفة للاستثمار بحيث ينتج عنه انهيار على المستوى الأمني والاقتصادي وغياب سيادة حكم القانون مما أصبح يسمى بالمخاطر السياسية والتي يكون لها أثر مباشر على أداء الأسواق المالية؛

- أن التكيف مع المخاطر السياسية هو الخيار الأفضل لأنه يُساعد كافة أنواع المستثمرين (على اختلاف أنواعهم وأحجامهم وجنسياتهم) في اتخاذ قرارات استثمارية سليمة في الأسواق المتقلبة مما يؤدي إلى عوائد أفضل عندما تستقر التقلبات.
- إن التراجعات الأخيرة في الأسواق المالية والخسائر المترتبة من تلك التراجعات على اثر تنامي حدوث تحولات سياسية في الدول العربية وما صاحبها من مخاوف جيوسياسية، أَلقت بظلالها على جميع أسواق المالية الناشئة العربية، وهو أمر له ما يبرره خلال الفترة الوجيزة إلا أن المبالغة في التعاطي مع المخاطر الناتجة عن تلك التطورات السياسية لا شك أن له آثاره السلبية على أداء الأسواق المالية ومؤسساتها وشركاتها؛
- باعتقادنا أن المبالغة في التعاطي السلبي بشأن توقعات أداء الأسواق المالية ستكون له ردة فعل عكسية مماثلة وقت حسم طريقة التعاطي مع هذه الأزمة السياسية أيا كانت، سواء بحسمها أو تأجيلها. كما يقول أحد التقارير لإحدى الشركات الاستثمارية الخليجية.
- للمخاطر السياسية أثر مباشر على أداء الأسواق المالية؛
- تعد البورصة المصرية من أعرق البورصات الناشئة، إذ يمتد عمرها إلى أكثر من مئة عام؛
- أما عن أدائها المالي فقد كانت البورصة المصرية أحسن البورصات العربية والناشئة بالرغم من أنها تعرضت للكثير من الهزات والأزمات، أحدثها وأكثرها تأثيرا هو ما تعرضت له في عام 2011 فقد تراجع أدائها إلى حد كبير وتأثرت كل المؤشرات فيها بشكل سلبي، وبحلول عام 2012 بدأت تسترجع عافيتها متأثرة في كل فترة بما يحدث سياسيا.

2. التوصيات:

- يجب على الدول العربية أن تأخذ بعين الاعتبار أهم المخاطر التي يمكن أن تأثر على أداء أسوقها وخاصة منها المخاطر غير المالية والتي ليس لها علاقة بالاقتصاد ونخص الذكر هنا بالمخاطر السياسية؛
- لا بد لدول العربية أن تسعى جاهدة لتحقيق الاستقرار السياسي والذي يعتبر من أهم العوامل التي تساهم في استقرار الأسواق المالية لاسيما أنها من بين أهم عناصر جذب الاستثمار الأجنبي؛
- يجب على إدارات الهيئة والبورصة التركيز على الجانب التشريعي بهدف تحقيق مزيدا من الحماية للسوق وفي نفس الوقت محاولة تنشيط أدائه في ظل الظروف الصعبة التي قد تحدث؛
- الاعتماد على الاجراءات الاحترازية والتي قد تساهم في تخفيف حدة الهبوط بعد إعادة التداول؛
- التأكيد على مبدأ الإفصاح والشفافية خاصة في هذه الظروف أي وجود مخاطر سياسية؛
- السعي لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية إلى السوق المحلي، كما حدثت في بورصة مصر من خلال إطلاق آلية **fix hub** وهي آلية تسهل من دخول المستثمرين الأجانب إلى السوق المصري من خلال ربط البورصة المحلية بنحو 175 سوق عالمي من خلال شبكة الربط العالمية **fidessa** والتي يتم تداول من خلالها ما يزيد عن 800 مليار دولار، وهي خطوة هامة تساهم في زيادة تنشيط البورصة.

الهوامش والمراجع:

1. بوكساني رشيد، معوقات أسواق الأوراق المالية العربية وسبل تفعيلها، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة الجزائر، 2006، ص 160.
2. منير إبراهيم هنيدي، مستقبل أسواق رأس المال العربية مخاطر ومحاذير، توزيع منشأة المعارف، الإسكندرية، 1995، ص 42.
3. بوكساني رشيد، مرجع سبق ذكره، ص 163.
4. هوشيار معروف، الاستثمار والأسواق المالية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003، ص 53.
5. أمل مصطفى عصفور، إدارة البورصات العربية وسبل تنميتها، ورقة بحثية مقدمة للملتقى الدولي حول: بورصات الأوراق المالية العربية لخدمة التنمية، مصر أيام 10/06/2005، ص ص 242-243، بتصرف.
6. بوكساني رشيد، مرجع سبق ذكره، ص ص 171-172.
7. أسماء بلميهوب، العولمة المالية وأثارها على أداء الأسواق المالية الناشئة (حالة سوقي ماليزيا وكوريا الجنوبية)، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والتجارة، جامعة سطيف، 2004، ص ص 29-30.
8. هالة حلمي السعيد، الأسواق المالية الناشئة ودورها في التنمية الاقتصادية في ظل العولمة، منشورات بنك الكويت الصناعي، 1999، ص ص 29-28، بتصرف.
9. هالالد فينغر وآخرون، نحو آفاق جديدة - التحول الاقتصادي العربي في غمار التحول السياسي، منشور صندوق النقد الدولي، 2014، ص 112.
10. فاضل عباس مهدي، " الربيع العربي " والأبعاد الاقتصادية، على الموقع الإلكتروني: <http://www.alarabiya.net/views/2011/12/30/185318.html> يوم الإطلاع 2014/07/11.
11. الموقع الرسمي لبورصة مصر: <http://www.egx.com.eg/Arabic/MarketIndicator.aspx> يوم الإطلاع 2014/08/01.
12. صندوق النقد العربي، التقرير السنوي 2013، ص 64.
13. صندوق النقد العربي، أداء أسواق الأوراق المالية العربية، الربع الثاني، العدد 77، 2014، ص ص 47-52، بتصرف.

الرقابة على الأنشطة التسويقية للمؤسسة من خلال نظام المعلومات التسويقية

قاشي خالد

أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

جامعة البليدة



ملخص:

تحاول هاته الدراسة تسليط الضوء على مساهمة نظام المعلومات التسويقية في الرقابة على الأنشطة التسويقية للمؤسسة، من خلال إبراز مفهوم الرقابة على الأنشطة التسويقية وأهميتها، وكيف يمكن لنظام المعلومات التسويقية أن يوفر المعلومات الكافية واللازمة من أجل متابعة أداء الأنشطة التسويقية - عملية تخطيط وتنفيذ التصور، والتسعير، والترويج، والتوزيع للسلع والخدمات لغرض إتمام عمليات التبادل التي تشبع كل من أهداف الفرد والمؤسسة.

الكلمات الدالة: الرقابة، الأنشطة، التسويق، المؤسسة، المعلومات، ، نظام المعلومات التسويقية.

Abstract:

Try this course study highlight the contribution system of marketing information in the control of marketing activities for the organization, by highlighting the concept of control over marketing activities and their importance, and how a system of marketing information that provides sufficient information necessary for monitoring the performance of marketing activities - planning and implementation process visualization, and pricing, promotion, and distribution of goods and services for the purpose of completing the exchanges that satisfy both individual and organizational goals.

Keywords: contrôle; activite; marketing; entreprise; information; système d'information marketing.

تمهيد:

تقوم المؤسسة بالأداء العديد من الأنشطة خاصة التسويقية منها، بدء من محاولة التنبؤ بما يحتاجه المستهلكين، ثم العمل على تنفيذ هذا الاحتياج من خلال تقديم المنتجات والخدمات لغرض تلبية حاجات ورغبات المستهلكين وصولاً إلى التغذية العكسية من خلال المعلومات الراجعة عن ردود الأفعال عن طبيعة المنتجات المقدمة؛ حيث تعتبر الرقابة على الأنشطة التسويقية في المؤسسة بمثابة الحلقة الأخيرة التي تكتمل بها العملية التسويقية فبينما يخبر التخطيط المدير بما يجب عمله، فإن الرقابة تظهر ما الذي تم بالفعل، ومن هنا فإن الرقابة توفر العديد من المعلومات عن مدى قيام إدارة التسويق بتطبيق الخطط الموضوعية وماهية العوامل المسهمة في تحقيق النجاح أو الفشل التسويقي.

ولأجل إلقاء الضوء على الجوانب التي يتناولها النظام الرقابي التسويقي وتحديد دور نظام المعلومات التسويقية في ترشيد نظام الرقابة على الأنشطة التسويقية.

أولاً: إشكالية الدراسة:

من خلال هذا البحث سنحاول الإجابة على الإشكالية الرئيسية التالية:

كيف يمكن لنا إجراء الرقابة على الأنشطة التسويقية من خلال نظام المعلومات التسويقية داخل المؤسسة؟

ثانياً: هيكل الدراسة:

ومن أجل تذييل الإجابة على التساؤل المحوري يمكن اعتماد الخطة البحثية التالية:

أولاً: مضمون وأهمية الرقابة على الأنشطة التسويقية؛

ثانياً: الإطار العام لنظام معلومات التسويق للمؤسسة؛

ثالثاً: استخدام نظام المعلومات التسويقية في الرقابة على الأنشطة التسويقية للمؤسسة.

خلاصة وتوصيات.

1. مضمون وأهمية الرقابة على الأنشطة التسويقية:

سوف نتطرق في هذه النقطة إلى مفهوم الرقابة التسويقية التي تعتبر الأداة الفعالة في الوقوف على مدى أداء الأنشطة التسويقية (عملية تخطيط وتنفيذ التصور، والتسعير، والترويج، والتوزيع للسلع والخدمات لغرض إتمام عمليات التبادل التي تشبع كل من أهداف الفرد والمؤسسة)، وكذا الأهمية النسبية التي تضطلع بها العملية الرقابية.

1.1. مفهوم الرقابة التسويقية

ينبغي في البداية التعرض إلى مفهوم الرقابة ثم نأتي بعد ذلك إلى مفهوم الرقابة التسويقية. فيقصد بالرقابة تلك النشاط الإداري التي تقوم به المؤسسة والذي يكون بصفة مستمرة ومتجددة، والذي من خلاله يتم التأكد من أن الأداء يتم وفق الأهداف والمؤشرات المحددة سلفاً، وذلك عن طريق قياس درجة نجاح الأداء الفعلي في تحقيق الأهداف والمؤشرات الموضوعية ثم القيام بعملية التصحيح إن وجدت انحرافات¹، ويتم انجاز عملية الرقابة من خلال الاستعانة بمجموعة من الوسائل والتي منها:

- الموازنات التقديرية؛

- الرسوم البيانية والبيانات الإحصائية؛

- التقارير والدفاتر والسجلات؛

- الملاحظة الشخصية.

أما الرقابة التسويقية فكما ذكرت أمينة محمود حسين محمود هي عملية إدارية تهدف إلى قياس مستوى كفاءة أداء الأنشطة التسويقية بالمؤسسة².

ومنه النظام الرقابي كنشاط تسويقي يتضمن كل الفعاليات الضرورية لجعل الجهود التي تبذل في إطار هذا النشاط تصب عند أهدافه، من هنا فإنّ النظام الرقابي التسويقي هو الأداة الضابطة للبرنامج التسويقي والتي تحدّد نقاط الخلل التي تعترض هذا البرنامج وتؤثر التعديلات المناسبة، فالمتغيرات الكثيرة التي تعمل في البيئة التسويقية تحتم وبقوة ضرورة وجود النظام الرقابي- الذي يتغذى بالمعلومات الوفرة من نظام المعلومات التسويقية- ومن ثمة الارتقاء بهذا النظام إلى مستوى التحديات التي تطرحها هذه المتغيرات، فالإدارة التسويقية عندما تحدّد أهدافها وترسم استراتيجياتها، وتضع البرامج الضرورية لبلوغ تلك الأهداف فإنّما تحمل ذلك في ضوء معطيات معينة، ولكن الذي يحصل أنّ بعض المعطيات يصيها التغيير لاعتبارات كثيرة الأمر الذي يحتم وجود النظام الرقابي لتأشير هذه التغيرات التسويقية وتقدير أثارها وتحديد التعديلات المناسبة.

2.1. أهمية الرقابة التسويقية:

إنّ أهمية نظام الرقابة التسويقية تظهر من خلال الأدوار الفعالة والإيجابية التي يمكن أن يساهم بها في تحقيق الأهداف المرجوة من جراء النشاط التسويقي، والأسباب التي تدعو إلى الاهتمام بعملية الرقابة على النشاط التسويقي يمكن إيجازها في النقاط التالية³:

- أنّها تمكّن من الحكم على الأداء الكلي لإدارة التسويق ومدى مساهمتها في تحقيق أهداف المؤسسة؛
- تحديد نقاط القوة والضعف في الوظائف التسويقية المؤداة؛
- تحديد الجهود الضائعة أو المستخدمة استخداما سيئا مما يزيد من التكاليف التسويقية؛
- وعموما فإنّ العملية الرقابية التسويقية من شأنها أن تقدم أدوات مفيدة لمساعدة مدير التسويق في تحديد مواطن القوة والضعف في أوجه النشاط التسويقي مما يساعد في النهاية على الرقي بالأداء التسويقي الكلي ومساهمته في تحقيق أهداف المؤسسة.

3.1. أنواع الرقابة التسويقية:

يمكن التمييز بين أربعة أنواع أساسية من الرقابة التسويقية وذلك على النحو الموالي: الرقابة من خلال الخطة السنوية، الرقابة من خلال تحليل الربحية، الرقابة من خلال تحليل الكفاءة والرقابة الإستراتيجية، ويظهر الجدول التالي تلخيصا لهذه الأنواع والجهة المسؤولة لكل نوع وكذا المداخل المستخدمة لدراساتها.

الجدول رقم (01): يوضح أنواع الرقابة التسويقية

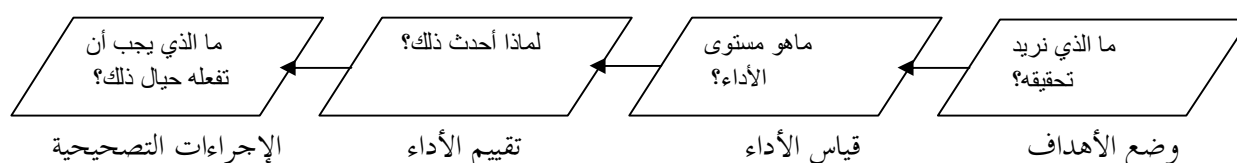
نوع الرقابة	الجهة المسؤولة	الهدف من الرقابة	المداخل المستخدمة
1- رقابة الخطة السنوية؛	الإدارة العليا والوسطى	التعرف إلى أي مدى تم تحقيق الخطة الموضوعية	تحليل المبيعات من خلال: - تحليل الحصة السوقية؛ - نسبة التكاليف إلى كل المبيعات؛ - التحليل المالي.
2- رقابة الربحية؛	المراقب التسويقي	التعرف على ما إذا كانت المؤسسة تحقق ربحية عالية أم لا	تحليل الربحية من خلال: - المنتجات والمناطق البيعية؛ - العملاء والموزعين وحجم أوامر البيع.
3- رقابة الكفاءة؛	الإدارة التنفيذية والمراقب التسويقي وكذا الإدارة العليا	تقييم وتحسين كفاءة الإنفاق وتأثير ذلك على التكاليف التسويقية	تحليل الربحية من خلال: - كفاءة رجال البيع والإعلان؛ - تنشيط المبيعات.
4- الرقابة الإستراتيجية.	المراجع التسويقي	التعرف على قدرة المؤسسة على الاستفادة من الفرص التسويقية في ضوء أسواقها ومنافذ توزيعها	الفعالية التسويقية.

المصدر: محمد فريد الصحن، إسماعيل السيد، التسويق، المرجع السابق، ص373.

أ- الرقابة من خلال الخطة السنوية

تهدف الرقابة الدورية على الخطط السنوية إلى قياس درجة التقدم في تنفيذ الخطط التسويقية الموضوعية، وتحديد مدى وجود انحرافات بين الأداء الفعلي والمخطط تمهيدا لاتخاذ إجراءات تصحيحية ضرورية لتلافي حدوث الانحرافات مستقبلا⁴، وذلك من خلال المراحل الأربعة التالية.

الشكل رقم (01): يوضح مراحل الرقابة على الخطة التسويقية



المصدر: محمد فريد الصحن، المرجع السابق، ص374.

وتتم الرقابة على الخطة السنوية من خلال:

- تحليل المبيعات: حيث يتم قياس وتقييم حجم المبيعات الحقيقية ومقارنتها مع المبيعات المتوقعة من كل سلعة من السلع، أو منطقة من المناطق الجغرافية والعمل على اقتراح إجراءات تصحيحية؛
- تحليل الحصة السوقية: من خلال هذا التحليل يمكن التعرف على نواحي الضعف والقوة للمؤسسة مقارنة مع المنافسين في السوق من خلال التعرف على حصة المؤسسة الحقيقية؛

- تحليل التكاليف بالنسبة لرقم الأعمال المحقق: من خلال هذا التحليل يمكن التأكد من عدم وجود تبذير في المصروفات، ومن أهم النسب المستخدمة نجد نسبة النفقات الإشهارية إلى رقم الأعمال، ونسبة نفقات القوى البيعية إلى رقم الأعمال، نسبة الاستخبارات التسويقية إلى رقم الأعمال.

ب- الرقابة من خلال تحليل الكفاءة

- هذا الأسلوب يمدنا بالكثير من الأدوات التي تمكن من الحكم على مدى كفاءة الأداء في الجوانب التسويقية المختلفة، وفيما يلي بعض المؤشرات التي تساعد في قياس مدى كفاءة الأداء التسويقي في مجالات الإعلان والبيع الشخصي⁵:
- كفاءة القوى البيعية: ويمكن أن نجد بعض المؤشرات والمتمثلة في:
 - متوسط عدد الاتصالات لكل رجل بيع في اليوم؛
 - عدد العملاء لكل فترة؛
 - تكاليف القوى البيعية كنسبة من المبيعات الإجمالية.
 - كفاءة الإعلان: ويمكن أن نؤشر عليها بـ:
 - تكاليف الإعلان لكل ألف مشاهد مثلاً في وسيلة معينة؛
 - عدد الاستعلامات التي تمت بعد مشاهدة الإعلان؛
 - نسبة المعينون بالإعلان.
 - كفاءة تنشيط المبيعات: ويؤشر عليها بـ:
 - تكاليف برامج تنشيط المبيعات مقارنة بالمبيعات المتحققة منها؛
 - نسبة المبيعات التي تمت من خلال برامج تنشيط المبيعات إلى المبيعات الإجمالية.

ج- الرقابة من خلال تحليل الربحية

تهدف الرقابة على الربحية إلى الآتي⁶:

- تحديد معدل الربحية الخاص بكل سلعة أو منطقة بيعية أو عميل أو منفذ توزيع أو قطاع من قطاعات السوق؛
- تحديد نوعية الأنشطة التسويقية التي يجب تدعيمها أو التركيز عليها، وتلك التي يجب التخلص منها أو إعادة النظر في أهميتها النسبية.

د- الرقابة من خلال الإستراتيجية

يهدف هذا النوع من الرقابة إلى تحديد مدى كفاءة الأداء التسويقي بشكل إجمالي وعادة ما تتم على فترات متباعدة حيث أن الخطط تأخذ فترة من الزمن حتى تؤتي ثمارها، وبعد هذه الفترة تحتاج المؤسسة إلى مراجعة للخطط التسويقية العامة التي تم تنفيذها ومدى جدواها، ويتم ذلك من خلال أسلوب يعرف باسم المراجعة التسويقية⁷ marketing audit، ويعني هذا الأسلوب اختبار شامل ونظامي ومستقل لبيئة وأهداف واستراتيجيات وأنشطة المؤسسة لتحديد المشاكل والفرص والتحديات وتحديد التصرفات الواجبة لتحسين الأداء التسويقي للمؤسسة.

2. الإطار العام لنظام معلومات التسويق للمؤسسة

يمكن القول بأن مفهوم نظام المعلومات التسويقية ظهر لأول مرة في بداية الستينيات كاتجاه حديث ومتطور يتوقع منه أن يحدث تغييرات إيجابية في إدارة الأنشطة التسويقية، ورائد الفكرة الخبير " روبرت وليام Robert Wiliam (*)". وقد جاء ظهور الفكرة كنتيجة لمجموعة من التطورات نوجزها في:

- ظهور نظرية الأنظمة وتطبيقاتها في مجال التسويق؛
- قصر دورة حياة المنتج مما يتطلب ضرورة توافر معلومات؛
- اكتساب التسويق الصفة الدولية؛
- الاتجاه الكبير نحو العولمة وما يصاحبه من حدة المنافسة.

كل هذه الأمور تجعلنا نبحث في عوامل الاهتمام بنظام المعلومات التسويقية في المؤسسة ومن ثم التعرض إلى المفهوم والأهمية النسبية لهذا النظام داخل المؤسسة من خلال ما يلي:

1- عوامل تعزيز الاهتمام بنظام المعلومات التسويقية

تزداد الحاجة إلى المعلومات التسويقية ونظام المعلومات التسويقية في الوقت الحالي أكثر من أي وقت مضى، وذلك نتيجة لمجموعة من التغيرات التي تشهدها بيئة المؤسسة، ومن أهم هاته التغيرات:

أ- الانتقال من الأسواق المحلية إلى الأسواق الوطنية والدولية: إنّ قيام المؤسسة بخدمة الأسواق الوطنية والدولية أدى إلى اتساع الفجوة بينها وبين أسواقها وبالتالي فهي تحتاج إلى المزيد من المعلومات التي تساعد على دراسة هذه الأسواق من حيث حاجاتها ورغباتها ودوافع اقتنائها للمنتجات⁸.

ب- زيادة أهمية المؤشرات الاقتصادية واحتدام المنافسة: إنّ المؤشرات الكلية للاقتصاد تسهم وبدور كبير في إنجاح الإدارة التسويقية وخاصة ما يتعلق بقوى العرض والطلب والأسعار، إذ أنّ هذه المؤشرات تتميز بالحركية والتغير المستمرين، من هذا الجانب يجب على إدارة التسويق مراعاة والتنبه إلى هذه المؤشرات من خلال امتلاك تلك المعلومات الضرورية عن هذه المؤشرات، والاهتمام بنظام المعلومات التسويقية الذي يكفل إقامة هذه المعلومات.

ج- تعقد النشاط التسويقي: أصبحت الأنشطة التسويقية تتسم بدرجة عالية من التعقد والاتساع حيث أنّ النظرة اليوم للمستهلك وسلوكه الشرائي لم تعد كالماضي، وأصبح من الضروري الإلمام بكل شيء عن محدّدات سلوكه وأنماطه الشرائية ومعرفة أحاسيس ما بعد الشراء.

و لم يعد اليوم قرار الإنتاج بناء على ما ترغب المؤسسة في إنتاجه أو ما هي قادرة على إنتاجه. بل بناء على ما يحتاجه السوق، وما يرغب فيه، وما يسمح به الوضع التنافسي.

د- التقدم الهائل في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات: وما ترتب عنه من سرعة انتقال المعلومات بين المؤسسات، وتعزز هذا التقدم بالتجارة الإلكترونية، وهذا ما يلزم المؤسسات ليس فقط بإنشاء نظام معلومات تسويقية ولكن أيضاً بتفعيل هذا النظام لمواكبة التطورات التي أفرزتها ثورة المعلومات⁹.

(*) خبير أمريكي كان يعمل في شركة إدوارد دالتون في ولاية أنديانا الأمريكية.

هـ- ظهور الأسواق الكبيرة: يعتمد الإنتاج واسع النطاق والتوزيع واسع النطاق معاً على وجود أسواق كبيرة التي بدورها تستلزم العديد من الوسطاء، إن وجود هذه الحلقة من الوسطاء قد يخلق الفجوة بين المؤسسة والمستهلك بخاصة عندما يتحول الوسيط إلى حاجز أمام تدفق البيانات بالاتجاه المعاكس والتي من خلالها نتعرف على حاجات ورغبات المستهلكين. واتساع هذه الفجوة يُعَدّ العامل المحفز المهم باتجاه إدراك وتعزيز أهمية نظام المعلومات التسويقية في ردم الفجوة.

و- السرعة في اتخاذ القرارات التسويقية: حيث يجب على إدارة التسويق أن تكون على استعداد دائم ومستمر لاتخاذ القرارات الملائمة والمناسبة الخاصة بالمنتجات الحالية والجديدة، وهذا يتطلب وجود نظام المعلومات التسويقية؛

ز- التحول من إشباع حاجات المشتريين إلى إشباع رغباتهم: حيث زيادة رفاهية المجتمع أدت إلى زيادة رغبات الأفراد في اقتناء المنتجات التي تشبع حاجاته بخلاف الحاجات الأساسية، وهذا يعطي أهمية كبيرة لتفهم الحاجات الكامنة والرغبات المتزايدة للمستهلكين والعمل على إشباعها؛

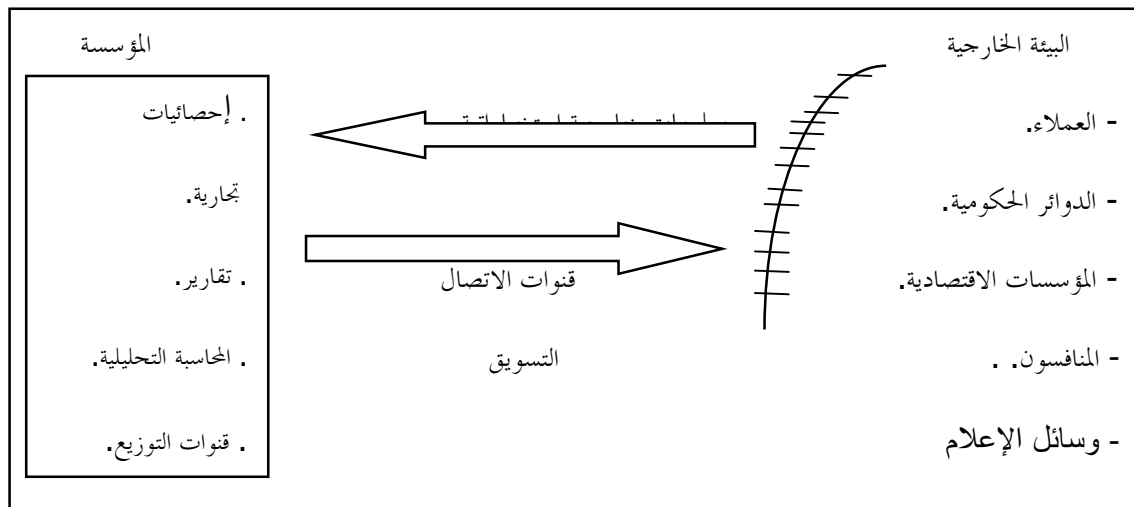
ح- تناقص الموارد الطبيعية: أي أن هناك موارد طبيعية تتميز بالندرة النسبية مما يجعل المنتجين وأصحاب المؤسسات يبحثون عن المعلومات التي تخص منتجاتهم كعرفة البدائل المتاحة أمامهم، وكذا استغلال الموارد المتاحة لديهم. ونظام المعلومات التسويقية هو الذي يتكفل بتوفير المعلومات المهمة.

2- مفهوم نظام المعلومات التسويقية: يؤكد كوتلر على أن كل مؤسسة يجب عليها أن تنظم الكيفية التي تتدفق بها المعلومات التسويقية لمدرء التسويق، وتدرس حاجات مدرائها من المعلومات، وتصمم أنظمة معلومات تسويقية تلبى هذه الاحتياجات¹⁰. ولقد تنوعت تعاريف نظام المعلومات التسويقية، فكل كاتب أو باحث له وجهة نظر خاصة به، ولكن في العموم يتفقون على المبادئ الأساسية، ونعرض لأهمها في:

- في سنة 1966 استعمل كوتلر مصطلح مركز أعصاب التسويق ليصف به عملية جديدة خاصة بجمع المعلومات التسويقية، حيث حدّد فيه ثلاثة عناصر أساسية هي:

المحيط الخارجي للمؤسسة، قنوات اتصال المؤسسة، ومحيطها¹¹، والشكل الموالي يوضح هذا المفهوم.

الشكل رقم (01): يوضح مخطط معلومات كوتلر



يعرف الدكتور طلعت أسعد نظام المعلومات التسويقية بأنه عملية مستمرة ومنظمة لجمع وتسجيل البيانات وتبويبها وحفظها وتحليلها سواء كانت بيانات ماضية أو حالية أو مستقبلية والمتعلقة بأعمال الشركة والعناصر المؤثرة فيها، والعمل على استرجاعها للحصول على المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات التسويقية في الوقت المناسب والشكل المناسب والدقة المناسبة وبما يحقق أهداف الشركة¹².

- كما عرف نظام المعلومات التسويقية بأنه التفاعل المركب بين المتخصصين والآلات المستخدمة لضمان جمع وتحليل وتدقيق المعلومات المستخدمة من المصادر الداخلية والخارجية اللازمة لاتخاذ القرارات التسويقية تحت الظروف المختلفة لتوفر المعلومات وذلك لخدمة مديري التسويق بالمؤسسات التي تقوم بتقديم سلع أو خدمات في الماضي أو المستقبل¹³؛

- وحسب Dubios و Kolter فإنّ: نظام المعلومات التسويقية هو شبكة معقدة من العلاقات المهيكلّة؛ أين يتم تدخل الأشخاص، الآلات والطرق التي تهدف إلى خلق تدفق منظم للمعلومات الملائمة الآتية من مصادر داخلية أو خارجية عن المؤسسة بغرض استخدامها كقاعدة للقرارات التسويقية¹⁴.

- كما عرفه Keller و Kolter في 2006، بأنه: ذلك النظام الذي يتكون من الأشخاص والأجهزة والإجراءات ويستخدم في جمع، تصنيف، تحليل، توزيع معلومات محتاج إليها، دقيقة، وفي الوقت المناسب لمتخذي القرارات التسويقية في المؤسسة¹⁵.

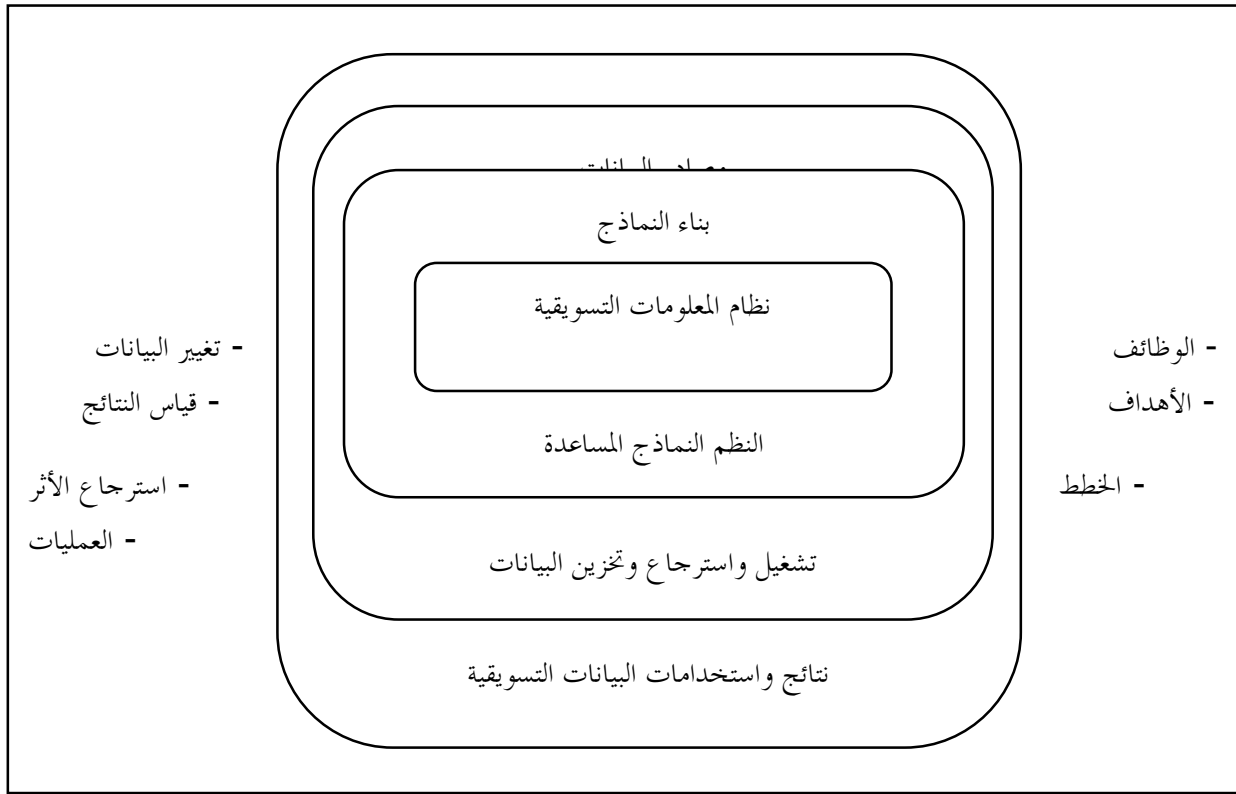
في ضوء التعاريف السابقة لنظام المعلومات التسويقية يمكن ضبط أهم الأبعاد المتعلقة به والمتمثلة في:

- الهدف الجوهرى لنظام المعلومات التسويقية هو توفير المعلومات الضرورية لإدارة التسويق؛
- لتوفير هذه المعلومات لا بد من قيام نظام المعلومات التسويقية بتجميع البيانات من المصادر الداخلية والخارجية؛
- يساهم نظام المعلومات التسويقية من خلال توفيره المعلومات الضرورية في تعزيز الإدارة التسويقية على تحقيق عدد من أهدافها. تحديد وتقويم فرص البيع، التحكم في التكاليف التسويقية، تقرير مستويات الأسعار التي تعظم الأرباح....
- يستلزم إدارة وتشغيل نظام المعلومات التسويقية وجود مجموعة من المتطلبات؛
- يتصف نشاط هذا النظام بالاستمرارية والتواصلية؛

وعليه فإنّ نظام المعلومات التسويقية هو تلك الطريقة المنظمة لجمع وتسجيل وتبويب وحفظ البيانات الماضية والحالية والمستقبلية والمتعلقة بالنشاط التسويقي للمؤسسة، بهدف الحصول على المعلومات اللازمة في الوقت المناسب وبالشكل والدقة المناسبين قصد استخدامها في تحقيق أهداف إدارة التسويق في المؤسسة.

في ضوء ما سبق يمكن القول: بأنّ نظام المعلومات التسويقية يلعب دوراً هاماً في المؤسسات باعتباره النظام الوحيد الذي يهتم بالمعلومات المتعلقة بالنشاط التسويقي والذي تتحدد على أساسه التنبؤات الخاصة بالسوق، إستراتيجيات المنافسين، وتُعدّ هذه المعلومات بمثابة المحرك الأساسي للنشاط التسويقي في المؤسسة. والشكل الموالي يوضح بنية نظام المعلومات التسويقية ومكانته في المؤسسة.

الشكل رقم (02): يوضح بنية نظام المعلومات التسويقية ومكانته في المؤسسة



المصدر: فريد النجار، إدارة منظومات التسويق العربي والدولي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1999، ص 63.

من خلال الشكل يتبين لنا بأنّ نظام المعلومات التسويقية يستخدم مجموعة نماذج لإدارة البيانات سواء كانت فعلية أو تنبؤية، ويتفاعل مع التغيرات البيئية.

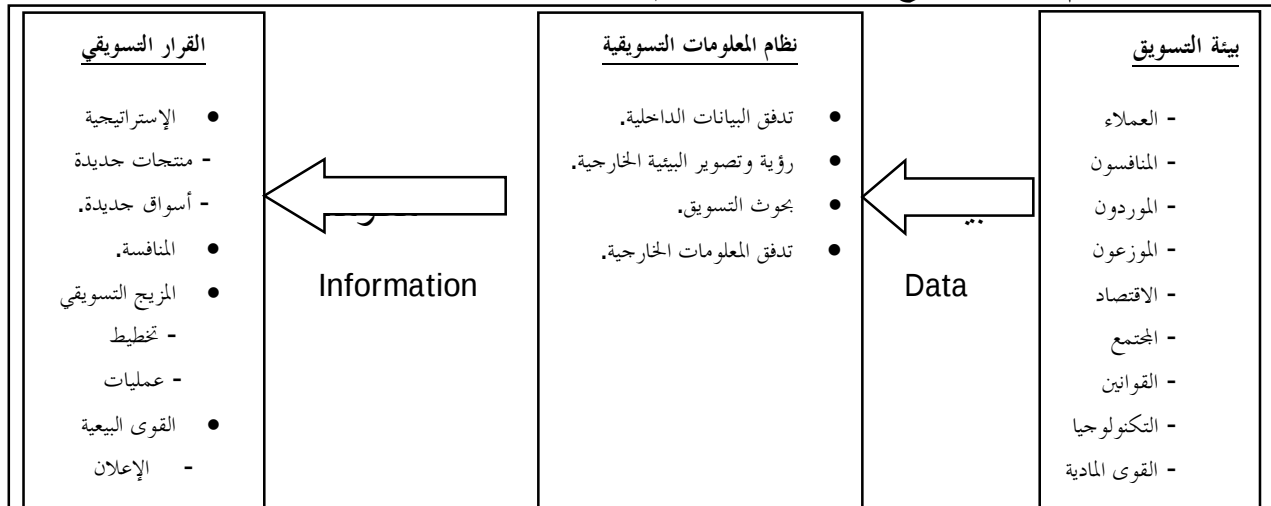
3- أهمية نظام المعلومات التسويقية

لنظام المعلومات التسويقية أهمية كبيرة بالنسبة للمؤسسة وذلك من خلال المزايا التي يمكن أن يعززها النشاط التسويقي في المؤسسة خاصة الدور الذي تلعبه المعلومات المستخدمة في العديد من المجالات، وتظهر أهميته من خلال¹⁶:

- توفير المعلومات المساعدة في اتخاذ القرارات التسويقية المختلفة إذ أنّها الطريق إلى جانب ما يقوم به النظام من إعداد المعلومات بطريقة ملخصة على كل بديل وأثرها على الأهداف المطلوب تحقيقها، فكلما توافرت معلومات كافية ودقيقة كلما ساعد ذلك على تحقيق أحسن النتائج في التخطيط والتنفيذ والرقابة التسويقية؛

- يتميز نظام المعلومات التسويقية بأنه ينظر إلى أعمال المؤسسة ككل وليس كأجزاء منفصلة إذ يربط بين سياسات المؤسسة الخاصة بالإنتاج والتمويل والشراء والتخزين والسياسات التسويقية وتضعها في قالب واحد وتحللها بشكل متكامل والشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل رقم (03): يوضح النظرة الشمولية لنظام المعلومات التسويقية



المصدر: أمين عبد العزيز حسن، مرجع سابق، ص148.

- تشجيع الإدارة التسويقية على تحمل المخاطر والبحث الدائم عن الفرص التسويقية والتي لا تتضح أبعادها إلا بتوافر المعلومات التسويقية المناسبة.
- تزويد مختلف وظائف ومصالح المؤسسة بالمعلومات الضرورية¹⁷.
- تمكّن نظم المعلومات التسويقية من استخراج مجموعة ضخمة من المعلومات بشكل تلقائي يساعد على حساب جدوى كل الأنشطة التسويقية فيمكن حساب نصيب كل عميل وكل سلعة، وكل منطقة بيعية ومساهمة كل عنصر في الأرباح الكلية للمؤسسة؛
- تخطيط الفئة المستفيدة من الخدمات أو السلع المقدمة من طرف المؤسسة وبالتالي تقدير احتياجات المؤسسة من التسهيلات والموارد المختلفة وتحديد أولويات الحصول عليها؛
- تحقيق الاستخدام الأكثر كفاءة للموارد المتاحة وذلك من خلال مساهمة نظام المعلومات التسويقية في زيادة فعالية الاتصالات فيما بين نظم المعلومات الوظيفية الأخرى المكونة لنظام المعلومات الإدارية على مستوى المؤسسة ككل، مما يؤدي إلى إمكانية وسرعة الوصول إلى المعلومات المطلوبة واللازمة لتحقيق أهداف المؤسسة¹⁸؛
- ترشيد القرارات التسويقية المتعلقة بالمنتج والتسعير وتقسيم السوق واختيار منافذ التوزيع وكذا القرارات المتعلقة باختيار المزيج الترويجي الأمثل للمؤسسة؛
- المساهمة في وضع أهداف المؤسسة بدقة؛
- وخلاصة القول يتضح لنا بأنّ نظام المعلومات التسويقية يساهم في تحقيق الأهداف التسويقية للمؤسسة، إذ أصبح في المؤسسات الحديثة ضرورة ملحة وليس ترفاً أو استكمالاً للشكل حتى تستطيع الإدارة في هذه المؤسسات أن تتماشى مع العصر.
- ولا يقتصر نظام المعلومات التسويقية على المؤسسات الكبيرة فقط بل يتعداه للمؤسسات المتوسطة والصغيرة حيث أنّ المعلومات كالدّم في جسم الإنسان وكالدّم في هيكل أي مؤسسة كانت في ظل التغيرات المحلية والعالمية السريعة والمتلاحقة.

3. استخدام نظام المعلومات التسويقية في الرقابة على الأنشطة التسويقية للمؤسسة

من أجل إلقاء الضوء على الجوانب التي يطالبها النظام الرقابي التسويقي وتحديد دور نظام المعلومات التسويقية في نجاح النظام الرقابي، ومن هنا يمكن تبين أهم استخدامات نظام المعلومات التسويقية في الرقابة على الأنشطة التسويقية وذلك بالتطرق إلى النقاط التالية:

1- متابعة المبيعات

يمكن متابعة مبيعات مؤسسة ما من خلال تحليل المبيعات التي تعتبر من الأدوات المهمة في العملية الرقابية التي يمكن أن تساعد الإدارة التسويقية في تقدير مدى كفاءة وفعالية النشاط التسويقي العام والبيع بشكل خاص ويتم ذلك من خلال¹⁹:

- تحديد اتجاهات مبيعات المنتج أو المنتجات التي تتعامل معها المؤسسة؛
- تحديد ربحية المنتجات على أساس منتج إلى منتج آخر؛
- أداء كل فرع أو إقليم مبيعات وكذا أداء رجال البيع.

إنّ المعلومات الضرورية لإعداد مثل هذا التحليل والتي يساهم بها نظام المعلومات التسويقية تأخذ العديد من الأشكال مثل الطلبات، دفتر الحسابات، القوائم، وصولات الاستلام، التقارير العامة للمبيعات...الخ. فعقد المبيعات الفعلية التي تعتمد بشكل أساسي على فواتير البيع التي تحتوي على بيانات عن نوع المنتج، كمية السلعة، شروط الدفع، الخصم، إقليم البيع، رجل البيع...الخ. وتتضمن تقارير المبيعات معلومات عن ربحية المنتج، خط الإنتاج، إقليم البيع، رجل البيع، أما تقارير الربحية فإنّها تتضمن معلومات عن تكاليف البيع وكذا هامش الربحية الذي يعتبر مهما جدا في تحديد مستوى مساهمة كل من المنتج والعميل ورجل البيع في الربحية، فبدون هذه المعلومات فإنّ أداء البيع قد يكون على أساس حجم البيع بالدينار، كما أنّ الربحية المربحة أو الخسارة المتحققة قد تحتجب، يضاف إلى ذلك بأنّ أغلب المنتجات، العملاء، رجال البيع غير المربحين، ومن ثمّ تصميم نظام الحوافز الذي يحث رجال البيع نحو التركيز على المنتجات الأكثر ربحية.

إنّ التقارير أعلاه تستلزم معلومات عن تكاليف البيع مثال ذلك تقارير ربحية المنتج، ربحية وحدة المبيعات، ربحية البيع ككل، إذ يتم تجهيز هذه المعلومات على أساس أسبوعي أو شهري أو سنوي، كما يتم إعدادها على أساس الربحية الفعلية، وكما تتم مقارنتها مع الربحية المخططة على أساس شهري أو سنوي، مثال ذلك أنّ وحدة المبيعات التي تقيّم على أساس وحدة المبيعات المحتملة في الإقليم يتم مقارنتها مع تلك المبيعات المحتملة في خطط ربحية الوحدة، ذلك لأنّ المقارنة المباشرة في أقاليم مختلفة قد تتفاوت بسبب اختلاف الطلب على المنتجات المختلفة، هذه المقارنة بين الربحية المخططة والربحية الفعلية تجعل بالإمكان احتساب التفاوت في كل منتج أو فرع منتج أو رجل بيع.

مما سبق يتضح لدينا دور نظام المعلومات التسويقية في متابعة المبيعات بشكل فعال والتي تعتبر الأساس في إجمالي نشاطات المؤسسة ككل.

2- متابعة العملاء

إنّ الهدف الأساسي من هذه المتابعة للعملاء هو محاولة تحديد الربحية لكل عميل يتعامل مع المؤسسة، غالبا ما يصنف العملاء تبعا لحجم المبيعات، حيث يتم التركيز على الصنف الذي يشتري بكميات ويساهم بنسبة أكبر في تشكيل عائدات المؤسسة، مثال ذلك أنّ 10% من العملاء قد يساهمون بنسبة 80-90% من مجموع عائدات البيع للمؤسسة، عليه يستلزم

الأمر متابعة هؤلاء العملاء من خلال توفير تقارير تفصيلية ومتكررة، كما يقتضي تخصيص نسبة كبيرة من وقت وجهد مدراء التسويق لتحليل هذه التقارير ودراساتها لتحقيق جملة من الأهداف يمكن إنجازها في²⁰:

- ضمان أن حجم المبيعات وهامش الربحية تفوق التوقعات؛

- التأكد من أن الخدمات المقدمة لهؤلاء العملاء مرضية؛

- لترسيخ الميول الإيجابية في العادات الشرائية؛

- للنظر في إمكانية اعتماد سياسة تسعير خاصة بهم تعتمد على حجم مشترياتهم؛

- لضمان اعتماد المكافأة المناسبة لرجال البيع الناجحين منهم وإهمال الفاشلين منهم.

وتظهر فاعلية نظام المعلومات التسويقية في مدى قدرته على توفير المعلومات الضرورية التي تمكن الإدارة التسويقية من تحقيق الأهداف أعلاه ومتابعة العملاء بشكل مناسب، ولا يقتصر دور نظام المعلومات التسويقية على متابعة الصنف أعلاه وإثبات حث العملاء ذوي المشتريات القليلة إذ يستمر النظام بتوفير المعلومات الضرورية التي تمكن الإدارة من تحليل نشاطهم والتأكد من إمكانية زيادة مشترياتهم وتحويلهم إلى عملاء مربحين. مرور الزمن.

3- متابعة النفقات التسويقية

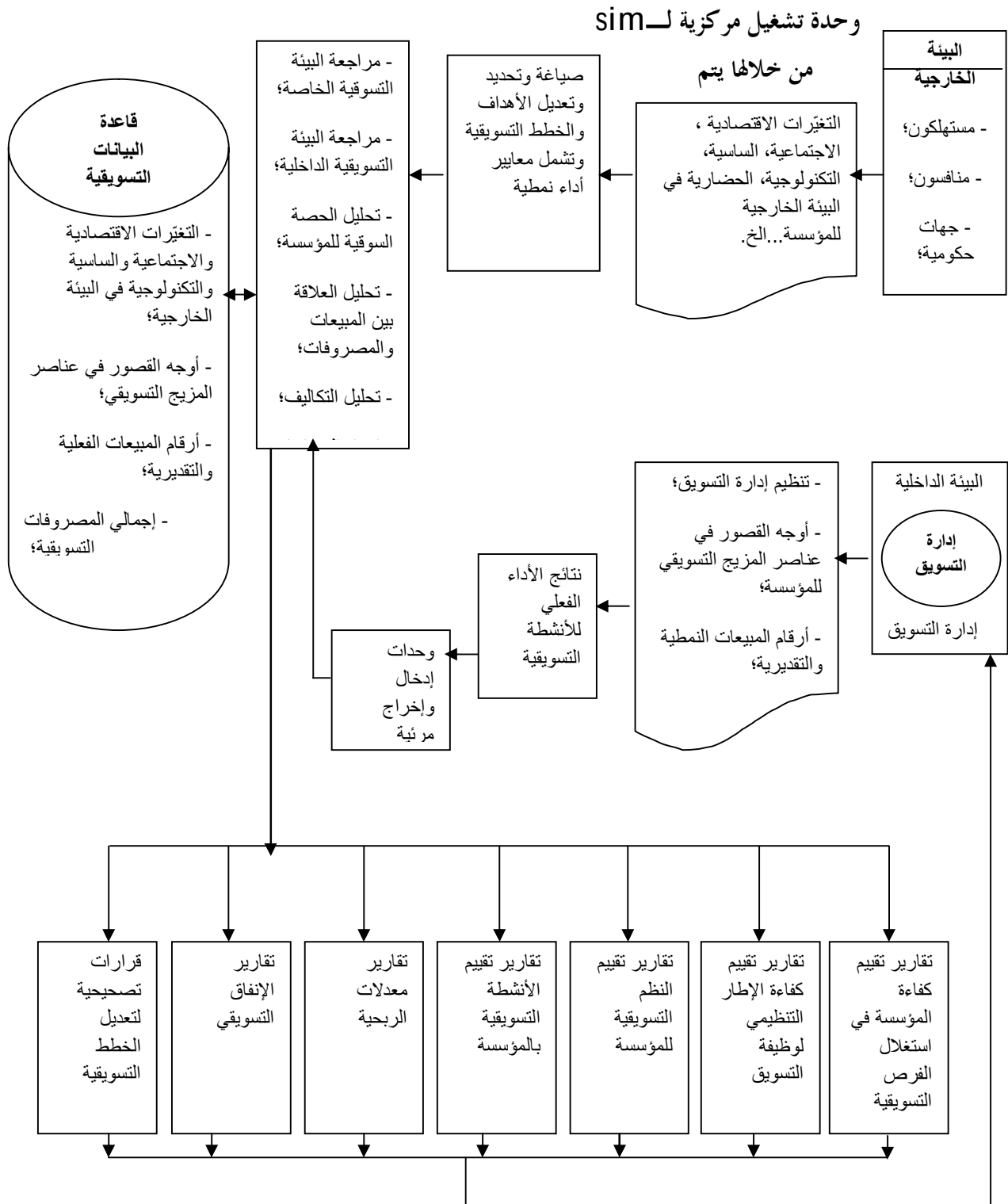
تشتمل النفقات التسويقية على تلك النفقات المتعلقة بالرواتب، العمولات، الوكلاء، تكاليف الترويج، البحوث والدراسات التي تقوم بها المؤسسة، تكاليف توزيع المنتج، خصم المبيعات... الخ. وتعتمد آلية متابعة هذه النفقات على خطة ربحية التسويق التي تعتبر جزءا من الخطة الكلية للمؤسسة، إذ يقع على عاتق الإدارة التسويقية متابعة مثل هذه النفقات، هذه المسؤولية تستلزم بدورها تقارير خطة الربحية الاعتيادية موضحة فيها المستويات المخططة للإنفاق الفعلي، الانحراف الحاصل في كل مجال للإنفاق إلى جانب المعلومات الإضافية عن أسباب هذه الانحرافات، ويكفل نظام المعلومات التسويقية إعداد مثل هذه التقارير.

4- تقسيم السوق

ينصب هذا التقييم على مجالات متعددة مثل عدد المستهلكين المحتملين، مواقعهم، خصائصهم، نماذج مشترياتهم، ولعل المجال الأكثر صعوبة ما يتعلق بالدافعية، ونقصد بها كشف النقاب عن الدوافع التي يمكن أن تستخدم في تجزئة السوق أو في توسيع نطاق الجهود المبذولة في السوق الحالية، والأسلوب الأكثر أهمية في تقييم السوق يتمثل باختيار مدى تغطية السوق أو اختراق السوق بالشكل الذي يؤثر الموقف الحالي للمؤسسة في السوق والتي في ضوءها يتقرر ما إذا كانت المؤسسة بحاجة إلى زيادة تغطيتها للسوق، أو تعزيز اختراقها له كما تقرر أيضا الحصة السوقية للمؤسسة والمنافسين والمبيعات للصناعة ككل، ولأجل إنجاز هذه المهمة وتذليل الصعوبات التي تعترض إنجازها لابد من توفير المعلومات الضرورية عن مختلف الجوانب المتعلقة بالسوق والعوامل التي تعمل فيها²¹.

وبناء على ما سبق يمكن توضيح تدفقات البيانات والمعلومات من وإلى نظام المعلومات التسويقية والالزمة لتدعيم أنشطة الرقابة على العملية التسويقية في المؤسسة في الشكل الموالي.

الشكل رقم (04): يوضح دور نظام المعلومات التسويقية في تدعيم أنشطة الرقابة التسويقية



المصدر: أمينة محمود حسين محمود، المرجع السابق، ص183.

من خلال الشكل يتضح بأنّ لنظام المعلومات التسويقية دوراً هاماً في تدعيم أنشطة الرقابة على العمليات التسويقية بالمؤسسة وذلك من خلال:

- إتاحة معدلات معيارية سواء في شكل أهداف أو خطط تسويقية للمؤسسة؛
- جمع وتسجيل البيانات والمعلومات التي تعكس مستوى الأداء الفعلي للأنشطة التسويقية داخل المؤسسة؛
- مقارنة الأداء الفعلي بالأداء التقديري، وتحديد الانحرافات وتبيين أسبابها؛
- إنتاج مجموعة التقارير والتي يمكن الاستفادة منها في تدعيم أنشطة الرقابة سواء الإستراتيجية أو على الخطط السنوية أو على الربحية.

خاتمة:

إذا كانت الرقابة على الأنشطة التسويقية تعرّف بأنها المتابعة المستمرة لما كان عليه ماضي، أو مستقبل المؤسسة وهي البرنامج الموجه بالسوق بهدف تحقيق التوازن بين الحاجات (الحالية والمستقبلية، المدركة والكافية، القائمة و التي يمكن أن تظهر لاحقاً) من جهة وبين إمكانيات المؤسسة (البشرية، المادية، الملموسة وغير الملموسة، المتاحة و التي يمكن إتاحتها مستقبلاً) من جهة أخرى، و المحافظة على هذا التوازن على النحو الذي يتيح الفرصة لتحقيق أقصى إشباع ممكن للمجتمع (تحقيق الرفاهية، تعزيز الاستقرار الاقتصادي، مكافحة البطالة... الخ) معا وفي آن واحد مما يستدعي القيام بالتخطيط لكل هذا، ولضمان سيرورته في الاتجاه المرغوب فيه يستلزم الرقابة عليه - إذ تعدّ المعلومات حجر الزاوية في إعداد الخطط التسويقية بمختلف أنواعها الطويلة و المتوسطة و القصيرة الأمد وفي الرقابة على تنفيذها، لأنّه بدون هذه المعلومات يتعذر ابتداء تحديد الأهداف التسويقية، ومعرفة الفرص المتاحة، وبذات الوقت فإنّ تقييم الخطط ومعرفة مدى تنفيذها بشكل سليم يستلزم معرفة الإنجاز الفعلي و المخطط لكي يتسنى إجراء المقارنة بينهما وكشف الانحرافات الحاصلة - .

إذا وكأساس فإنّ الرقابة على الأنشطة التسويقية يجب أن ينبثق عن تقدير كامل لكافة المتغيّرات البيئية للمؤسسة الداخلية والخارجية، وهذا التقدير و التخطيط يستند في جوهره على المعلومات التي يتيحها نظام المعلومات التسويقية، الذي يوفر كافة المعلومات عن ميدان نشاط المؤسسة، والقوى والإمكانات التي تتمتع بها المؤسسة من أجل ضمان تصميم نظام رقابي فعال بالنسبة للمؤسسة يهتم بالمتابعة الدورية لأنشطة المؤسسة خاصة التسويقية منها .

عليه يمكن من خلال البحث أن نوصي بضرورة:

- الاستفادة من المعلومات التي يتيحها نظام المعلومات التسويقية عند إجراء الرقابة على الأنشطة التسويقية التسويقية للمؤسسة من أجل ضمان تنفيذها بكفاءة وفعالية لبلوغ الأهداف العامة المسطرة، ومن ثمة تحقيق البقاء والاستمرار في السوق؛
- صياغة مزيج تسويقي كفؤ وفعال يلبي حاجات ورغبات الزبائن والمستهلكين دوما في إطار القيم المضافة والمعلومات الموفّرة من نظام المعلومات التسويقية للمؤسسة.
- الاستفادة من مخرجات نظام المعلومات التسويقية من المعلومات والتي تهتم بمتابعة مبيعات المؤسسة وتقسيم السوق، وكذا الرقابة على الأنشطة التسويقية ومتابعة العملاء.
- الاستفادة من معلومات المؤسسات المنافسة التي يتيحها النظام والتي تنشط في نفس ميدان نشاط مؤسستنا، ومقومات المنتج المقدم من طرفها، الأسعار والاستراتيجيات المعتمدة من قبل المنافسين.

المراجع والإحالات:

- 1 -H. Loning et autres, **le contrôle de gestion**, édition dunuoud, paris, 1998, p02.
- 2- أنظر: أمينة محمود حسين محمود، نظم المعلومات التسويقية، دار صفاء، الأردن، 2010، ص172.
- 3- أنظر: محمد فريد الصحن، إسماعيل السيد، التسويق، الدار الجامعية، مصر، 2006، ص372.
- 4- أنظر: أمينة محمود حسين محمود، المرجع السابق، ص177.
- 5- أنظر: محمد فريد الصحن، إسماعيل السيد، المرجع السابق، ص387.
- 6- أنظر: أمينة محمود حسين محمود، المرجع السابق، ص178.
- 7 -Guy barnaux, **l' audit marketing**, édition graw Hill, paris, 1990, p14.
- 8- أنظر: محمد فريد الصحن، التسويق، الدار الجامعية، مصر، 1999، ص93.
- 9- أنظر: معالي فهمي حيدر، نظم المعلومات -مدخل لتدعيم الميزة التنافسية-، الدار الجامعية، مصر، 2002، ص308.
- 10 -Philip Kotler, Bernard Dubois, **Marketing management**, 10eme édition, Publi -union, Paris, 2000, P 140.
- 11 -G. Demoy et R. Spizzchino, **Les Systèmes d'information en Marketing**, collection la vie de l'Enterprise, dunod, Paris, 1969, P 36.
- 12- أنظر: عبد الحميد طلعت أسعد، التسويق الفعّال - الأساسيات والتطبيق -، مكتبة عين شمس، مصر، 1996، ص207.
- 13 -Benhabib. A, Djennas M, **Impact des technologies de l'information sur la Performance marketing des organisations**, intervention du colloque international sur, l' importance de la transparence et de la performance pour l'intégration réelle dans l'économie mondiale, Fsesg, Univ-Alger, Juin 2003, P 3.
- 14 -Kotler et Dubois, **marketing management**, 10eme édition, union, Paris, 2000, P137.
- 15 -Kotler, P, Keller, K. L, **marketing management**, New Jersey Person Prentice Hall, 2006, P 73.
- 16- أنظر: أمين عبد العزيز حسن، إستراتيجيات التسويق في القرن الحادي والعشرين، دار قباء، مصر، 2001، ص147.
- 17- أنظر: زكي خليل المساعد، التسويق في المفهوم الشامل، دار زهران، الأردن، 1997، ص194.
- 18- أنظر: خري عبد الناصر، دور المعلومات التسويقية في تفعيل القدرة التنافسية للمؤسسة -دراسة حالة مؤسسة اتصالات الجزائر للهاتف النقال موبيليس- مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص: تسويق، جامعة البليدة، الجزائر، 2006، ص84.
- 19- أنظر: تيسير العجارمة، محمد الطائي، المرجع السابق، ص114.
- 20- أنظر: تيسير العجارمة، محمد الطائي، المرجع السابق، ص114.
- 21- أنظر: تيسير العجارمة، محمد الطائي، المرجع السابق، ص116.

علاقة الميزانية العامة للدولة بالميزان التجاري في الجزائر

دراسة حالة للفترة 2008-2013

يحيوي عبد الحفيظ

أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير

جامعة الجلفة



ملخص:

تتناول هذه الورقة البحثية دراسة للتوازنات الاقتصادية، حيث تندرج في إطار الاقتصاد الكلي وتهدف الى توضيح علاقة الميزانية العامة للدولة بالميزان التجاري ودور هذه العلاقة في تحقيق الاستقرار والتوازن الاقتصادي الكلي بشقيه الداخلي والخارجي، حيث أن إطار التوازن الاقتصادي توسع ولم يبقى توازنا كميا أو محاسبيا بين الإيرادات العامة والنفقات العامة في ميزانية الدولة، إذ أن شرط التوازن بالنسبة للاقتصاد الوطني يتمثل في تحقيق التوازن الداخلي (الميزانية العامة) و التوازن الخارجي (الميزان التجاري).

وتتطرق الدراسة أيضا الى تحليل وتتبع مسار الميزانية العامة والميزان التجاري في الجزائر وانعكاسهما على مؤشرات الاستقرار الاقتصادي خلال الفترة 2008-2013، وبهذا فإنها تشير الى الأهمية المتزايدة التي أصبحت تكتسبها هذه المتغيرات الاقتصادية في وضع ورسم السياسات الاقتصادية الكلية لمختلف الدول النامية والمتقدمة على حد سواء بغية تحقيق الاستقرار والتوازن الاقتصادي العام.

الكلمات الدالة: التوازن الاقتصادي، الميزانية العامة، النفقات العامة، الإيرادات العامة، الميزان التجاري، الصادرات، الواردات

Résumé:

Ce document traite l'étude des équilibres économiques, qui s'inscrit dans le cadre macro-économique et vise à clarifier la relation entre le budget de l'État et la balance commerciale et le rôle de cette relation dans la réalisation de la stabilité et de l'équilibre macro-économique, à la fois interne et externe, puisque le contexte de l'équilibre économique a comme une expansion non levant de point de une quantitatif ou comptable eu tu les recette et les dépenses des le budget de l'état , mais la conditions de équilibre est de parvenir a réaliser un équilibre interne (le budget général) et externe (balance commerciale).

Et l'étude a également pour but d'analyser et de suivre le processus du budget général et de la balance commerciale en Algérie et leur effet sur les indicateurs de stabilité économique au cours de la période 2008-2013, et donc ils indiquent l'importance croissante de ce qui est devenu l'acquisition de ces variables économiques dans la conception et le dessin des politiques macro-économiques pour les différents pays en développement et les pays développés aussi pour assurer la stabilité et l'équilibre économique de l'année.

Mots clés: le budget de l'Etat, les dépenses publiques, les recettes publiques, la balance commerciale, les exportations, les importations ...

مقدمة:

لقد أصبح تحقيق الاستقرار و التوازن الاقتصادي الكلي من بين الأهداف الأساسية لمختلف النظم و لمعظم واضعي السياسات الاقتصادية، ولقد ثار جدل كبير بين الاقتصاديين حول مضمون التوازن الاقتصادي الكلي، إلا أن الكثير منهم أجمع على أن هذا التوازن لا يتحقق إلا بالوصول الى مستوى التشغيل التام الكامل مع الحفاظ على قدر مناسب من الاستقرار في المستوى العام للأسعار، و تحقيق التوازن في الميزانية العامة للدولة وهو ما يطلق عليه بالتوازن الداخلي، إلا أن تطور الفكر الاقتصادي أضاف بعدا آخر للاستقرار الاقتصادي والمتمثل في التوازن الخارجي، وهكذا تطورت فلسفة التوازن الاقتصادي. فلقد توسع إطار التوازن و لم يبق توازنا كميا أو محاسبيا بين الإيرادات العامة والنفقات العامة في ميزانية الدولة، إذ أن شرط التوازن بالنسبة للاقتصاد الوطني يتمثل في تحقيق التوازن الداخلي (الميزانية العامة) و التوازن الخارجي (الميزان التجاري). إن موضوع العلاقة بين الميزانية العامة والميزان التجاري من المواضيع الاقتصادية المهمة ليس على صعيد الدول النامية فقط، بل على صعيد الدول المتقدمة أيضا، وقد برزت أهمية هذا الموضوع عندما شهدت فترة الثمانينات في الولايات المتحدة الأمريكية عجزا في كل من الميزانية العامة والميزان التجاري، وهو ما سمي في ذلك الوقت بالعجز التوأم أو العجز الثنائي.

وتعتبر الجزائر من بين الدول المصدرة للنفط والتي ارتبطت سياساتها الاقتصادية بشكل كبير بوضعية سوق النفط العالمي، حيث تعتمد في تمويل جل نفقاتها العامة من الجباية البترولية، بالإضافة الى اعتمادها على الواردات في توفير السلع الاستهلاكية والاستثمارية، كما تعتمد في تحصيل إيراداتها من العملة الأجنبية على الصادرات التي هي في أغلبها من النفط والحروقات. وبهذا، فقد عرف الاقتصاد الجزائري عدة تقلبات ساهمت في ظهور أوضاع تتراوح بين الإختلالات الاقتصادية الداخلية والخارجية، والتي تتعارض بدورها مع شروط الاستقرار الاقتصادي الكلي كمناخ ملائم للتنمية، وفي هذا الإطار جاءت هذه الدراسة لتبيان علاقة الميزانية العامة للدولة بالميزان التجاري و لإظهار موقع هذه العلاقة من الاستقرار الكلي.

مشكلة البحث: إن التطورات الاقتصادية التي مست الاقتصاد الجزائري والمتعلقة بالتوازنات الاقتصادية الكلية تستلزم وتستدعي دراسة وتحليل علاقة الميزانية العامة للدولة بالميزان التجاري، وهذا من خلال محاولة الإجابة على التساؤل الرئيسي الذي يتمحور حول دور وأثر أدوات الميزانية العامة للدولة المطبقة خلال الفترة محل الدراسة في دعم المجالات المتعلقة بالتجارة الخارجية، وبالتالي مدى مساهمتها في تحقيق التوازنات الداخلية والخارجية للاقتصاد الوطني.

فرضيات البحث: تساهم الميزانية العامة من خلال أدواتها المتنوعة في دعم مختلف المجالات ذات العلاقة بالتجارة الخارجية، و بالتالي إتاحة الفرص الممكنة لتحقيق التوازن الخارجي ومنه التوازن الاقتصادي العام.

أهداف البحث: يسعى هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

- محاولة التعرف على الميزانية العامة للدولة وعلى الميزان التجاري وموقعهما من السياسة الاقتصادية الكلية؛
- محاولة الإلمام بكل التأثيرات المتبادلة بين الميزانية العامة للدولة والميزان التجاري في إطار تحقيق التوازنات الاقتصادية سواءاً الداخلية أو الخارجية؛
- محاولة تحليل كل جوانب موضوع العلاقة بين الميزانية العامة للدولة والميزان التجاري خلال الفترة (1980-2013)، ومعرفة تأثيرات هذه العلاقة على النشاط الاقتصادي في الجزائر؛

أهمية البحث: يتضمن هذا البحث دراسة للنشاط المالي والتجاري العام من خلال التعرف على أثر أدوات الميزانية العامة للدولة في الجزائر على الميزان التجاري، كون هذا الأثر يمثل الحاضنة الأساسية للعلاقة بين السياسة التجارية وأدوات السياسة

الميزانية، والحرك الرئيسي لتفعيل دور هذه الأخيرة بهدف حشد وتعبئة الموارد المالية وتوجيهها نحو القطاعات ذات العلاقة المباشرة أو غير المباشرة بالتجارة الخارجية، وهذا ما يساهم في تحقيق التوازن بين القطاعين الداخلي والخارجي وبالتالي الوصول إلى التوازن الاقتصادي العام.

حدود البحث: يمكن تقسيم حدود بحثنا إلى ثلاث أجزاء:

1- **الحد الموضوعي:** يتمثل في بحث العلاقة بين الميزانية العامة للدولة و الميزان التجاري؛

2- **الحد المكاني:** دراسة الاقتصاد الجزائري؛

3- **الحد الزمني (الإطار الزمني):** دراسة للفترة الممتدة من (2008-2013).

منهجية البحث: اعتمدنا في بحث موضوعنا على المنهج الوصفي في تتبع ووصف المتغيرات الاقتصادية الكلية كالميزانية العامة للدولة والميزان التجاري، بالإضافة إلى المنهج التحليلي في دراسة و تحليل البيانات المتوفرة عن كل من الميزانية العامة والميزان التجاري خلال الفترة 2008-2013.

هيكل البحث: انطلاقاً من الأهمية البالغة لموضوع الدراسة، وإدراكاً منا لما يتميز به البحث من خواص وسمات، وما تقتضيه الدراسة من مقومات، فقد وجدنا أنه من الملائم في بحث أمره أن نوزعه على أربعة محاور:

أولاً: المفاهيم والمنطلقات النظرية لإطار الدراسة؛

ثانياً: تحليل وضع الميزانية العامة في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2008-2013)؛

ثالثاً: تحليل وضع الميزان التجاري في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2008-2013)؛

رابعاً: تحليل الأثر المتبادل بين بنود الميزانية العامة وبنود الميزان التجاري خلال الفترة (2008-2013).

خامساً: تحليل الأثر المتبادل بين الميزانية العامة للدولة والميزان التجاري خلال الفترة 2000-2014.

أولاً: المفاهيم والمنطلقات النظرية لإطار الدراسة

1- الميزانية العامة للدولة:

تعبر الميزانية العامة للدولة عن برنامج العمل المالي المعتمد الذي تعتمده الحكومة تنفيذه، فهي "تقدير مفصل ومعتمد لنفقات الدولة وإيراداتها لمدة سنة مقبلة"⁽¹⁾، وبالتالي فهي "خطة مالية سنوية تعرض على السلطة التشريعية لإقرارها وتحتوي على تقديرات لنفقات وإيرادات الدولة لسنة مقبلة لأجل تحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية معينة"⁽²⁾.

وهناك نظرة متباينة لها في التشريعات المختلفة للدول، حيث عرفها القانون الفرنسي بأنها: "الصيغة التي تقدر بموجبها أعباء الدولة ووارداتها، ويؤخذ بها ويقدرها البرلمان في قانون الميزانية، الذي يعبر عن أهداف الحكومة الاقتصادية والمالية"⁽³⁾، أما القانون البلجيكي فيعرفها بأنها: "بيان الواردات والنفقات العامة خلال الدورة المالية"، وعرفها قانون المحاسبة العمومية في لبنان بأنها: "صك تشريعي تقدر فيه نفقات الدولة ووارداتها عن السنة المقبلة وتوجز بموجبه الجباية والإنفاق"⁽⁴⁾.

أما في الجزائر فيعرفها القانون (90-21) بأنها: "الوثيقة التي تقدر للسنة المدنية مجموع الإيرادات والنفقات الخاصة بالتسيير والاستثمار ومنها نفقات التجهيز العمومي والنفقات بالرأسمال وترخص بها"، وتشكل الميزانية في الجزائر من الإيرادات والنفقات النهائية للدولة، المحددة سنوياً بموجب قانون المالية والموزعة وفق الأحكام التشريعية والتنظيمية المعمول بها.⁽⁵⁾

و تنص المادة 06 من القانون (84-17)⁽⁶⁾ على أن: "الميزانية العامة للدولة تتشكل من الإيرادات والنفقات النهائية للدولة، المحددة سنويا بموجب قانون المالية"^(*)، والموزعة وفقا للأحكام التشريعية والتنظيمية المعمول بها".

وتجدر الإشارة الى أننا نفهم الميزانية العامة وسيلة لتغطية السياسات المالية للحكومة، وأنها مؤشر لبرنامج الحكومة المالي، أو هي برنامجها العملي معبر عنه بالأرقام، وليست الميزانية مجرد أرقام، كما قال **جلاد ستون** "ليست الميزانية أرقاما حسابية ولكن بوسائل متعددة تغوص الى أعماق أو جذور رفاهية الأفراد، وعلاقات الطبقات، بالإضافة الى ذلك، فالميزانية بشكلها المتكامل تقع في قلب العملية السياسية"⁽⁷⁾.

وبهذا، فالميزانية العامة تعتبر جزءا من برنامج أوسع، يعكس فيه مجمل النشاط الاقتصادي والمالي للدولة، وتستخدم الميزانية كأداة من أدوات التوجيه الاقتصادي والمالي والاجتماعي لتحقيق التنمية والعدالة الاجتماعية، وتخضع الميزانية العامة في مرحلة تحضيرها وإعدادها لمجموعة من المبادئ والتي من أهمها:

- **مبدأ السنوية:** و الذي يعني أن يتم التوقع والترخيص لنفقات وإيرادات الدولة بصفة دورية ومنتظمة كل عام، كما يعني أيضا أن الميزانية يجب أن تقرر باعتماد سنوي من السلطة التشريعية.⁽⁸⁾
- **مبدأ وحدة الميزانية:** والذي يقصد به أن تسجل كافة النفقات والإيرادات العامة المتوقع تنفيذها للسنة القادمة في وثيقة واحدة، حتى يسهل التعرف على المركز المالي للدولة، و على أثر الميزانية على الدخل الوطني ودورها في إعادة توزيعه.
- **مبدأ شمولية الميزانية:** أي أن تشمل ميزانية الدولة جميع نفقاتها، وجميع إيراداتها دون إخفاء أو سهو، ودون إجراء خصم أو مقاصة بينهما.⁽⁹⁾
- **مبدأ توازن الميزانية:** لقد أصبح مفهوم توازن الميزانية العامة لا ينصرف الى مجرد توازن حسابي بين كم من النفقات وكم من الإيرادات، بل ينظر إليه بطريقة أعمق من خلال ما تمارسه الميزانية العامة بجانبها الإيرادات العامة والنفقات العامة، من آثار في النشاط الاقتصادي.⁽¹⁰⁾

هذا بالنسبة لأهم المبادئ، أما بالنسبة لمراحل الميزانية العامة فإنها تمر بمرحلة إعداد الميزانية كمرحلة أولى وذلك بتقدير النفقات والإيرادات العامة، ثم تمر بمرحلة التشريع والاعتماد كمرحلة ثانية، حيث يتم إقرارها من قبل السلطة التشريعية، ثم تأتي مرحلة التنفيذ والمتابعة والتي تختص بها السلطة التنفيذية، وعملية التنفيذ تعني دخول الميزانية العامة مرحلة التطبيق العملي، أما المرحلة الأخيرة فهي مرحلة الرقابة على التنفيذ، والتي تهدف الى التأكد من حسن إدارة الأموال العامة ومدى تطابق التقديرات مع المتحقق فعلا، وهناك عدة أنواع للرقابة، فنجد الرقابة التشريعية التي تمارس من قبل المجالس النيابية (البرلمان) لتدقيق النشاط المالي للإدارة، و الرقابة الإدارية التي تمارس من طرف أجهزة خاضعة للسلطة التنفيذية، إضافة الى الرقابة المستقلة، والتي تتم من قبل أجهزة مستقلة عن السلطة التنفيذية.⁽¹¹⁾

2- الميزان التجاري

تعتبر التجارة الخارجية المؤشر الذي يقيس مستوى التطور الاقتصادي للدول، وتعد دليلا على سلامة السياسات الاقتصادية من عدمها، وهي بالمطلق البارومتر الذي يوضح مستوى الأداء الاقتصادي على مستوى الاقتصاد الكلي، والتجارة الخارجية هي حركة الصادرات والواردات لبلد ما أو ما يسمى بالميزان التجاري، ويعرف الميزان التجاري على أنه "سجل نظامي للصفقات المتعلقة بالسلع المتبادلة بين المقيمين في بلد معين من جهة، والمقيمين في بقية بلدان العالم من جهة أخرى في فترة معينة اصطلاح على أن تكون سنة ميلادية"⁽¹²⁾، وهو جزء من سجل أكبر يسمى ميزان المدفوعات^(**).

و يتضمن الميزان التجاري عمليات السلع وعمليات الخدمات، حيث يضم الميزان التجاري السلعي أو ما يطلق عليه بميزان التجارة المنظورة كافة السلع التي تتخذ شكلا ماديا ملموسا، أما الميزان التجاري الخدمي أو ميزان التجارة غير المنظورة فيظم كافة الخدمات المتبادلة بين الدول (النقل، السياحة، التأمين، دخول العمل، عوائد رأس المال...الخ).

ولأن الميزان التجاري يضم طرفي حساب، فإنه من الممكن القول أن كل صفقة تؤدي إلى طلب عملة البلد وعرض عملة أجنبية فإنها تسجل بنداً موجباً ورصيداً دائماً، وتفيد في جانب الأصول، وبالمقابل فإن كل صفقة تؤدي إلى عرض العملة الوطنية وطلب العملة الأجنبية فإنها تسجل بنداً موجباً ورصيداً مديناً، وتفيد في جانب الخصوم، فالصادرات تجلب عملة أجنبية لذلك فهي دائنة، والواردات تتطلب إنفاق عملة أجنبية لذلك فهي مدينة، ونتيجة محصلة طرفي الحساب أي للجانب الدائن والجانب المدين يظهر للدارس رصيد معين، فإذا كانت الصادرات أكبر في قيمتها من قيمة الواردات فإن الرصيد يكون موجباً، ويكون سالبا في حالة العكس.

ويكتسي الميزان التجاري أهمية بالغة في رسم السياسات التجارية، و في تحقيق التوازنات الاقتصادية الخارجية، حيث يعتبر من أهم المؤشرات أو الأدوات التي تستعين بها السلطات في رسم سياساتها الاقتصادية، وما زاد في أهميته هو الارتفاع الملاحظ في حجم المبادلات الخارجية الدولية، والتطور الذي عرفه هذا الميزان من خلال مكوناته، حيث يحضاهتمام السلطات العمومية، ذلك أنه يمثل أهمية قصوى في مجالات عدة بحيث أنه :

- يقدم معلومات هامة عن درجة ارتباط الاقتصاد الوطني باقتصاديات العالم الخارجي؛
- يساعد واضعي السياسات الاقتصادية في رسم و توجيه السياسة الاقتصادية الكلية؛
- تعتبر بيانات الميزان التجاري ومنه ميزان المدفوعات أداة للتقييم والتفسير العلمي لكثير من الظواهر الاقتصادية المرتبطة بالاقتصاد العالمي؛
- يسمح بالحكم على الوضعية الاقتصادية والمالية للبلد.

كذلك يسمح مؤشر الميزان التجاري بتحليل مكوناته (الصادرات والواردات) على عدة اتجاهات، فيمكن تحليلها على مجموعات السلع كالمواد الخام، السلع الاستهلاكية، السلع الرأسمالية...الخ، أو على مناطق التبادل الجغرافي كالاتحاد الأوروبي أو الدول النامية مثلا⁽¹³⁾.

ويرتبط الميزان التجاري بالاقتصاد الكلي من خلال العديد من المؤشرات، ويمكن في هذا الصدد أن نبين علاقته بالنتائج الداخلي الخام، حيث يمكن الانطلاق من العلاقة التالية، والتي تحقق المساواة بين الموارد والاستخدامات في اقتصاد ما:

$$Y = C + I + (X - M) \dots\dots\dots(1)$$

حيث Y : الإنتاج من السلع مقيما بالنتائج الداخلي الخام (PIB) بسعر السوق في فترة معينة؛

C : الاستهلاك الداخلي الخاص والعمومي؛ I : الاستثمار الداخلي الخاص والعمومي؛

X : الصادرات؛ M : الواردات.

من العلاقة (1) يمكن استنتاج ما يلي:

$$Y - (C + I) = X - M \dots\dots\dots(2)$$

حيث (C + I) : تمثل الاستخدامات الداخلية ونرمز لها بـ (EL) ومنه:

$$Y - EL = X - M \dots\dots\dots(3)$$

حيث Y - EL : تمثل الفائض أو العجز في الناتج الداخلي.

X - M : يمثل رصيد الميزان التجاري؛

فإذا حقق البلد فائض من الناتج الداخلي ($0 < Y - EL$)، فهذا يعني أن الاستخدامات الداخلية مغطاة كلها بجزء من الناتج الداخلي الخام، ويوجه الباقي منه (الفائض) إلى التصدير، وهو ما يفسر الرصيد الموجب للميزان التجاري في هذه الحالة ($0 < X - M$).

وبهذا، يمكن قياس العلاقة بين رصيد ميزان العمليات الجاري والناتج الداخلي الخام بالعلاقة التالية: Boc/PIB حيث Boc : يمثل رصيد ميزان العمليات الجاري.

وعموما، إذا كان هذا المعدل يعادل (5%) فهو يعتبر عاديا حسب آراء الخبراء، أما إذا تجاوز (5%) فإن الوضعية الاقتصادية للبلد تصبح حرجة نوعا ما، حيث أن احتياطات التمويل في هذا البلد تستدعي الاستدانة.

3- علاقة الميزانية العامة للدولة بالميزان التجاري:

ترتبط الميزانية العامة للدولة مع مؤشرات اقتصادية كثيرة، حيث تعتبر من المؤشرات القليلة التي لها تأثير مباشر على المتغيرات الاقتصادية الكلية، وهذا ما يمكن أن نستشفه من خلال علاقتها بالميزان التجاري، فيمكن من خلال الميزانية العامة ومنه السياسة المالية التأثير على الميزان التجاري ومعالجة الإختلالات التي قد تطرأ عليه (سواء الفائض أو العجز).

فعلى صعيد العجز في الميزان التجاري يمكن للدولة إتباع سياسة مالية انكماشية متمثلة في رفع معدلات الضرائب أو تخفيض الإنفاق العام أو كليهما، وهذا الأمر من شأنه أن يؤدي إلى تقليص النشاط الاقتصادي والذي سوف يمتد إلى الاقتصاد بفعل المضاعف.

ونتيجة لذلك فإن استهلاك السلع والخدمات، بما في ذلك السلع الاستهلاكية والإنتاجية المستوردة سوف يتقلص هو الآخر، أضف إلى ذلك أن انخفاض مستوى الطلب الكلي في الدخل، سيؤدي إلى توجيه القدرة الإنتاجية نحو إنتاج السلع المصدرة، وهذا يعني تحسن في وضع الميزان التجاري من خلال استخدام السياسة المالية، أما في حالة الفائض فإن ما يحدث هو عكس ذلك تماما. (14)

ويمكن توضيح ذلك من خلال العلاقة التالية: (15)

$$S + T + M = I + G + X \dots\dots\dots (1)$$

حيث أن S = الادخار، T = الإيرادات الضريبية، I = الاستثمار، G = الإنفاق العام، X = الصادرات، M = الواردات.

وبحل المعادلة السابقة للحصول على صافي الصادرات، فإننا نحصل على:

$$(X - M) = (T - G) + (S - I) \dots\dots\dots (2)$$

يعبر الجانب الأيسر من المعادلة (2) عن الميزان التجاري ($X-M$)، والجانب الأيمن من المعادلة إنما هو عبارة عن صافي

المدخرات العامة ($T-G$) مضافا إليها صافي المدخرات الخاصة ($S-I$).

و يلاحظ أن زيادة الواردات عن الصادرات سيؤدي إلى عجز الميزان التجاري، كما أن زيادة الإنفاق الحكومي (G) عن حصيللة الضرائب (T) أي الإيرادات العامة سيؤدي إلى عجز الميزانية العامة للدولة، وحدث العكس في المعادلة (2) سيؤدي إلى الفائض في كل من الميزان التجاري ($X-M$) و صافي المدخرات العامة ($T-G$).

وبإعادة ترتيب المعادلة (2) يمكن الحصول على المعادلة التالية: (16)

$$(T-G) = (X-M) - (S-I) \dots\dots\dots (3)$$

يتضح من المعادلة رقم (3) أن وضع الميزانية يتأثر بوضع الميزان التجاري، وكذلك الفرق بين الادخار والاستثمار للقطاع

الخاص، وفي حالة غياب الدور الكبير للقطاع الخاص في الدول النامية بصفة عامة، فإن السياسة التجارية لها التأثير الكبير على الميزانية العامة للدولة، فعند تقييد حركة الواردات للداخل عن طريق رفع الرسوم الجمركية أو عن طريق قيود كمية على

الواردات أو من خلال الرقابة على الصرف الأجنبي، فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع المستوردة، وهذا بدوره كفيل بتخفيض حجم الواردات من خلال إنخفاض الطلب عليها، مما يؤدي إلى تحسين وضع الميزان التجاري، ومن المتوقع أن يتجه الإنفاق العام على السلع المستوردة إلى الانخفاض مع زيادة حصيلة الإيرادات العامة، خاصة إذا تم تقييد الواردات عن طريق زيادة الرسوم الجمركية، الأمر الذي يؤدي إلى تحسين وضع الميزانية العامة للدولة.

يتضح مما سبق أنه من الضروري تفعيل السياسات الاقتصادية المؤثرة على كل من الميزانية العامة والميزان التجاري، على النحو الذي يحقق الاستقرار الاقتصادي دون حدوث أي تشوهات، فعجز الميزانية العامة إذا قابله فائض في الميزان التجاري يعتبر ضمنا لحدوث التوازن في إطاره العام⁽¹⁷⁾، والعكس بالعكس، أما حدوث العجز في كل من الميزانية العامة والميزان التجاري فإنه قد يؤدي إلى آثار اقتصادية غير مرغوب فيها، وفي حالة حدوث فائض بهما، فقد يبدو ذلك من الأمور المريحة ظاهريا، إلا أن ذلك لا يعبر عن نجاح السياسات الاقتصادية المتعلقة بالميزانية العامة والميزان التجاري، بل قد يخفي في طياته نقص أو انعدام الرفاهية داخل الاقتصاد من خلال انخفاض الواردات والإنفاق العام، أو اعتماد الاقتصاد على مصدر يؤول إلى النضوب كعمول للصادرات والإيرادات العامة.

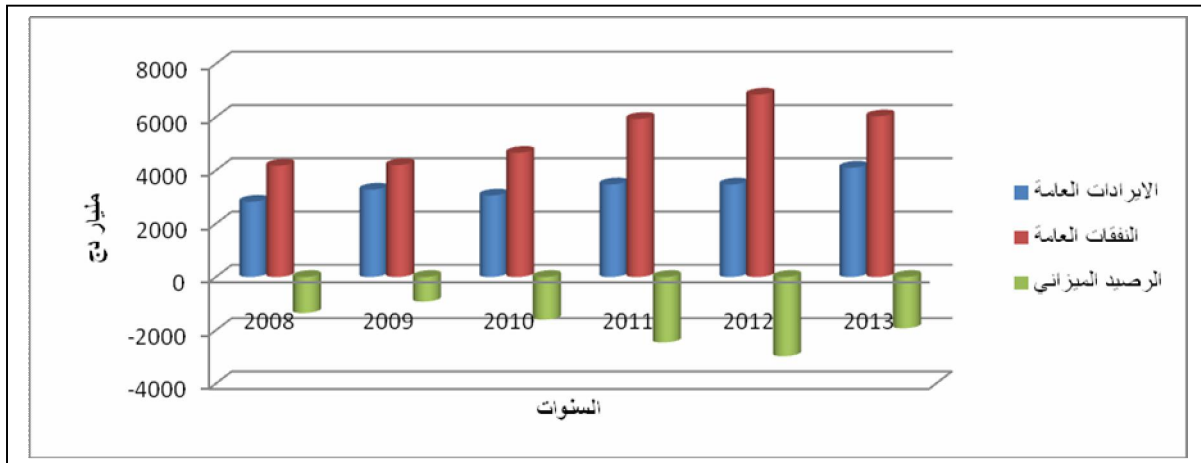
ثانيا: تحليل وضعية الميزانية العامة للدولة في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2008 - 2013)

جدول رقم (01): تطور بنود الميزانية العامة للجزائر خلال الفترة (2008-2013) الوحدة: مليار دج

البيان	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الإيرادات العامة	2822.8	3275.4	3056.7	3473.8	3469.1	4099.9
الجبابة النفطية	1715.4	1927.0	1501.7	1529.4	1519.0	1615.9
الجبابة العادية	886.3	1146.1	1280.5	1515.8	1586.1	2086.3
الإيرادات غير الجبابة	221.1	202.3	274.5	428.6	364	397.7
نسبة الإيرادات النفطية إلى إجمالي الإيرادات %	60.77	58.83	49.13	44.03	43.79	39.41
معدل نمو الإيرادات النفطية %	-	12.34	- 22.07	1.84	- 0.6	6.38
معدل نمو الإيرادات غير النفطية %	-	21.76	15.32	25.04	0.3	27.38
معدل نمو إجمالي الإيرادات %	-	16.03	- 6.16	13.65	- 0.14	18.18
النفقات	4175.8	4199.7	4657.6	5930.4	6844.1	6027.0
التسيير	2227.4	2255.1	2736.2	3637.6	4592.7	4118.8
التجهيز	1948.4	1944.6	1921.4	2292.8	2251.3	1908.2
نسبة نفقات التسيير إلى إجمالي النفقات %	53.34	53.7	58.75	61.34	67.1	68.34
نسبة نفقات التجهيز إلى إجمالي النفقات %	46.66	46.3	41.25	38.66	32.9	31.66
معدل نمو إجمالي النفقات	-	0.57	10.9	27.33	15.41	- 11.94
صافي الميزانية	- 1353	- 924.3	- 1600.9	- 2456.7	- 2973.8	- 1927.1
معدل نمو الرصيد	-	31.69	- 73.20	- 53.46	- 21.05	35.20

المصدر: جدول من إعداد الباحث بناء على معطيات وزارة المالية و الديوان الوطني للإحصائيات.

الشكل رقم (01): تطور بنود الميزانية العامة للجزائر خلال الفترة (2008-2013)



المصدر: جدول من إعداد الباحث بناء على معطيات الجدول السابق.

من خلال الجدول والبيان السابقين، نلاحظ أن الرصيد الميزاني يمتاز بالعجز خلال الفترة محل الدراسة، وهذا منطقي نظرا للزيادة المفرطة للنفقات العامة، حيث نلاحظ أن العجز في الرصيد الميزاني بلغ (-1353.0) مليار دج سنة 2008 ليمثل ما نسبته (-1.48%) من الناتج الداخلي الخام، ثم انخفض إلى (-924.3) مليار دج سنة 2009، ثم عاود الارتفاع سنة 2010 حيث قدر بـ(-1600.9) مليار دج، وهو ما مثل 0.6% من الناتج الداخلي الخام PIB، واستمر هذا العجز في الارتفاع حيث بلغ (-2973.8) مليار دج سنة 2012.

وعموما نجد أن العجز في الرصيد الميزاني ارتفع بنسبة 119.8% ما بين سنتي (2008-2012)، وهذا نظرا للنفقات الهائلة وال ضخمة التي تتحملها الدولة، إضافة إلى عدة نقاط لعل أهمها:

التوسع العام لدور الدولة من خلال قياسها بالخدمات المجانية كالتعليم، الصحة، تسيير المرافق العمومية... إلخ، ففي سنة 2010 قدر الغلاف المالي للسياسة الاجتماعية للدولة ما يقارب 1000 مليار دج، منها 453 مليار دج للدعم المخصص للمؤسسات الإستشفائية بزيادة تفوق 8% عن سنة 2009، و 37 مليار دج للمساهمة السنوية في صندوق احتياطي التقاعد، و190 مليار دج للمساعدات العمومية الموجهة لدفع منح التقاعد والمنح الضعيفة وللتعويضات الإضافية الموجهة للمتقاعدين وأصحاب المعاشات من مختلف الشرائح الاجتماعية.

كما تم تخصيص 29 مليار دج لفائدة المتدربين من أبناء الأسر المحرومة، والزيادات في منح الطلبة والمتربصين ابتداء من دخول 2009، و 10 ملايين دج لتعويضات ضحايا الإرهاب والمأساة الوطنية، إضافة إلى تخصيص غلاف مالي بقيمة 250 مليار دج لتشجيع تشغيل الشباب والاستثمار الاقتصادي منها 38 مليار دج تمثل مساعدات لإنشاء مناصب الشغل من قبل الشباب و 106 ملايين دج لمساعدات الاستثمار الفلاحي و 100 مليار دج لدعم الاستثمار الصناعي.

أما بالنسبة لسنة 2011، فقد بلورت السياسة الاجتماعية من خلال تحويلات اجتماعية فاقت 1200 مليار دينار، وهو ما مثل 18% من الميزانية العامة للدولة، وأكثر من 10% من الناتج الداخلي الخام، وكلفت مواصلة التنمية الاجتماعية ما يقارب 50% من هذا المخصص المالي منها 540 مليار دج مرصودة للتربية والتعليم والبحث والتكوين و 350 مليار دج للماء و 240 مليار دج للسكن و 138 مليار دج للصحة و 53 مليار دج لتزويد المساكن بالطاقة.

وإجمالا، فإن التوازن الداخلي للاقتصاد الوطني يعاني من اختلال يتمثل في عدم التناسب بين الإيرادات العامة من جهة والنفقات العامة من جهة أخرى، هذا فضلا على نمو النفقات بمعدل أعلى من نمو الإيرادات، حيث نجد ارتفاع ونمو النفقات

العامة بنسبة 63.9% ما بين سنتي 2008-2012، بينما نسبة نمو الإيرادات العامة لم تتعدى 22.89% خلال نفس الفترة، إضافة إلى محدودية مصادر الإيرادات وارتكازها أساسا على الجباية البترولية (نسبة 50% على الأقل).

وعلى هذا، يمكن إرجاع أسباب العجز في الرصيد الميزاني إلى:

- زيادة النفقات العامة للدولة بمعدلات كبيرة ومتزايدة؛

- انخفاض الإيرادات العامة التي تبقى دائما عرضة للتغيرات الخارجية (على وجه الخصوص أسعار المحروقات).

1- النفقات العامة: تميزت السياسة الانفاقية في الجزائر خلال هذه الفترة (2008-2013) بنمو الإنفاق العام وارتفاع معدلاته، سواء نفقات التسيير منه أو نفقات التجهيز، ويرتبط نمو الإنفاق العام وتضاعف معدلاته ارتباطا وثيقا بالتطورات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي شهدتها الجزائر إبان هذه الفترة، وبالتوسع الظاهر في الخدمات الاجتماعية والتعليمية والصحية.. الخ، إلى جانب التوسع في الإنفاق الاستثماري لتمويل المشاريع الاقتصادية ذات المنفعة العامة (خطط التنمية).

ومع أن النفقات العامة في سنة 2008 كانت متواضعة إذ بلغت 4175.8 مليار دج (كما هو موضح في الجدول أعلاه) تزايدت بمعدلات مرتفعة لتصل 5930.4 مليار دج في سنة 2011، وقد استمرت هذه الزيادة في النفقات العامة، إذ بلغت 6844.1 مليار دج سنة 2012، أي زيادة بنسبة 63.9% خلال الفترة الممتدة بين سنتي (2008-2012)، ثم بلغت النفقات العامة ما قيمته 6027 مليار دج سنة 2013.

أما بالنسبة لطبيعة النفقات، فإنه بناء على الجدول أعلاه يمكن القول بأن هناك اختلال هيكلي بين نفقات التسيير وبين نفقات التجهيز، فقد بلغت نفقات التسيير نسبة 53.34% من إجمالي النفقات لسنة 2008 كأدنى حد لها، بينما نفقات التجهيز بلغت 46.66% من إجمالي النفقات لنفس السنة، ووصلت نفقات التسيير أعلى نسبة لها سنة 2013، حيث بلغت 68.34% من إجمالي النفقات، بينما وصلت نفقات التجهيز كأدنى حد لها في نفس السنة حيث بلغت 31.66% من إجمالي النفقات العامة.

ويرجع التزايد في نفقات التسيير إلى اعتبارات سياسية واجتماعية، بالإضافة إلى اعتبارات اقتصادية وأمنية، وفيما يلي نذكر بعض الأسباب التي أدت إلى تزايد نفقات التسيير:

- رغبة الدولة والسياسة المقصودة التي تتبعها في توسيع رقعة الدوائر الوزارية، وذلك من أجل تخفيف العبء والمسؤولية الملقاة على عاتق الدولة، ويظهر ذلك في زيادة عدد الوزارات والهيئات الحكومية؛

- رغبة الدولة في زيادة الإعتمادات المخصصة لبعض القطاعات التربوية والدفاع والتعليم العالي وكذا الشؤون الداخلية للحكومة، وذلك لتدعيم هذه القطاعات من أجل السير الحسن والتغيرات التي تصدر على هذه القطاعات؛

- الضغوطات التي تمارس على الدولة وخاصة الوزارات، من النقابات العمالية في شكل إضرابات واحتجاجات، من أجل منحهم امتيازات كزيادة الأجور والتقليص من الحجم الساعي للعمل، وهذا ما يلاحظ في بعض القطاعات، كقطاع

التربية، لهذا تجد الدولة نفسها أمام مأزق تلبية طلباتهم وهذا ما يؤدي بدوره إلى زيادة حجم النفقات؛

- التكفل بالآثار الناجمة عن تطبيق الأنظمة التعويضية والقوانين الأساسية، وكذا الأثر المالي للأعباء المتكررة المتعلقة بتسيير المؤسسات الجديدة، فمثلا قدر مبلغ التدخل الاقتصادي للدولة سنة 2012، بـ 500 مليار دينار، خصص

جزء كبير منه لزيادة التخصيصات لفائدة المؤسسات ذات الطابع العمومي والصناعي والتجاري، التابعة أساسا لقطاعات المياه والنقل والاتصال والداخلية والجماعات المحلية والشباب والرياضة سعيا لتحسن أداء الخدمة العمومية.

كما خصصت الميزانية احتياطي قدر بـ 237 مليار دينار، للتغطية المحتملة للنفقات المتعلقة بالأنظمة التعويضية والقوانين الأساسية غير المكتملة، كما يضاف إلى ذلك احتياطي مجمع بقيمة 220 مليار دينار. أما بالنسبة لنفقات التجهيز، فإنها تظهر التأثير المزدوج لضرورة الحفاظ على التوازنات الأساسية والمتطلبات الجديدة لتحرير الاقتصاد الوطني، حيث تشكل هذه النفقات أهمية بالغة في الجزائر نظرا لافتقارها إلى الهياكل الأساسية، والبنية التحتية، والخدمات التعليمية والصحية، وكذا الاجتماعية، والتي تعتبر المقومات الأساسية لإحداث تنمية اقتصادية جادة، وهو ما يكسب خطط التنمية الاقتصادية أهمية خاصة في توسيع الطاقة الإنتاجية للاقتصاد.

وعلى هذا الأساس نجد أن نفقات التجهيز قدرت بـ 2251.3 مليار دينار سنة 2012، خصص منها 1442.3 مليار دينار للاستثمار منها 1332.5 مليار دينار بعنوان البرنامج الجاري لنفس السنة، و 811.5 مليار دينار تخص البرنامج الجديد، وخصص مبلغ 676.1 مليار دينار للعمليات برأس المال.

كما خصص مبلغ 650 مليار دج لتحديث المنشآت القاعدية، منها 365 مليار دج للأشغال العمومية، و 280 مليار دج للنقل، فيما استفادت تنمية الاقتصاد من دعم يفوق 100 مليار دج، منها 60 مليار دج مرصودة للفلاحة (زيادة على دعم الأسعار المدرج ضمن ميزانية التسيير)، وما فاق 40 مليار دج للصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسياحة والصناعة التقليدية، إلى جانب تحديث الضبط المالي والتجاري وتطوير تكنولوجيات الاتصال.

2- تحليل تطور الإيرادات العامة: عمدت السياسة الإيرادية خلال الفترة (2008-2013)، إلى تنمية وتنويع مصادر الإيرادات العامة، وزيادة حصيلتها لمواجهة الأعباء الاقتصادية والاجتماعية والسياسية وكذا الأمنية، كما اعتمدت السياسة الإيرادية والضريبية على وجه الخصوص اعتمادا كبيرا على الجباية البترولية، والتي تجاوزت نسبتها في سنة 2008 أكثر من 60% من إجمالي الإيرادات العامة للميزانية.

من خلال الجدول رقم (01) يتضح أن هناك زيادة في الإيرادات العامة، حيث بلغت سنة 2008 حوالي 2822.8 مليار دج، و 3473.8 مليار دج سنة 2011، أي زيادة بنسبة 23.06%، كما استمرت الإيرادات العامة في الزيادة حيث بلغت 4099.9 مليار دج سنة 2013، أي زيادة بـ 1277.1 مليار دج خلال الفترة 2008 و 2013، أي نسبة 45.27%.

هذه الزيادة ناتجة أساسا على زيادة الإيرادات الجبائية، والتي بلغت نسبة 92.16% من إجمالي الإيرادات سنة 2008، و 89.51% و 90.3% سنتي 2012 و 2013 على التوالي، بينما الإيرادات الغير الجبائية لم تتعدى في متوسطها 10% على طول فترة الدراسة، ويمكن إرجاع الزيادة في الإيرادات الجبائية إلى التطور في القاعدة الضريبية، وبآثار التدابير الإصلاحية الاقتصادية والجبائية على النشاط الاقتصادي، هذا فضلا عن العنصر الرئيسي في ارتفاع الإيرادات، وهو زيادة أسعار المحروقات.

فمن خلال نفس الجدول (رقم 01)، نجد أن إيرادات الجباية العادية شهدت ارتفاعا ملحوظا، إذ بلغت 886.3 مليار دج سنة 2008، ثم بلغت 1280.5 مليار دج سنة 2010، أي زيادة بنسبة 44.48%، و بهذا بلغت نسبة مساهمتها في إجمالي الإيرادات العامة 41.89% سنة 2010، بعدما كانت هذه النسبة تمثل 31.4% سنة 2008، ثم استمرت في الارتفاع لتصل 1586.1 مليار دج سنة 2012، حيث بلغت مساهمتها في الإيرادات الإجمالية 45.72%، ثم بلغت سنة 2013 ما قيمته 2086.3 مليار دج، وهو ما مثل نسبة 50.88% من إجمالي الإيرادات كأعلى نسبة خلال فترة الدراسة، وإجمالا بلغت نسبة الزيادة في إيرادات الجباية العادية 135.4% ما بين سنتي 2008-2013.

وعموما فإنه يمكننا القول بأن الجباية العادية لا تساهم سوى بحوالي 40% من إيرادات الميزانية العامة للدولة، بينما ترجع حصة الأسد إلى الجباية البترولية التي تغطي حوالي 60% من إيرادات الدولة.

فمن خلال الجدول رقم (01)، يتضح أن الجباية البترولية عرفت تزايد منذ 2008 إلى غاية 2013، حيث نجد أن الجباية البترولية خلال سنة 2008 بلغت 1715.4 مليار دج، وهو ما مثل نسبة 65.93% من الإيرادات الجبائية، ثم ارتفعت إلى 1927 مليار دج سنة 2009، وهو ما مثل وقتها 62.71% من إجمالي الإيرادات الجبائية، أي زيادة بنسبة 12.33%، ثم بلغت الجباية البترولية 1519.0 مليار دج سنة 2012، أي تراجعت بنسبة قدرها 21.17%، ثم عاودت الارتفاع سنة 2013، حيث بلغت 1615.9 مليار دج، أي زيادة بنسبة 6.38%.

وعموما، وفيما يخص نسبة مساهمة الجباية البترولية في إجمالي إيرادات الميزانية العامة فنلاحظ أنها بدأت في الانخفاض، حيث بلغت 49.13% من إيرادات الميزانية سنة 2010، بعدما كانت 60.77% من إجمالي الإيرادات لسنة 2008، ثم واصلت هذه النسبة الانخفاض لتصل 39.41% سنة 2013.

ويمكن تفسير هذا التراجع إلى توجه الدولة إلى قطاعات أخرى، حيث أن الجباية البترولية ورغم أهميتها في تمويل خزينة الدولة تبقى موردا غير مستقر، لارتباطه ومن ثم الاقتصاد الوطني بعدة عوامل خارجية منها "سعر الصرف، سعر البرميل الخام، بالإضافة إلى حجم الطلب على المحروقات على المستوى الدولي..."، ومن هنا ظهر للدولة حتمية الاهتمام وتطوير الإيرادات المتعلقة بالجباية العادية على حساب الجباية البترولية.

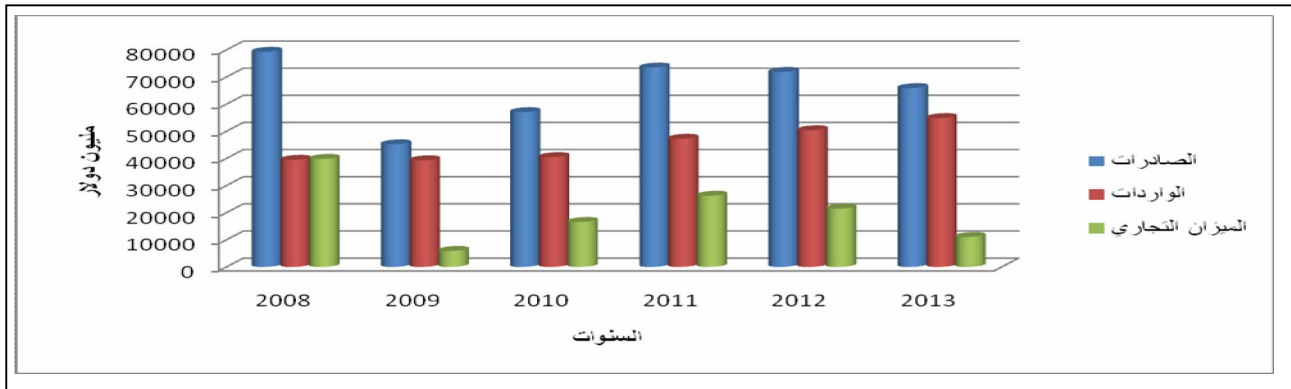
رابعا: تحليل وضع الميزان التجاري في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2008-2013)

جدول رقم (02): تطور بنود الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2008-2013) الوحدة: مليون دولار

2013	2012	2011	2010	2009	2008	القطاعات/ السنوات
65917	71866	73489	57053	45194	79298	الصادرات
63752	69804	71427	55527	44128	77361	النفطية
2165	2062	2062	1526	1066	1937	غير النفطية
97.13	96.72	97.19	97.33	97.64	97.56	نسبة الصادرات النفطية إلى إجمالي الصادرات %
54852	54852	47247	40473	39294	39479	الواردات
11065	21490	26242	16580	5900	39819	الميزان التجاري

المصدر: جدول من إعداد الباحث بناء على معطيات وزارة المالية و الديوان الوطني للإحصائيات.

الشكل رقم (02): تطور رصيد الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2008-2013)



المصدر: جدول من إعداد الباحث

1- **رصيد الميزان التجاري:** من خلال الجدول والشكل المبين أعلاه نلاحظ أن رصيد الميزان التجاري ككل قد سجل فائضا خلال الفترة (2008- 2013)، ففي سنة 2008 حقق الميزان التجاري فائض بقيمة 39819 مليون دولار، ثم تراجع هذا الفائض إلى 5900 مليون دولار سنة 2009، أي تراجع بنسبة (85.18%)، وهذا راجع إلى عدم التناسب الكبير بين نمو الواردات والنمو المسجل في الصادرات، حيث تراجعت الواردات بنسبة (-0.47%)، بينما الصادرات تراجعت بنسبة (43%) لنفس الفترة، ثم ارتفع رصيد الميزان التجاري سنة 2010 ليلبلغ 16580 مليون دولار، ثم واصل هذا الرصيد تحقيقه للنمو، حيث بلغ 26242 مليون دولار سنة 2011، أي زيادة بنسبة 395.27% عن سنة 2008، ثم تراجع هذا الفائض مجددا في سنتي 2012 و 2013 ليصل إلى 21490 مليون دولار و11065 مليون دولار على التوالي.

وعموما، يمكن القول بأن هناك تحسن ملحوظ جدا للميزان التجاري ما بين سنتي 2009 و 2012، وهذا التحسن أساسا راجع لارتفاع أسعار المحروقات، فضلا على زيادة الإنتاج (قطاع المحروقات).

حيث أنه ومن خلال تحليل الميزان التجاري للجزائر، نجد أن الاقتصاد الجزائري تابع لإنتاج وتصدير منتج وحيد (تمثل الصادرات النفطية ما نسبته 97% من مجموع الصادرات)، مما يجعله يتميز بمعامل تركيز في صادراته يقترب من الواحد الصحيح، وذلك هيمنة المحروقات على كل الصادرات تقريبا، كما يمثل نسبة عالية من الناتج الداخلي الخام مقارنة مع كثير من الدول في آسيا وأمريكا اللاتينية.

إن الجزائر التي يكاد يخلو ميزانها التجاري من الصادرات خارج قطاع المحروقات لا تستفيد من "تدويل الإنتاج والتبادل التجاري العالمي، الذي يعتبر مؤشرا مهما على اندماج الاقتصاد في منظومة العولمة، وعنصرا حاسما من عناصر التنمية، والتوظيف الأمثل للموارد، وضمان أسواق خارجية للمنتجات التقليدية، ودعم القدرة التنافسية للمنتجات المصدرة، والاستفادة من التكنولوجيا". (18)

2- **تطور الصادرات و الواردات:** يشير الجدول إلى أن الصادرات الجزائرية عرفت تطورا و نموا في أغلب المراحل منذ سنة 2009، و بمعدلات متفاوتة من سنة لأخرى، فقد عرفت الصادرات الجزائرية ارتفاعا معتبرا بعد سنة 2009، حيث بلغت 73489 مليون دولار كأعلى قيمة سنة 2011 بعدما كانت 45194 مليون دولار سنة 2009، أي زيادة بنسبة 62.61% وهذا راجع لارتفاع الصادرات النفطية التي ارتفعت بنسبة 61.86% ما بين سنتي 2009-2011، ثم تلا ذلك انخفاض قيمة الصادرات إلى 71866 مليون دولار سنة 2012، وواصلت الصادرات الإجمالية الانخفاض سنة 2013 حيث بلغت ما قيمته 65917 مليون دولار، أي انخفاض بقيمة 8.28%، و هذا راجع لانخفاض الصادرات النفطية، حيث انخفضت هذه الأخيرة بنسبة 8.66% لنفس الفترة.

وباللقاء الضوء على هيكل الصادرات الجزائرية نجد السيطرة المطلقة للصادرات النفطية (المحروقات)، إذ تستحوذ على أكثر من 97% من إجمالي الصادرات، بينما الصادرات غير النفطية لا تتجاوز 3% رغم الجهود التي تبذلها الدولة من أجل تنويع و ترقية الصادرات خارج المحروقات، وبهذا فإن معدل نمو الصادرات الإجمالية يتبع معدل نمو الصادرات النفطية، والذي يتميز بالتذبذب من سنة لأخرى، بسبب عدم استقرار أسعار النفط في الأسواق العالمية.

أما بالنسبة للواردات الجزائرية، فهي الأخرى قد شهدت نموا و تطورا مستمرا منذ سنة 2008، حيث ارتفعت من 39479 مليون دولار سنة 2008 إلى 47247 مليون دولار سنة 2011 أي زيادة بنسبة 19.68%، ثم واصلت الواردات

الارتفاع حيث بلغت 54852 مليون دولار سنة 2012، أي زيادة بنسبة 16.09%، و عموما ارتفعت الواردات الجزائرية بنسبة 38.94%، ما بين سنتي 2008 و 2013.

وبإلقاء الضوء على الهيكل السلعي للواردات الجزائرية يمكن القول أنه يتميز بالثبات النسبي لمكوناته، حيث نجد سيطرة التجهيزات الصناعية و المواد الغذائية و يليهما السلع نصف المصنعة و السلع الاستهلاكية على الواردات الجزائرية، حيث تستحوذ هذه البنود على حوالي 97% من الواردات السلعية للجزائر، و هذا كفيل بإبراز مدى تبعية الاقتصاد الجزائري إلى الخارج و ضعف هيكله الإنتاجي خاصة ما تعلق منه باستيراد الغذاء من الخارج.

وبالحديث على تبعية الاقتصاد الجزائري للأسواق الخارجية في تغطية الطلب المحلي، تجدر الإشارة إلى انفتاح الاقتصاد الوطني على الخارج⁽¹⁹⁾، هذا الانفتاح الذي عرف درجات متذبذبة نتيجة تذبذب وعدم استقرار كل من الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي.

إن انفتاح الاقتصاد الوطني على الخارج متعلق أساسا بعوامل خارجية مرتبطة بتقلب أسعار النفط، و بتغير أسعار الصرف لكل من الصادرات والواردات، هذه العوامل تجعله عرضة للتقلبات والتأثيرات الاقتصادية الدولية.

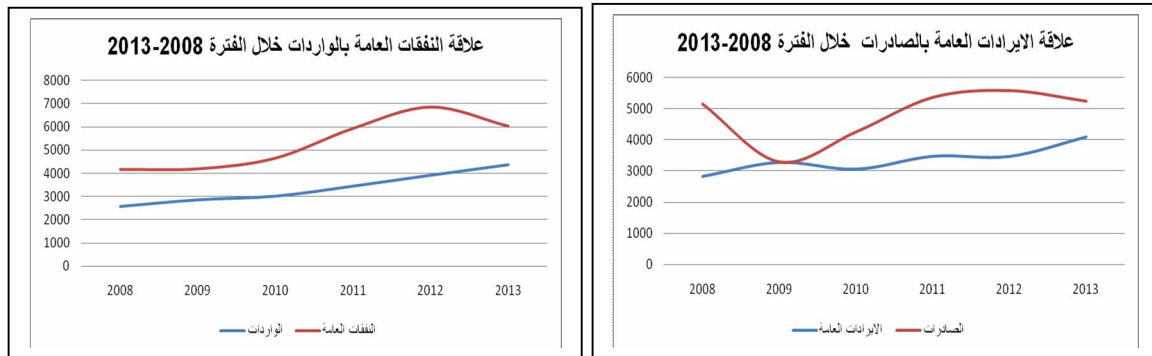
خامسا: تحليل الأثر المتبادل بين الميزانية العامة للدولة والميزان التجاري خلال الفترة 2000-2014

جدول رقم (03): تطور بنود الميزانية العامة و بنود الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2008-2013) الوحدة: مليون دج

السنوات	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري	الإيرادات	النفقات	صافي رصيد الميزانية	معدل نمو الميزان التجاري	معدل نمو رصيد الميزانية
2008	5095.019	2572.033	2522.986	2822.8	4175.8	1353.0-	-	-
2009	3347.636	2854.805	492.831	3275.4	4199.7	924.3-	80.46-	31.69
2010	4333.587	3011.807	1321.78	3056.7	4657.6	1600.9-	168.2	73.20-
2011	5374.131	3442.502	1931.629	3473.8	5930.4	2456.7-	46.14	53.46-
2012	5572.786	3907.072	1665.714	3469.1	6844.1	-2973.8	13.77-	21.05-
2013	5232.073	4354.614	877.459	4099.9	6027.0	1927.1-	47.32-	35.20

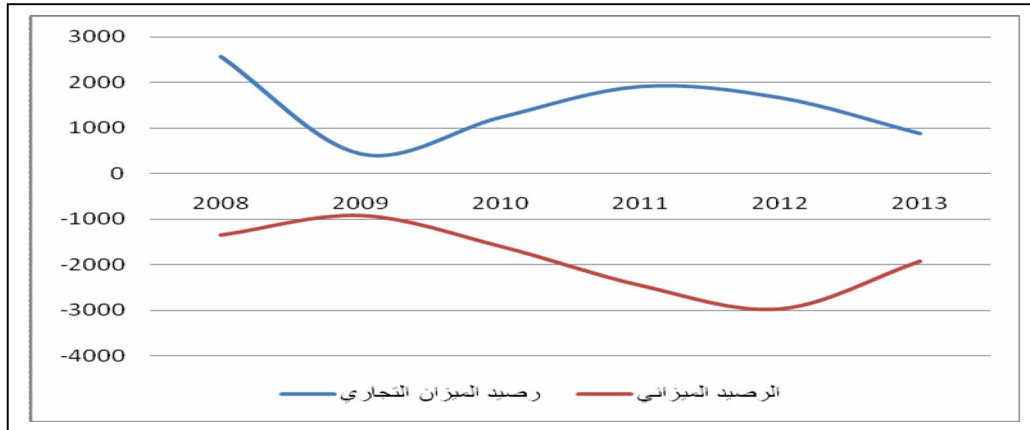
المصدر: جدول من إعداد الباحث بناء على معطيات وزارة المالية و الديوان الوطني للإحصائيات.

الشكل رقم (03): علاقة بنود الميزانية ببنود الميزان التجاري خلال الفترة (2008-2013) و: مليار دج



المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات الجدول السابق.

الشكل رقم (05): علاقة صافي الميزانية بصافي الميزان التجاري خلال الفترة (2008-2013) و: مليار دج



المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات الجدول السابق.

يعبر التوازن الاقتصادي الكلي عن التوازن الاقتصادي الداخلي (للميزانية العامة للدولة) والتوازن الاقتصادي الخارجي (للميزان التجاري)، حيث أن تحليل الميزان التجاري (الذي يعتبر خلاصة الصافية بين الصادرات والواردات)، وتحليل الميزانية العامة (التي تعتبر محصلة الفرق بين الإيرادات والنفقات)، يظهر العلاقة المباشرة بين التوازنات الداخلية والخارجية للاقتصاد الوطني، حيث أن الصادرات تؤثر على نمو الإيرادات العامة (خاصة في ظل سيطرة الجباية البترولية)، والتي بدورها تؤثر على النفقات العامة (لأنها مصدر تمويل هذا الإنفاق)، كذلك تؤثر هذه الأخيرة على الميزان التجاري، فهي تؤثر من ناحية الواردات على الإنفاق المخصص لتلبية الاحتياجات الكبيرة والمستمرة والمتجددة للدولة وللأفراد من ناحية السلع الاستهلاكية والاستثمارية، وكذلك تؤثر على الصادرات، خاصة في ظل وجود الدعم الموجه لترقية الصادرات ودفعها نحو النمو خارج المحروقات.

وبالتالي فإن الميزان التجاري - خاصة من خلال الصادرات - يؤثر تأثيرا كبيرا على الميزانية العامة للدولة، خصوصا في ظل سيطرة قطاع المحروقات على حوالي 98% من الصادرات وعلى أكثر من 65% من إيرادات الميزانية، فانخفاض حصيلة إيرادات الصادرات يمكن أن تدفع الميزانية إلى العجز، وبالتالي فهناك تناسب متتابع بين الميزان التجاري والميزانية العامة للدولة، فالعجز في الميزان التجاري مثلا يمكن أن يدفع إلى العجز في الميزانية العامة، وهو ما يبين التأثير و الترابط بين تحقيق التوازنات الاقتصادية الداخلية والخارجية..

النتائج: من خلال ما سبق يمكن الخلوصل إلى النتائج التالية:

- أن الميزانية العامة، تعتبر أداة هامة وأساسية من أدوات السياسة المالية، فهي تمثل خطة تنفيذية قصيرة الأجل، تحاول أن تترجم برامج الدولة الاقتصادية والاجتماعية، وخططها المتوسطة والبعيدة المدى - في حالة وجودها - إلى برامج سنوية يتم من خلالها تنفيذ البرامج والخطط العامة، وتنسيق مختلف النشاطات والفعاليات الاقتصادية، وتوفير الرقابة والإشراف على نشاط الحكومة، وبالذات في جانبه المالي، من أجل تحقيق الأهداف العامة للدولة والمجتمع.
- تتأثر المالية العامة بمختلف التوازنات الخارجية، لكون الإيرادات تخضع بدرجة كبيرة لما يطرأ على السوق النفطية، ولكون الإيرادات تتركز بنسب عالية على الجباية البترولية، واعتبارا لما تمثله الميزانية في تمويل الاقتصاد وإنعاشه يظهر واضحا مدى تبعية وتيرة الإنعاش لمستوى مداخل الجزائر من إيرادات المحروقات، أما موارد الميزانية الأخرى

(الموارد العادية) فهي مرتبطة بوتيرة النشاط الاقتصادي، هذا الأخير تتحكم فيه المتغيرات الخارجية بدرجة كبيرة وبالأخص سعر النفط وسعر الصرف.

- كان للتحسن الكبير الذي طرأ على أسعار النفط تأثيرا واضحا على الصادرات النفطية، ومن ثم الإيرادات النفطية، الأمر الذي قاد الإنفاق العام نحو الزيادة وبشكل كبير، هذا ما يثبت مدى العلاقة بين الميزانية العامة و المورد الريعي (النفط)، الذي يتأثر بعوامل خارجية بعيدة عن سيطرة الاقتصاد الجزائري، مما يجعله عرضة للخطر في حالة حدوث أي انتكاسات في أسواق النفط العالمية.
- أن الهيكل أو البنية السلعية للصادرات الجزائرية نكتشف هشاشة موقف الميزان التجاري رغم تحقيقه لرصيد فائض، إذ أن الصادرات الجزائرية تتشكل بأكثر من 97% محروقات، و هي معرضة لأخطار تذبذبات و هزات الأسواق العالمية بفعل الأزمات التي تحدث من حين لآخر و ما لها من انعكاسات سلبية على سعر النفط.
- أنه بالرغم من كل الإجراءات المتبعة والهادفة لترقية الصادرات خارج المحروقات، لم تتمكن الدولة من تعديل أو تحسين شروط التبادل، و تغيير بنية صادراتها أو تنويعها عن طريق فتح قنوات لتصدير سلعها خارج قطاع المحروقات.
- أن الاقتصاد الجزائري عموما و خلال هذه الفترة سجل نتائج ايجابية، وهذا راجع أساسا إلى الاستفادة الكبيرة من الفوائض التجارية المحققة.

التوصيات:

- بالنظر إلى النتائج المتوصل إليها، فإننا سنحاول وضع بعض التوصيات التي يمكن من خلالها جعل الميزانية العامة ومن ثم الاقتصاد الوطني في مستوى التحديات الاقتصادية، وذلك وفق ما يلي:
- ضرورة انتهاز سياسة ميزانية وتجارية تكون مرتكزة على الأهداف الشاملة للدولة وتكون مبنية على قواعد وأسس متينة تمكنها، لكي تتمكن من تحقيق التوازن الاقتصادي سواء الداخلي أو الخارجي.
- ضرورة تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات، وبالتالي التقليل إن لم نقل فك الميزانية العامة للدولة من التبعية للآثار الناجمة عن انتكاسات أو نزوب المورد الوحيد (النفط).
- تطوير الأداء الخدماتي لأعوان القطاعات المالية من خلال تعميق المعارف نظريا وتطبيقيا، بهدف التحكم تقنيا في ضبط وتحديد أسس المالية العامة، فضلا عن تحسين الشروط العامة للعمل.
- اتخاذ التدابير الوقائية تحسبا لانخفاض موارد البترول عن طريق الإدارة الرشيدة للاحتياطات من النقد الأجنبي، ويجب أن تشمل هذه الإدارة بصفة خاصة إدارة الديون ورصيد الاحتياطي من أداء الدور المقابل للآخر إزاء تغيرات أسعار النفط.
- العمل على التنسيق الدائم والمستمر بين السياسة الميزانية وسياسة التجارة الخارجية من أجل أن تؤدي دورها وتحقق أهدافها على أكمل وجه خصوصا مع التغيرات التي تشهدها الساحة الاقتصادية الداخلية والخارجية.

الهوامش والمراجع:

- (1) : عبد المنعم فوزي، المالية العامة والسياسة المالية، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، بيروت، 1981، ص 338.
- (2) : سعيد علي العبيدي، اقتصاديات المالية العامة، دار دجلة، العراق، ط 01، 2011، ص 186.
- (3) : فهمي محمود شكري، الموازنة العامة ماضيها وحاضرها ومستقبلها، المؤسسة الجامعية للنشر والتوزيع، الأردن، ط 01، 1990، ص 28.
- (4) : المرجع نفسه، ص 28.
- (5) : المادة 03 من القانون 90-21، المؤرخ في 15 أوت 1990، المتعلق بالحاسبة العمومية، المنشور في الجريدة الرسمية رقم 1990/35، ص 1131.
- (6) : القانون 84-17، المؤرخ في 17 جويلية 1984، المتعلق بقوانين المالية، المنشور في الجريدة الرسمية رقم 1984/28، الجزائر.
- (*) : تتضمن المادة 02 من القانون (84-17) مختلف قوانين المالية، وهي: قانون المالية السنوي، قانون المالية التكميلي، قانون ضبط الميزانية.
- (7) : خالد شحادة الخطيب، أحمد زهير شامية، أسس المالية العامة، دار وائل للنشر، الأردن، ط 03، 2007، ص 280.
- (8) : سعيد علي العبيدي، مرجع سبق ذكره، ص 186.
- (9) : خالد شحادة الخطيب، مرجع سبق ذكره، ص 280.
- (10) : المرجع نفسه، ص 280.
- (11) : سعيد علي العبيدي، مرجع سبق ذكره، ص 209-227.
- (12) : محمد نبيل الشيمي، قراءة في الميزان التجاري المصري، الحوار المتمدن، العدد 3665، 12-3-2012.
- (*) : ميزان المدفوعات هو سجل محاسبي منظم لكافة المبادلات الاقتصادية التي تمت بين المقيمين في دولة ما وغير المقيمين في فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة واحدة، و يعرفه صندوق النقد الدولي على انه سجل يعتمد على القيد المزدوج، يتناول إحصائيات فترة زمنية معينة بالنسبة إلى التغيرات في مكونات أو قيمة أصول اقتصاديات دولة ما بسبب تعاملها مع بقية الدول أو بسبب هجرة الأفراد وكذا التغيرات في قيمة أو مكونات ما تحتفظ به من ذهب نقدي وحقوق سحب خاصة من الصندوق وحقوقها والتزاماتها تجاه بقية دول العالم.
- ¹³: http://support.instaforex.com/ar/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%8A%D8%B2%D8%A7%D9%86_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D9%89
- (14) : عبد الله محمد اشكاب، أسامة الزوام السكي، تحليل العلاقة بين الميزانية العامة والميزان التجاري في الاقتصاد الليبي خلال الفترة 2000-2008، مجلة علوم إنسانية، العدد 44، 2009، ص 04.
- (15) : سامي خليل، نظريات الاقتصاد الكلي الحديثة، مطابع الأهرام، القاهرة، ج 2، 1994، ص 1450.
- (16) : عبد الله محمد اشكاب، أسامة الزوام السكي، مرجع سبق ذكره، ص 04.
- (17) : محمد داغر وسلام شامي، ورقة بحثية بعنوان (تحليل العلاقة بين القطاعين العام والخارجي في ليبيا)، مجلة السائل، العدد الثالث، مصراتة، جامعة 7 أكتوبر، 2007، ص 121.
- (18) : طاهر حمدي كنعان وآخرون، هموم اقتصادية عربية: التنمية - التكامل - النفط - العولمة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2005، الطبعة الثانية، ص 217.
- (19) : تقاس بنسبة كل من الصادرات و الواردات إلى الناتج المحلي.

مشاريع تنمية قطاع النقل في الجزائر والمشكل التي تواجهها

قرومي حميد

أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

جامعة البويرة

~~~~~

### ملخص:

تعتبر خدمات النقل عاملا محددًا، له أهميته القصوى في تحديد اختيارات الأفراد للمكان الذي يقطنون فيه، وكذلك مكان العمل، والنقل يخلق قيمة اقتصادية بنقله للبضائع، إذ يعد أداة فعالة في عملية التوزيع الاقتصادي. لقد عرف قطاع النقل في الجزائر تطورًا كبيرًا في العشرة الأخيرة وذلك بتحديث وسائل النقل وتوسيع شبكات الطرق الوطنية خاصة بعد تكامل الجهود في القطاع العام والخاص على مستوى النقل البري. كما تولي الدولة اليوم اهتمامًا كبيرًا لتحسين خدمات النقل خصوصًا داخل المدن الكبرى وذلك بالاعتماد على نقل الترامواي والمترو وتطوير السكك الحديدية وكهربتها وتوسيع الموانئ وإعادة هيكلة بعض المطارات. لكن رغم الجهود المبذولة تبقى بعض الصعوبات تواجه هذا القطاع، كمشكلة ازدحام النقل في الطرق والمناطق الحضرية، مما يؤثر سلبًا على الرحلات ويتسبب في تأخير المواعيد، لذلك ينبغي التفكير في إعداد إستراتيجية لهذا القطاع الحيوي ليساهم هو الآخر بشكل فعال في عملية التنمية الاقتصادية.

### Résumé:

Les services de transport sont un facteur déterminant, d'une importance primordiale dans la détermination des choix des individus qui vivent dans un endroit où, ainsi que le lieu de travail, le transport crée de la valeur économique des biens mobiles, comme il est un outil efficace dans le processus de distribution économique.

Il savait que le secteur des transports en Algérie, un développement majeur dans la dernière décennie par la mise à jour et l'expansion de réseaux de transport et de la route, surtout après l'intégration des efforts nationaux dans le secteur public et privé au niveau du transport routier.

Il attache également une grande importance à la journée internationale pour améliorer les services de transport, en particulier dans les grandes villes, sur la base du transfert du tramway, le métro et le développement des chemins de fer et de l'électrification et l'expansion des ports et la restructuration de certains aéroports.

Mais malgré les efforts pour garder quelques-unes des difficultés rencontrées par le secteur, comme un transport de congestion de problème dans les routes et les zones urbaines, ce qui affecte négativement les vols et entraîner des retards dans les nominations, de sorte que vous devriez penser à la préparation d'une stratégie pour ce secteur vital de contribuer est l'autre efficacement au processus de développement économique.

## مقدمة:

يعتبر النقل العنصر الرئيسي والمكون الأساسي من مكونات نسق الحياة، الذي يتعدى خدمات تقديم وسيلة النقل بل انه النشاط الخاص والخدمة الاجتماعية والاقتصادية، وهو بمثابة صناعة كاملة وبكل نشاطاتها .

إن قطاع النقل لم يكن بعيد التغيرات حيث إذا نظرنا عبر الأربعين أو الخمسين سنة الماضية نجد هناك تغيرات هامة في هذا القطاع ،وان التقدم التكنولوجي الواسع في وسائل النقل قد أدى إلى تضاعف خطوط الملاحة لسفن الركاب عبر القارات وإحلالها بالطائرات وسفن البضائع العامة أصبحت تفسح المجال لسفن الحاويات ،وظهرت الحافلات المحسنة التي تأخذ جزءا غير يسير من نقل البضائع عبر المسافات الطويلة .

ونظرا لتطور وسائل النقل البري والحضري ،فقد تدهورت البنيات الأساسية للطرق داخل المدن وتزايد اختناقات الحركة وتلوث الهواء وغيرها ،لذلك نجد الدولة الجزائرية أولت اهتماما كبيرا لتحسين خدمات النقل داخل المدن الكبرى ،وذلك بالاعتماد على نقل الترامواي والميترو وتطوير السكك الحديدية وكهربتها وتوسيع الموانئ وإعادة هيكلة بعض المطارات . لكن رغم الجهود المبذولة تبقى بعض الصعوبات تواجه هذا القطاع كمشكلة ازدحام النقل في الطرق والمناطق الحضرية، مما يؤثر سلبا على الرحلات ويتسبب في تأخير المواعيد ،لذلك ينبغي التفكير في إعداد إستراتيجية لهذا القطاع الحيوي ليساهم هو الآخر في عملية التنمية الاقتصادية .

## المبحث الاول :عموميات حول النقل

## المطلب الأول : مفهوم النقل

يعرف نظام النقل حديثا على انه مجموعة منظمة من المؤسسات والخدمات التي تقوم بتوفير وتوزيع مجالات الوصول لمناطق محددة ومختارة في المنطقة الحضرية. وذلك أن مواقف الأفراد والأعمال في اختيار مواقع الفعاليات المتعلقة بهم، يتأثر لحد كبير بتنفيذ مقترحات النقل. كما ستؤثر هذه المواقف على اختيار الموقع لتلك الفعاليات وبالتالي على كفاءة تأدية نظام النقل على المدى البعيد ..

ونتيجة للدراسات الكثيرة المتعلقة بتخطيط النقل فقد ظهرت اتجاهات حديثة لدراسة النقل منها أسلوبان هما:

(أ) أسلوب الأنظمة

(ب) الأسلوب الدائري

وقد اقترح احد الباحثين مجموعة من الأسس لتطبيق أسلوب النظم في دراسة نظام النقل ،وقام الأستاذ بروتون م.جي .

## bruton باقتراح مايلي :

1. إن لكل خدمة من خدمات المرور وظيفة تسويقية مهمة في التأثير على تكاليف وأسعار الأراضي والمساكن والخدمات، ويكون هذا التأثير في العادة بدرجات متفاوتة ،وحسب خصائص كل منطقة وخصوصا ما يتعلق منها بسهولة الوصول .

2. تعتمد أسس ومعايير اختيار نظام النقل بوجه عام على اعتبارات استيعابه للطلب على الرحلات .

3. ويجب أن يأخذ تصميم نظام النقل الناجح الفعال بعين الاعتبار عدة أهداف رئيسية هي

(أ) وضع أهداف بعيدة المدى للإقليم المعني بالدراسة وتحديد عاصمة الإقليم

(ب) تعيين نوع ومواقع الاستثمارات المقترحة والتي سوف تؤثر على الأهداف

(ج) تحديد مستويات الخدمة المطلوبة من حيث امكانية سهولة الوصول وبالتالي تلائم التغير في الاستثمار المنشود

(د) توضيح مستوى الخدمة الناجمة من وراء هذه الاهداف.<sup>1</sup>

### المطلب الثاني : الأسس الفنية لنظام النقل وتطوره

#### أولا : أسس عملية تخطيط النقل في المدينة

تعتمد عملية تخطيط النقل على عدة فرضيات ومبادئ تتمثل في ما يلي

- (1) إن أنماط النقل واضحة وثابتة ويمكن التنبؤ بها
- (2) يؤثر نظام النقل في تطوير المنطقة الموجودة فيها بالإضافة لكونه يؤدي الخدمة المطلوبة للمنطقة ذاتها.
- (3) تعتبر عملية تخطيط النقل عملية مستمرة وتحتاج لإجراء التحديث والتقييم والتعديل المستمرة .
- (4) إن المناطق التي تشهد نموا حضريا مستمرا تتطلب دراسة شاملة للنقل فيها بحيث تكون أوسع من حدودها على مستوى الإقليم
- (5) إن هناك علاقة وثيقة ومباشرة بين جميع أنواع وسائل النقل المتاحة في المدينة وبالتالي فإن دور أي نوع من تلك الأنواع مستقبلا لا يمكن تحديده دون الأخذ بعين الاعتبار أنواع وسائل النقل الأخرى
- (6) يرتبط الطلب على الحركة والتنقل بصورة مباشرة بتوزيع استعمالات الأرض وشدة هذا الاستخدام الأمر الذي يهيئ للمخطط بهذا المجال التنبؤ بهذه الخدمة الأساسية بها لفترات زمنية قادمة وبكفاءة وفاعلية . نخلص من هذا العرض السريع إلى أن عملية تخطيط النقل في المدينة سواء في الدول النامية ام المتقدمة هي عملية جماعية وشاملة تتطلب التنسيق بين تلك الاختصاصات المختلفة كالمهندس المدني والمعماري والنقل والاقتصاد والجغرافي والاجتماعي والإداري والمساحي والإحصائي والدمغرافي والبيئي ... الخ .

وحتى يتحقق تنفيذ هذا المرفق الهام في المدينة أو المدن لا بد من توفير التمويل الكافي في تحقيق هذا الهدف.<sup>2</sup>

#### ثانيا : سياسات النقل المحلي

تندمج السلطات المحلية مع سلطة المدينة المركزية في عملية تكوين ووضع وتنفيذ سياسات النقل الحضري في المراكز المدنية الكبرى وفي التكتلات الحضرية مع العديد من البلديات والسلطات المحلية كلها حيث تشترك في هذه العملية مهما كانت طبيعة السلطة المركزية في المدينة هذه فلا بد لها أن تقوم بدور رئيس وفاعل في إدارة جهاز النقل العام بكفاءة واقتدار ولا بد من أن تأخذ في سياستها بهذا الصدد ما يلي :

- (أ) الاهتمام باستخدام الأرض بالمدينة .
- (ب) التركيز على حماية البيئة الحضرية خاصة وبيئة الوطن عامة من أشكال التلوث المختلفة .
- (ج) الاهتمام بالإسكان كخدمة ضرورية لسكان المدينة .
- (د) العناية باستهلاك الطاقة لتأمين حركة وسائل النقل آتيا ومستقبلا .
- (هـ) الاهتمام بتعليمات السير والأمان حفاظا على أرواح المواطنين .
- (و) الاهتمام بمعايير الخدمات والصيانة والإجراءات في هذا الجهاز .
- (ز) الاهتمام بمتابعة ومراقبة وسائل النقل المختلفة من حيث الصيانة والحركة في الوقت المحدد .

وأخيرا نخلص من هذا العرض إلى أن عملية التنمية الحضرية المستدامة هي نظام معقد يتألف من عناصر عدة يدعم بعضها بعضا وانه إذا فشل احد هذه العناصر الأخرى المكونة للعملية التنموية في المدينة فانه سوف يؤدي إلى الإضرار إلى المكونات الأخرى ونحن في هذا السياق نتعامل مع النقل العام بطريقة ترتبط ارتباطا وثيقا بالقطاعات الأخرى إذ من المألوف أن نناقش دوما من اجل التخطيط الشامل في هذا القطاع فكل ما يكتب عن تخطيط النقل أو التنمية المستدامة يتضمن قائمة مسهبة وطويلة من الاهتمامات التي تشملها وحتى تتحقق أهداف التنمية المستدامة لا بد من توفير التمويل اللازم لجهاز النقل العام الكثيف وحماية البيئة وخاصة الشروط الجوية والمتعلقة بالآثار التي تحصل على الغلاف الجوي المحيط بالمدينة إذ لا بد من حمايته طبقا لمعايير بيئية محددة من الكفاية المطلوبة بالإضافة إلى الاهتمام باستخدام الأرض وإدارة المركز الحضري بكفاءة لدعم الأهداف الأخرى الموضوعية كما ان تشجيع السكان الحضري على الإنتاجية السليمة واستمراريتها مستوى ومقياس المعايير التي تتطلبها المساهمة المستدامة في اقتصاد الدولة أو المدينة فضلا عن أن النقل العام الكثيف هو أمر جوهري وهام لكونه الحاجة الاساسية حتى للسكان الأكثر فقرا فالنقل العام الكثيف والتنمية المستدامة توأمان متلازمان لن تتحقق التنمية المستدامة بدون هذا الجهاز الفعال والكفاء لخدمة مجتمع المدينة خاصة والمجتمعات الأخرى عامة ،فكما أن الشرايين في الجسم تغذي الإنسان فكذلك النقل العام بطرقه الرئيسية والثانوية والفرعية وبوسائله المتنوعة تؤدي لتحقيق أهداف التنمية الشاملة اقتصادية واجتماعية سواء في المدينة وإقليمها الوظيفي أو الدولة كلها .

أهمية نظام النقل في تطوير التنمية تعتبر دراسة طرق المواصلات ووسائلها المختلفة عنصرا فعالا في عملية الأنشطة الاقتصادية يصبح من الصعوبة بمكان لأي مشروع اقتصادي الاستغناء عنه وعليه أصبح من أهمية بمكان أن إنشاء طرق المواصلات هو عامل أساسي وجوهري في إنجاح المشاريع التنموية حيث يمثل احد العناصر في البنية التحتية اللازمة للتنمية الاجتماعية والاقتصادية في أي دولة اقتصادية كانت وقد تعثرت عملية التنمية في بعض الأقاليم في الدول النامية كالسودان مثلا وذلك بصعوبة الوصول للمناطق المستهدفة للتنمية وانعزالها عن الأسواق ولذلك فحينما نريد تعمير منطقة ما فلا بد من بناء الطرق الموصلة إليها لجذب السكان إليها لان المواصلات توجد العمران وتبعث على الحركة والنشاط والاحتكاك والتفاعل بين المناطق المعمورة وعليه يمكن إيجاز<sup>3</sup>.

### المطلب الثالث: أهمية النقل ومكانته في الاقتصاد

يلعب النقل دورا هاما في المجتمع إذ يعتبر الشريان الذي يربط جغرافيا بين التجمعات السكانية والخدمية الإدارية والتجارية والاقتصادية الصناعية الزراعية ، السياحية ببعضها البعض ويحتاج المجتمع إلى نظام النقل لينقل الأفراد من وإلى أماكن السكن والعمل والدراسة والأسواق والتجمعات التجارية وكذلك للمساعدة على توزيع السكان بطريقة أفضل لضمان استمرارية وتشجيع مشاريع التنمية. ينظر إلى النقل بأنه العصب الحساس في الكيان الاقتصادي والاجتماعي على مستوى البلد باعتباره الوسيلة الفاعلة في تحقيق الاتصال المستمر بين النقاط المختلفة للعملية الاقتصادية والإنتاجية والمتمثلة بمواجهة التوسع الأفقي للمدن وتقليص المسافات بين المنتج والمستهلك بما يمثله من اختصار لعامل الزمن أو النقل للأيدي العاملة إلى المواقع التي يكون فيها أكثر تأثيرا في العمليات الإنتاجية لتحقيق الاستثمار الأفضل لهذه الطاقات البشرية.

يعتبر قطاع النقل أحد أهم قطاعات التنمية الشاملة في الدول المتقدمة إذ يعتبر تخطيط النقل داخل المدن ( النقل الحضري ) ذو جوانب متعددة ، حيث ينظر إليه باعتباره جزء لا يتجزأ من عملية التخطيط الحضري ككل لارتباطه

الوثيق بالتكوين العمراني واستعمالات الأراضي التي تعتبر أحد أهم العوامل المولدة للرحلات وتتضح مكانة النقل في و أهميته في الاقتصاد الوطني من خلال العناصر التالية:

### 1. التأثير على إستراتيجية التنمية الاقتصادية

يأتي قطاع النقل على رأس القطاعات التي تدعم الهيكل الاقتصادي ويعتبر الركيزة الأساسية للاقتصاد القومي حيث يمثل دعامة أساسية من دعائم التقدم ولا يمكن تصور تحقق النمو المتوازن بين قطاعات الاقتصاد القومي دون تأمين احتياجات تلك القطاعات من النقل. يساهم قطاع النقل في التنمية الاقتصادية من خلال ربط مناطق الإنتاج بمناطق الاستهلاك

وتأمين انتقال الأفراد<sup>1</sup>

### 2. انتقال العمالة وزيادة رأس المال:

يعتبر قطاع النقل أحد أهم القطاعات التي توفر الكثير من فرص العمل في المجتمع ذلك أن العنصر البشري هو الأساس الذي تقوم عليه عملية النقل بما تتطلبه العملية من جهد بشري في إنجاح مهامها. ويساهم النقل في زيادة معدلات التكوين الرأسمالي ( المادي والبشري ) حيث تعمل خدمات قطاع النقل على تسهيل عملية انتقال المعرفة التكنولوجية التي تزداد فاعليتها في رفع معدلات النمو الاقتصادي الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الطاقة الإنتاجية والتي تعد بدورها من أهم محددات التنمية الاقتصادية.

### 3. الترابط والتكامل الاقتصادي

حيث يؤثر النقل في معالجة عامل المسافة والبعد وتوسيع السوق واستغلال الموارد الطبيعية والبشرية، وزيادة الإنتاج، وانتقال السلع، واليد العاملة إلى الأماكن التي تكون فيها أكثر نفعاً وتوطين المشاريع في الأماكن ذات الجدوى الاقتصادية الأفضل وبالتالي تدعيم علاقات التكامل الاقتصادي بين مختلف الصناعات ومختلف القطاعات الاقتصادية.

### 4. تحسين مركز ميزان المدفوعات

وذلك من خلال زيادة طاقة الدولة التصديرية وتحقيق مزيد من العملات الأجنبية إلى جانب توفير الواردات من السلع الإنمائية التي يوجه جانب منها لتشجيع الصناعات التي تخصص في إنتاج الصادرات من جهة وتوفير بدائل الواردات من جهة أخرى وبالتالي تخفيض معدلات عجز ميزان المدفوعات.<sup>4</sup>

### المطلب الرابع : تطور نظام النقل

ويعد نظام النقل أحد عناصر نظام الخدمات الذي يعد بدورها أحد عناصر النظام الاقتصادي ولنظام النقل كما لنظامي السياحة والتجارة أثر مضاعف فهو يؤثر في البيئة المحيطة به مثلما يؤثر أيضا في الفعاليات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية إيجابيا أو سلبيا عليها لذلك نجد أن الدول تولي نظام النقل اهتماما كبيرا لأنه يشكل شرايين الحياة لاقتصاديات ولأنه المرأة التي تعكس صورة الاقتصاد

وتتألف مدخلات نظام النقل من الأرض والإنسان والأنشطة المختلفة، بينما نجد أن حركة النقل البري والمائي والجوي التي تشمل السلع التجارية والمسافرين تشكل عملية النظام من تأدية دوره بصورة طبيعية، فإذا كانت العناصر تؤدي عملها بإيجابية فإن ذلك ينعكس إيجابيا على مسيرة النظام، وإذا حدث خلل في أحد عناصر النظام فإنه ينعكس سلبيا على بقية العناصر، ويسوء وضع النظام الذي يؤثر بدوره سلبيا على الفعاليات الاقتصادية والاجتماعية

لقد عرف الإنسان النقل منذ أن كان يعيش حياة بدائية، إذا كان ينقل ما يجمعه من ثمار أو يلتقطه من أعشاب من البيئة المحيطة به ليجمع منها في كهوفه ما يوفر حاجته الآنية من غذاء. وكان ينقل ما يصطاده من حيوانات برية إلى كهوفه ليسوي لحومها في مواعد النار المقامة أمام الكهوف. وكان ينتقل مع الحيوانات بعد أن عرف الرعي بحثا عن مصادر الماء والكأ. وعندما عرف الزراعة والصناعة أخذ ينقل السلع من مناطق الإنتاج إلى مناطق الاستهلاك، وقد أسهم الانقلاب الصناعي الأول في أوروبا في تطور نظام النقل إذ لعب دورا كبيرا في نقل المواد الأولية من مناطق الإنتاج إلى المصانع ونقل السلع الصناعية من المصانع إلى الأسواق لقد وفر استخدام الإنسان للحيوانات لأغراض النقل سبل الانتقال لمسافات أطول وهذا ساعد على اتساع الرقعة الجغرافية المكتشفة. وزاد من التبادل التجاري وذلك نظرا لما تمتاز به حيوانات النقل من قدرة على نقل كميات أكبر من البضائع ولمسافات أبعد من قدرتها على الانتقال في البيئات المختلفة، وقد استخدم الحصان في عملية النقل داخل بيئة السهوب، في حين استخدم الجمل في المناطق الصحراوية لقدرته الحيوية على قطع المسافات الطويلة عبر الصحراء دون الحاجة للتزود بالماء والغذاء، هذا فضلا عن مقدرته عن التحرك فوق رمال الصحراء وعلى نقل أوزان ثقيلة تصل 270 كغ (الفيل 1979)، أما في المنطقة الجبلية فقد استخدم الإنسان البغال نظرا لقدرتها على التحرك والانتقال في مثل تلك المناطق، وأما الإبل والجاموس فقد استخدمت لأغراض النقل في المناطق المدارية الرطبة واستخدم الفيل المسانس في حمل الأشخاص وجر الأشياء الثقيلة كجذوع الأشجار

ويشكل اكتشاف العجلة ثورة في ميدان النقل، إذ رأى ذلك إلى استخدامها في صناعة العربات التي تجرها الحيوانات وتطلب ذلك تهينة الطرق لكي تجعل العربات أكثر انسيابية، فكان ذلك بداية عهد لتشييد الطرق. وقد بنى الرومان شبكة طويلة من الطرق المرصوفة وصلت أطوالها إلى حدود 85 ألف كم، وبلغ عدد تلك الطرق 372 طريقا، وتطلب بناؤها إنشاء 293 جسرا.

ويعد النقل المائي من أقدم وسائل النقل التي استخدمها الإنسان بعد الحيوان، ويشكل توصل الإنسان إلى اختراع الشراع ثورة في تاريخ النقل بصورة عامة والنقل المائي بصورة خاصة وترتب على استخدام الشراع في النقل المائي نتائج مهمة تضمنت استخدام طاقة الرياح وزيادة مرونة الحركة، وزيادة المعرفة الجغرافية، وتطوير أساليب الملاحة، وتنوع استخدامات وسائل النقل المائي.

وقد نجح الفينيقيون نتيجة استخدامهم للسفن من الوصول إلى الأجزاء الغربية من بريطانيا بسفنهم الشراعية وأدى ذلك إلى توسيع عملية التبادل التجاري بين الشعوب، وكان للحضارتين اليونانية والرومانية دور مهم في تطوير فنون الملاحة البحرية حيث أصبحت التجارة البحرية من أوجه النشاط الاقتصادي المهمة وأسهم العرب بعد ظهور الإسلام في تطوير الملاحة البحرية ورسموا خرائط ملاحية كان لها الفضل الأكبر في مساعدة الأوروبيين على الوصول إلى آسيا (هل تعلم أن النقل بواسطة السكك الحديدية جاء بعد النقل المائي حيث تم استخدام قوة البخار الأولى مرة في تسيير القاطرات في بريطانيا وانتشر استعماله في أوروبا بعد أن كما استعمل البخار في تسيير البواخر التي تحول بناء أجسامها فيما بعد من الخشب إلى

(الحديد) وهل تعلم انه تم التوصل الى اختراع محرك السيارة قبل نهاية القرن التاسع عشر واعتمد سيرها على الطرق المعبدة ؟ وهل تعلم أن النقل الجوي ظهر للأغراض التجارية المحدودة بعد الحرب العالمية الأولى ولكن أخذت تأثيراته ومكانته تتزايد بعد الحرب العالمية الثانية حينما ساعدت الحكومات في معظم دول العالم على استخدام الطائرة لأغراض متعددة وهكذا فان التطور الذي شهده النقل قد اوجد ثورة كبيرة شملت معظم حياة الإنسان ففي خلال هذا القرن تحسنت تسهيلات نقل الإنسان وحاجاته المتعددة إذ انتقلت وسائل النقل من العربة التي تجرها الخيول الى القارب الذي يسير بالشرع والى القطار الذي يسير على البخار ثم إلى السيارة والطائرة والنقل والحاويات والأنابيب وفيما يتعلق بسفن الشراع تحولت إلى السفن التي تسير على النفط او الطاقة النووية وازدادت حملتها إلى آلاف الأطنان ،وأصبح القطار يعتمد على النفط او الكهرباء في تسيير عرباته وتطور النقل الجوي وكذلك النقل البري تطورا كبيرا باستخدام وسائط ذات حجم اكبر ونوعية أفضل.<sup>5</sup>

### المبحث الثاني: واقع النقل في الجزائر

#### المطلب الأول: النقل في الجزائر

يعتبر النقل من المتطلبات الأساسية لكل مجتمع ، وهو عبارة عن خدمة اجتماعية بالدرجة الأولى كما أنه يعد أحد مصادر الرفاهية، وأحد عوامل تحسين مستوى معيشة الأفراد من خلال إشباع حاجاتهم المختلفة بواسطة التنقل باعتباره ضرورة اجتماعية تفرضها ظروف الحياة اليومية. لقد عرف القانون الجزائري خدمة النقل حيث نصت المادة 16 من القانون رقم 88/ 17 : المؤرخ في 10 ماي 1988 على ما يلي :

يعد نقل كل نشاط ينقل بواسطة شخص طبيعي أو معنوي أشخاص أو بضائع من مكان إلى آخر على متن مركبة مهما كان نوعها."

وهنا نستنتج أن القانون عرف النقل على أنه نشاط واقتصر على وصفه دون التطرق إلى الجانب الاقتصادي الذي يتضمنه إذ أن النقل من الناحية الاقتصادية هو: " نشاط يخلق منفعة في الزمان والمكان بواسطة التحويل الفيزيائي للسلع والأشخاص من مكان إلى آخر." انطلاقا من هذين التعريفين يمكننا إعطاء تعريف شامل للنقل استنادا إلى العناصر المذكورة سابقا. " النقل هو كل نشاط يخلق منفعة في الزمان والمكان التحويل الفيزيائي للسلع والأشخاص من مكان إلى آخر على متن مركبة معدة لهذا الغرض"

#### المطلب الثاني: مشاريع قطاع النقل في الجزائر

عرف قطاع النقل في الجزائر تحولا حقيقيا. حيث تم إنجاز عدد كبير من المشاريع و أخرى في طور الإنجاز لجعل هذا القطاع أكثر كفاءة وفعالية للمساهمة في التنمية الاقتصادية للبلاد.

#### 1- شبكة الطرق:

تعتبر شبكة الطرق الجزائرية واحدة من أكبر الشبكات الأكثر كثافة في القارة الإفريقية ، حيث يقدر طولها ب 696 112 كلم من الطرق، منها 29 280 كلم من الطريق الوطني و أكثر من 4910 هيكلم. كما سيتم استكمال هاته الشبكة بجزء هام مقدر ب 1 216 كلم والذي سيربط مدينة عنابة في أقصى الشرق بمدينة تلمسان في أقصى الغرب.

إن شبكة الطرق الجزائرية في تطور مستمر بفضل برنامج تحديث الطرقات السريعة. نذكر منها إنجاز الطريق السيار شرق غرب الذي يبلغ 1 216 كلم، والإطلاق القادم لمشروع إنجاز الطريق السيار للهضاب العليا بطول 1020 كلم. كما نذكر الطريق السريع العابر للصحراء (شمال وجنوب) والذي تمت إعادة تهيئته بقرار من الحكومة لزيادة التبادل التجاري بين الدول الست المتواجدة على طول هذا الطريق و هي (الجزائر، المالي، النيجر، نيجيريا، التشاد وتونس).

## 2- شبكة السكة الحديدية:

تقدر شبكة السكك الحديدية في الجزائر ب 2.150 كلم، إذ شهدت في الآونة الأخيرة كهربة بعض المقاطع لوضع قطارات ذات سرعة فائقة قريبا من شأنها أن تربط المدن الرئيسية للبلاد. تسير شبكة السكك الحديدية من قبل شركة النقل للسكك الحديدية الوطنية (SNTF). هذه الشبكة مجهزة ب أكثر من 200 محطة تغطي خاصة شمال البلاد، منها:

- 299 كلم سكك مكهربة
- 305 سكك مزدوجة
- 1 085 سكك ضيقة

من بين مشاريع السكك الحديدية في طور الإنجاز نذكر مشروع كهربة 1000 كلم من السكك الحديدية و إنجاز 3000 كلم من السكك الحديدية.

بحلول عام 2014 سيصل طول شبكة السكك الحديدية إلى 10515 كلم.

## 3- النقل الجوي:

طورت الجزائر قطاع النقل الجوي بطريقة تجعل منه وسيلة حقيقية للإندماج على الصعيدين الإقليمي والدولي. إذ أنه سيتم إنفاق ميزانية تقدر ب 60 مليار دينار (600 مليون أورو) لتجديد أسطول الجوية الجزائرية خلال الفترة 2013-2017. كما ستقتني شبكة الخطوط الجوية الوطنية ثلاث طائرات جديدة بسعة 150 مقعدا وستقوم بتجديد 3 طائرات من نوع بوينغ 767 و المتواجدة حاليا في الخدمة. كما ستم عملية شراء طائرتي شحن لنقل البضائع.

خلال الموسم الصيفي سجلت الخطوط الجوية الجزائرية معدل نمو إجمالي لحركة المرور قدر ب 15٪ و في عام 2011 بلغت إيراداتها 56 مليار دينار.

تمتلك الجزائر 35 مطارا منها 13 دولية. إن مطار الجزائر هو الأكثر أهمية حيث يستقطب 6 ملايين مسافر سنويا. الخطوط الجوية الجزائرية هي شركة الطيران الوطنية التي تهيمن على سوق النقل الجوي، الذي سجل منذ افتتاحه للمنافسة 8 شركات خاصة أخرى.

تتكفل الخطوط الجوية الجزائرية بعدة رحلات نحو أوروبا، إفريقيا، كندا، الصين والشرق الأوسط. وهناك عدة شركات طيران أجنبية لديها رحلات نحو الجزائر نذكر منها: التونسية للطيران، الخطوط الجوية للملكية المغربية، الخطوط الجوية الفرنسية، الإيطالية للطيران، إيغل أزور، ليفتزا، الخطوط الجوية التركية، الخطوط الجوية البريطانية.

#### 4- النقل البحري:

تعتبر الشركة الوطنية الجزائرية للملاحة (CNAN) والمؤسسة الوطنية للنقل البحري للمسافرين ممثلي قطاع النقل البحري في الجزائر. معظم العبارات ( السفينة العابرة) تعمل على إيصال الركاب إلى الشواطئ الأوروبية، و نقل البضائع إلى جميع أنحاء العالم.

معظم الأنشطة التجارية الدولية تتم عن طريق النقل البحري، عبر 11 ميناء تجاري نذكر منها: الجزائر، وهران، عنابة، سكيكدة، أرزيو / بتيونا، بجاية، مستغانم، غزوات، جيجل، تنس ودلس. أما فيما يتعلق بأعمال ترميم الهياكل الأساسية للموانئ فإن عدد قليل منها إستفادة من هاته العملية باستثناء محطات النفط والغاز.

#### 5- النقل الحضري:

##### • ميترو الجزائر:

شهدت الجزائر افتتاح مترو الجزائر العاصمة بتاريخ 31 أكتوبر 2012 والذي بلغ طوله 9 كلم و 10 محطات، إن هذا الأخير سيجعل من الجزائر أول مدينة في المغرب مجهزة بمترو الأنفاق. و أسندت مهمة تسييره و إستغلاله للشركة (RATP) الجزائر و شركة مترو الجزائر العاصمة لمدة 8 سنوات.

أطلقت مؤخرا شركة مترو الجزائر العاصمة مناقصة وطنية ودولية لتنفيذ الدراسات الأولية بشأن تمديد الخط رقم 1 لمترو الجزائر العاصمة.

كما أطلقت الجزائر مشروع آخر رائد في إطار المخطط الخماسي 2010-2014 والذي يتمثل في إنشاء مترو وهران.

##### • التراموي:

في إطار المخطط الخماسي 2010-2014 أطلقت الجزائر مخطط آخر لتنمية و تحديث قطاع النقل الجماعي و النقل الحضري ما بين المدن عبر السكك الحديدية أي التراموي.

يعتبر تراموي الجزائر نظام نقل جماعي يخدم مدينة الجزائر العاصمة. في سنة 2012 شمل 16.2 كلم و 28 محطة و سيتمدد فيما بعد إلى 23 كلم و 38 محطات.

إن ترامواي قسنطينة هو مشروع للنقل الجماعي و الذي يخدم مدينة قسنطينة، فهو قيد الإنجاز منذ سنة 2008. أجريت أول الاختبارات التقنية لتراموي قسنطينة في عام 2012 و سيشمل مساره خط يقدر ب 9 كلم و 10 محطات. ترامواي وهران هو مشروع اخر للنقل الجماعي و الذي يخدم مدينة وهران إذ شرع في إنجازه في أواخر عام 2008، سيكون أطول تراموي في الوطن على مسافة مقدرة ب 48 كلم. وقد إجريت التجارب التقنية الأولى لتراموي وهران في عام 2012.

ستعزز العديد من المدن الجزائرية بالتراموي منها سيدي بلعباس، باتنة، ورقلة، مستغانم، عنابة، سطيف، إذ تم الشروع مؤخرا بالدراسات التقنية لمشاريع التراموي الخاصة بهذه المدن 06 للوطن و كما سيتم إجراء دراسات أخرى متناسبة لمشاريع التراموي المقرر إنجازهها في 08 ولايات أخرى.<sup>6</sup>

## المطلب الثالث: مشاكل النقل في الجزائر

مشاكل النقل بالجزائر هي نفس مشاكل كل الدول العربية في شمال إفريقيا مثل.

\* الاعتماد على النقل البري لا يزال يشكل الغالبية في النقل.

\* قلة السكك الحديدية و القطارات.

\* ارتفاع أسعار النقل الجوي و النقل البري عن طريق السكك الحديدية مقارنة بالنقل البري.

\* سوء الطرق و عدم انتظامها.

\* وجود العربات المقطورة التي تشكل خطرا على الجميع.

\* عدم توفر الطرق الكافية.

\* عدم انتظام المواعيد و دقة الوصول و الانصراف.

\* سوء أعمال الصيانة.

\* عدم الالتزام بالقوانين المرورية.

\* الإهمال و عدم الانتباه للنقل من عناصر الأمان المختلفة.<sup>7</sup>

يعتبر خبراء دوليون أن مشكل النقل في الجزائر يعود أساسا لغياب إستراتيجية واضحة وعقلانية وواضحة، إضافة إلى فقدان طابع التنظيم والضبط لقطاع عانى لسنوات من لاهيكلية واضحة، فضلا عن تأخر كبير في انجاز المشاريع التي وضعت في خانة الاستراتيجي "الطريق السيار، السكك الحديدية، النقل الحضري، الميترو والتراموي" • وعليه فإن الجزائريين سيعانون من مشاكل النقل إلى غاية نهاية 2012 على الأقل ليتم بعدها تدريجيا تخفيف الضغط إذا لم تتأخر أكثر المشاريع المعتمدة قطاع النقل في الجزائر أضحي من أكثر القطاعات تخلفا:

وأشار الدكتور "جورج ميشال" الخبير الاقتصادي أن عدم التحكم في المشاريع وعدم احترام الآجال، فضلا عن غياب الضبط في قطاعات جد حساسة مثل النقل، يساهم في بروز اضطرابات كبيرة مضيعة للموارد المالية لا تكفي وحدها في غياب تخطيط محكم وإستراتيجية عقلانية، متدرجة، فعالة ومتابعة إلى جانب سلطة ضبط تقوم بالتنظيم والمراقبة والمتابعة الدورية، وهو ما افتقده قطاع النقل في الجزائر الذي كان من بين أولى القطاعات الذي عرف التحرير والانفتاح دون سلطة ضبط ودون تنظيم محكم مما ساهم في أمرين، الأول هو إحلال الفوضى لدى مختلف المتعاملين غير المؤهلين والذين لا يتصفون بالاحترافية في ظل غياب سلطة الضبط، وكذا تراجع كبير لمفهوم الخدمة العمومية مع اختفاء مخلفات التنظيم السابق الذي كان مبنيا على إرث التسيير الفرنسي، وعدم ضمان المتابعة والتخلي تدريجيا عن تدعيم القطاع العمومي، وقد سجلت الجزائر تأخرا كبيرا مقارنة بدول الجوار "تونس والمغرب" بل وحتى ليبيا، إلى درجة أن القطاع أضحي من بين القطاعات الأكثر تخلفا على مستوى الخدمات من جانب آخر، لاحظ الخبير الفرنسي كريستيان سوليفان أن عصب قطاع النقل يبقى هو الضبط والتنظيم، وأن ضخ أكثر من 85 إلى 90 مليار دولار لتطوير المنشآت والبنى التحتية خلال عشرية بمعدل سنوي يفوق 8 مليار دولار لم يحقق النتائج المرجوة، بالنظر إلى عدم التحكم في المشاريع وتأخرها وعدم احترام الآجال مقابل الطلب المتزايد، وبالتالي فإن الرهان أو التحدي كان مزدوجا بداية بضرورة استدراك التأخر المسجل خلال أكثر من عشرية من عدم الاستثمار، ثم الإسراع في الانجاز لتلبية الطلب المتزايد وتضاعف الضغط على مستوى القطاع إلا أن الملاحظ أن

كافة المشاريع الإستراتيجية عرفت تأخرا كبيرا تجاوز في أغلبه السنة، ولم تسلم أي مشاريع كبرى في قطاع النقل في آجالها المحددة، مما ضاعف من المشاكل التي تعانيها بالخصوص المدن الكبرى • وقد توقع الخبراء أن تظل مشكل النقل قائمة بالنسبة للجزائريين إلى غاية نهاية 2012 كحد أدنى في حالة إنجاز المشاريع المسطرة فعليا، ولم تعرف تأخرا اكبر وبشرط إعادة تنظيم فعلي وميداني للقطاع، وكذا اعتماد سلطة ضبط مشاريع متأخرة تتسبب في مشاكل للمواطنين ويتضح أن عدم التحكم في آجال الإنجاز يضاعف من المشاكل التي يعانيها الجزائريون في هذا المجال، فمشروع الطريق السيار الممتد على طول 1216 كلم كان مبرجا انجازته وإنهائه بكافة التجهيزات والهيكل القاعدية والمرافق من قبل الشركة الأمريكية "جونيسيس" التي يرأسها بوب جوفانوفيتش في غضون سنة 2008 بعد أن حصلت الشركة على المشروع، إلا أن تأخره وقرار التمويل الذاتي سيجعل المشروع كاملا يتجاوز 2010 أي بحساب المرافق الضرورية • نفس الأمر بالنسبة لميترو الجزائر الذي كانت مبرجا في أول الأمر نهاية 1986 أو بداية 1987 على أقصى تقدير، إلا أنه تأجل لسنوات ومع إعادة بعثه عام 2003 كان مرتقبا فتح الخط الأول "9 كلم" في غضون 2008 ثم تأجل المشروع إلى بداية 2009 ثم منتصف 2009 فنهاية العام الجاري، ويتنظر إذا لم يسجل تأجيل جديد أن يكون الخط الأول عمليا بداية 2010 أما بالنسبة لعمليات التوسيع فإنها ستمتد إلى 2012 على الأقل بالنسبة لخط واحد "حي البدر - الحراش على مسافة 9,3 كلم" وأكثر من ذلك أي حدود 2013 بالنسبة لخط "البريد المركزي - ساحة الشهداء" الذي يمتد على طول 7,1 كلم أي أن تمديد الميترو لأقل من كيلومترين سيستغرق أربع سنوات على الأقل ونفس الوضع يعيشه مشروع "ترامولي الجزائر" الذي كان أصلا موجودا في الجزائر، ويعد أقدم مشروع في إفريقيا، حيث يعود إلى 1898 فقد عرف المشروع "الاستراتيجي" تأخرا كبيرا، وكان من المنتظر حسب التوقعات الأولية بعد مباشرته في 2006 أن يكون عمليا بصورة جزئية بداية 2009 ثم جوان 2009 أو سبتمبر 2009 بالنسبة لكافة الشبكة، إلا أن المشروع تأخر أيضا، ويرتقب انتهائه نائيا 2010 و 2011 والأمر ذاته ينطبق على مشروع تراموي وهران الذي يمتد على طول 7,17 كلم، وكان منتظرا انتهائه عام 2009 لكنه تأخر أيضا إلى غاية 2010 بينما مشروع التمديد إلى مطار السانية سينتظر أكثر ويلاحظ أيضا أن مشاريع كهربية السكك الحديدية بما في ذلك قطار الضواحي "العفرون والثنية" عرف تأخرا عن مواعده المعلن عنه أو السابق، في وقت كان يفترض أن تكون المشاريع التي توضع في خانة الاستراتيجي أكثر دقة ومتابعة بالنظر للمبالغ المالية الكبيرة المرصودة، ولأن التأخر في الإنجاز يعني إعادة تقييم كافة المشاريع .

وقد قدر الخبراء أن متوسط تنقل الجزائريين في المدن الكبرى، يتراوح ما بين 110 دقيقة و160 دقيقة في محيط لا يتجاوز 20 كلم، خاصة داخل المدن الكبرى وهي من أعلى المستويات عالميا، ولا توجد حتى في أكثر الدول اكتظاظا بالسكان مما يكشف عن التخلف الذي يعانيه القطاع في الجزائر عموما، أضف إلى ذلك أن القطاع يعاني من غياب سلطة الضبط خاصة بالنسبة للنقل الحضري، وغياب تنظيم مضبوط ومدرّوس ومحكم على غرار ما هو موجود بالنسبة لخدمات سيارات الأجرة، إذ أن هذه الخدمة تعاني أيضا تخلفا كبيرا بالنظر إلى انعدام دراسة دقيقة لتوزيع جغرافي مضبوط ومحكم وفقا للحاجيات، فقد لوحظ انعدام الخدمة تماما في عدد من المناطق في المدن الكبرى "غرب الجزائر العاصمة مثلا" مقابل تركيز كبير على وسط المدينة وشرق الجزائر العاصمة • ونفس الأمر يطرح في العديد من المدن الكبيرة الجزائرية، وفي غياب دراسات

مسحية ودراسات جدوى وأثر، فإن القطاع لا يزال عرضة للكثير من الاختلالات مما ينعكس سلبا على الخدمة العمومية، وقد سجل مثلا التأكيد على أن عدد سيارات الأجرة كاف بالعاصمة بمعدل 12 ألف سيارة، إلا أن تقديرات خبراء في الميدان تشير بأن نسبة من هذا العدد غير مستغل، فضلا عن ذلك فإن التوزيع لا يخضع لأي مقاييس مدروسة مما ينعكس سلبا على الخدمة والنتيجة أن الخدمة منعدمة في العديد من المناطق، مقابل أعداد تفوق المستوى أو المعدل في مناطق أخرى.<sup>8</sup>

ضرورة توفير سلطة ضبط قادرة على متابعة قطاع النقل، ونفس الوضع يعرفه النقل الحضري الذي يفتقد لتنظيم دقيق وفقا للحاجيات منذ تحريره، فالقطاع الخاص غير مرتبط لا بدفتر أعباء أو شروط ولا بمقاييس مهنية محددة بينما لا يزال القطاع العمومي يعاني من مخلفات سنوات من الجمود رغم الاستثمارات التي تم القيام بها، فقد سجل مثلا عدم تحديد دقيق لشبكة النقل الحضري وعدم تحديد للوجهات وفقا للطلب العام، فغالبا ما يسجل غياب تام في وجهة محددة، ومضاعفة إعداد الحافلات في وجهة ثانية واعتبر أحد الخبراء أن مثل هذا النشاط يتطلب تحديد مقاييس مهنية واحترافية، مضيفا كان من الأجدر للجزائر تدارك الأخطاء المسجلة من خلال تشكيل جمعيات أو شركات متخصصة في مجال النقل الحضري عوضا عن إسناد الأمر إلى أفراد غير قادرين على ضمان الخدمة وضمان توسيع الاستثمار، واعتماد بدفتر شروط يحدد الحقوق والواجبات، ثم إنشاء سلطة ضبط قادرة على المراقبة والمتابعة وإسناد القطاع إلى محترفين بأسطول كبير قادر على ضمان الخدمة بأسعار تنافسية ولاحظ نفس الخبير أن الخطأ يكمن في إدراج صيغ القروض البنكية لاقتناء حافلة واحدة وإجبار المعني بضمان الخدمة والمردودية وتسديد الدين في آن واحد، والنتيجة أن المعني بالمشروع يعطي الأولوية للربح وتسديد الدين على حساب أي خدمة عمومية، وهذا الوضع أضحى يعاني منه الجزائريون على جميع الأصعدة، وجعل قطاع النقل من بين القطاعات الأكثر تخلفا في الجزائر<sup>9</sup>

#### المطلب الرابع: قطاع النقل في المخطط الخماسي 2010-2014

أكد وزير النقل عمار تو أن المخطط الخماسي للاستثمار العمومي لا بد أن يشكل "فرصة من ذهب" بالنسبة للمؤسسات الوطنية لكي تحسن أكثر من نشاطها الاقتصادي، داعيا إلى "الاندماج بصفة كاملة" في عملية ترقية أداة الإنتاج الوطنية من خلال البرنامج الخماسي 2010-2014.

وأكد الوزير خلال زيارة عمل وتفقد قام بها إلى ولاية قسنطينة لمعاينة عديد ورشات الإنجاز التابعة لقطاعه مسؤولي ورشة الصيانة للسكة الحديدية أن هذه الوحدة الهامة المختصة في صيانة ومعالجة مختلف أنواع عربات القطارات وبخاصة منها صهاريج نقل المحروقات وعربات نقل الحبوب التي تعد ورشة توجيهية لها لا بد أن تتجاوز مرحلتها "الكلاسيكية" الحالية إلى مرحلة أخرى أعلى "مواكبة للتنمية المتعددة التي يشهدها قطاع النقل، وحث وزير النقل مسيري هذه الورشة الواقعة بحي سيدي مبروك على تكييف برنامج عملهم مع احتياجات السوق التي تتعدى بشكل كبير كما قال - مسألة الصيانة، مؤكدا في هذا الشأن أن صناعة عربات القطارات لا بد أن تشكل "هدفا إستراتيجيا" بالنسبة لهذه الورشة المختصة في الصيانة والتي على وسائل لوجيستكية و بشرية هامة بإمكانها أن تحولها إلى آلة صناعية لهذا النوع من وسائل النقل و أضاف السيد تو أن الدولة رصدت ميزانيات معتبرة لترقية الاقتصاد العمومي معتبرا ذلك فرصة لا بد من اغتنامها "على الفور"، ومشددا على أن قطاع السكك الحديدية لا بد أن يعرف ضمن المخطط الخماسي 2010-2014 تحسينات نوعية تخدم راحة المواطن.

وأعلن السيد تو في هذا السياق عن جيل جديد من القطارات السريعة لنقل المسافرين المزودة بمطاعم التي ستدخل الخدمة عبر الخطوط الطويلة ونصف الطويلة.<sup>10</sup>

### خاتمة:

تؤكد التجارب العالمية على أهمية تطوير قطاعات النقل وتنظيمها لارتباطها بالتنمية الحضرية و العمرانية للدول، حيث يلعب قطاع النقل دورا حيويا في مختلف أوجه الحياة الحديثة نتيجة لاعتماد السكان و الأنشطة الاقتصادية بصورة متزايدة على التطور في خدمات النقل، لتحقيق متطلبات النقل و التنقل للأفراد و البضائع، فإذا كان هذا القطاع فعلا فيمكن القول أن تلك المدينة متقدمة بصورة جيدة لأن النقل هو العامل الرئيسي الذي يؤثر على البنية التحتية للمدينة. ويعد النقل بمثابة الشريان الحيوي في المنظومة الحضرية، حيث يلعب دورا أساسيا في هيكلية المجال العمراني، بل يعتبره البعض المنظومة الحضرية بعينها، و لهذا لا بد من الأخذ في الاعتبار أبعاده العمرانية و الاقتصادية والاجتماعية. ولتطوير قطاع النقل في الجزائر ينبغي وضع إستراتيجية واضحة تعتمد على التنظيم المحكم لإنجاز المشاريع الكبرى وبعقلانية، وذلك بداية باستكمال الطريق السيار والإعتماد على شبكة السكك الحديدية المكهربة لنقل المسافرين على المسافات البعيدة وخاصة البضائع والسلع. أما فيما يخص النقل الحضري في المدن الكبرى فإن الإستراتيجية تهدف إلى إستعمال ميترو الأنفاق وذلك لتخفيف ضغط التنقل الذي تعرفه هذه المدن، وبالإضافة إلى ما ذكرناه يتعين على القطاع إنجاز مراكز صيانة لمختلف وسائل النقل وحتى الطرقات منها. ولضمان استقرار إستراتيجية هذا القطاع تدعم بسياسة سعرية منافسة وضبط موافقت التنقل ليعرف القطاع طريقه إلى التطور.

### الهوامش والإحالات:

- (1) علي سالم حميدان الشواورة، جغرافية النقل وتطورها، دار صفاء، عمان، 2013، ص 342
- (2) شريف محمد ماهر، تخطيط النقل و سياساته: الفعاليات وعوامل الجدارة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006، ص 25.
- (3) سعد الدين عشموي، تنظيم ادارة النقل، (الاسس والمشكلات والحلول)، دار المريح، الرياض 2005، ص 34
- (4) سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل: دراسة تمهيدية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص 17-18.
- (5) الموقع [www.alma dapaper.com /sub06 - 405/p 19.htm](http://www.alma dapaper.com /sub06 - 405/p 19.htm)
- (6) على الموقع: [www.djelfa.info.dz](http://www.djelfa.info.dz) تاريخ الاطلاع: 2013-04-29
- (7) على الموقع [ejabat.google.com](http://ejabat.google.com) : تاريخ الاطلاع: 2013-5-1
- (8) على الموقع [www.el-fadjr.dz](http://www.el-fadjr.dz) تاريخ الاطلاع: 2013-04-29
- (9) على الموقع: [www.djelfa.info.dz](http://www.djelfa.info.dz) تاريخ الاطلاع: 2013-04-29
- (10) على الموقع [www.meghreb.dz](http://www.meghreb.dz) تاريخ الاطلاع: 2013-4-29

## القيادة الإدارية الإسلامية كمدخل لتحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة

مقداد شفيقة

أستاذة مساعدة بالمدرسة العليا للتجارة / الجزائر



### ملخص:

إن تحقيق الميزة التنافسية والحفاظة عليها، يتوقف على قدرة المؤسسة على جذب العملاء، الأمر الذي يتطلب مشاركة فعلية وفاعلة للأفراد العاملين بها ولن يتسنى ذلك إلا بوجود قائد وليس رئيسا، قائدا يستمد سلطته من تلك الجماعة من الأفراد، له القدرة على التأثير الإيجابي في سلوكياتها وعلى توجيهها نحو تحقيق الريادة، بالتعامل معها بمرونة وحكمة. وذلك ما يتجسد في القيادة الإدارية الإسلامية، كونها تتميز بقوة الإيمان بالهدف والرسالة، الحرص والإصرار على الوصول إلى الغاية، الوسطية والشورى، تكافؤ السلطة والمسؤولية، الرقابة الذاتية (قوة الإدراك للمسؤولية)، العدل والأمانة، القدوة الحسنة وتشجيع الإبداع والابتكار.

مما يمكن المؤسسة من امتلاك يد عاملة مميزة وإمكانات تنظيمية فعالة، و يجعلها في مركز أفضل من منافسيها وفي مستوى الحفاظ على ميزتها التنافسية. وهو ما حاولت نظريات القيادة الإدارية المعاصرة إثباته، إلا أنها فشلت في ذلك لتركيز بعضها على صفات القائد، وعجز بعضها الآخر على تحديد عدد المتغيرات المؤثرة على السلوك الإداري والإنساني للقائد داخل المؤسسة وخارجها.

**الكلمات المفتاح:** القيادة الإدارية، الميزة التنافسية، القائد، القيادة الإدارية الإسلامية، الإستراتيجية الدفاعية.

### Résumé :

La réalisation de l'avantage concurrentiel et sa préservation dépendent en grande partie du pouvoir de l'entreprise d'acquiescer la confiance de ses clients et en attirer de nouveaux. Cela n'est possible que si elle dispose d'un leader et non un chef, un leader qui tire son autorité de ce groupe de personnes, et qui a le pouvoir de mobiliser ses efforts, influencer positivement sur ses comportements et l'orienter vers la réalisation du progrès en traitant avec elle de manière souple et chevronnée.

C'est ce qui se concrétise dans le leadership administratif islamique qui se caractérise par la force de la foi dans l'objectif et le message, la persistance à vouloir parvenir à une finalité, la modération (centrisme) et la concertation, l'équivalence entre autorité et responsabilité, l'autocensure, la justice et la loyauté, le bon exemple et l'encouragement de la création et de l'innovation. Cela permet à l'entreprise d'être en meilleure position que ses concurrents et en mesure de préserver son avantage concurrentiel.

C'est ce qu'ont échoué de prouver les théories de leadership administratif modernes car certaines ont été axées sur les qualités du leader et d'autres n'ont pas pu déterminer le nombre de variantes qui influent sur le comportement de ce dernier au sein et en dehors de l'entreprise.

**Mots clés :** L'avantage concurrentiel ; Leadership administratif ; Leadeur ; Leadership administratif islamique ; stratégie défensive.

## مقدمة:

إن التحديات التي تواجهها المؤسسة - بيئة شديدة التنافسية - تفرض عليها أكثر من أي وقت مضى، كسب ميزة تنافسية والحفاظة عليها، ولا يتسنى لها ذلك إلا من خلال إضافة قيمة لعملائها وتحقيق التمايز عن طريق الاستجابة لظروف البيئة الخارجية - الفرص والتهديدات - والاستغلال الأفضل لإمكاناتها الفنية والتنظيمية ومواردها و في مقدمتها الموارد البشرية بصفتها المحرك الأساسي للقوى الأخرى. الأمر الذي يتطلب إدارة إستراتيجية للموارد البشرية ، بحيث يتوقف نجاح تطبيقها على مشاركة الأفراد في كل المستويات ، لكن السؤال الذي يطرح نفسه هو هل المؤسسة بحاجة إلى رئيس أم إلى قائد يمكنها من الحصول على الأفراد الذين تتوفر لديهم المهارات الضرورية والحفاظة عليهم للوصول بالمؤسسة إلى تحقيق الميزة التنافسية ؟

لعل أفضل مهمة تعكس الممارسة الإدارية هي القيادة، وتتطلب القيادة وجود مجموعة من الأفراد ينبثق منها عامل القيادة، وأن يكون هناك تفاعل بين القائد ومرؤوسيه.

## 1 - مفهوم القيادة :

إن كلمة "رئيس" و "كلمة قائد" ليس لهما نفس المعنى، حيث أن الرئيس يفرض على الجماعة التي يرأسها، أما القائد فيستمد سلطته من الجماعة. فما هو مفهوم القيادة لغة واصطلاحاً؟.

### 1 - 1 - مفهوم القيادة لغة:

كلمة قيادة يونانية الأصل، والقيادة حسب آرفت تقوم على علاقة متبادلة بين من يبدأ الفعل بالتوجيه والإرشاد وبين من ينجزه، بهدف تحقيق أغراض معينة<sup>(1)</sup>.

### 1 - 2 - مفهوم القيادة اصطلاحاً:

يعرف باس (Bass) القيادة بأنها عملية يتم عن طريقها إرشاد اهتمام الآخرين وإطلاق طاقاتهم وتوجيهها في الاتجاه المرغوب، وذلك ما ذهب إليه ليتير (J.LETTER) حيث اعتبر القيادة ممارسة التأثير من قبل فرد على فرد آخر لتحقيق أهداف معينة<sup>(2)</sup>.

### 1 - 3 - تعريف القيادة الإدارية :

هي فن استقطاب قدرات الآخرين من أجل أداء الأعمال المنوطة بهم بحماس وثقة، وقد أثبتت الأبحاث أن القيادة الجيدة تحقق زيادة في النتائج ب 40%<sup>(3)</sup>. ويشترك كل من تيد (Tead) ، كونتز واونيل (Koontz et O'Donnell) ، آلن (Allen) وفيفنر (Fiffner) في تعريف القيادة بأنها القدرة على التأثير على الآخرين وشحذ همهم لبلوغ الأهداف المنشودة. وعليه يرى بوخلخال أن القيادة تقوم على وجود القائد؛ ومجموعة من الأفراد؛ وهدف يربط بينهما يسعى كل منهما لبلوغه. وهو ما لخصه في المعادلة التالية:

$$\text{القيادة} = \text{قائد إداري} + \text{جماعة مرؤوسين} + \text{تأثير} + \text{هدف (أهداف)} + \text{موقف}$$

ويوضح الجدول الآتي أبرز الفروقات السلوكية بين الرئيس والقائد.

(1) عبد العزيز عطا الله المعاينة 'الإدارة المدرسية في ضوء الفكر الإداري المعاصر' دار الحامد للنشر والتوزيع 'الأردن' 2007' ص: 323

(2) عبد العزيز عطا الله المعاينة ' نفس المرجع ' ص: 324 .

(3) جمال الدين لعويسات ' مبادئ الإدارة ' دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع ' الجزائر ' 2003' ص : 115.

### جدول رقم (1): الفروقات السلوكية بين الرئيس والقائد

|                               |                                   |
|-------------------------------|-----------------------------------|
| يعرف ما الذي عليه فعله        | يعرف ما الذي يجب عليه فعله        |
| يتخذ قرارات حسنة              | يتخذ أحسن القرارات                |
| يحاول الحفاظ على الوضع الراهن | مولع بالتغيير و مبدع ، وصاحب رؤى. |
| يرسم الإستراتيجية ويتبعها     | يحافظ على ثقافة المؤسسة ويحترمها  |
| يبحث عن الحلول                | يتجاوز المشاكل                    |
| يتكفل بالغير                  | يفوض الغير                        |
| له التزامات                   | له أحلام وطموحات                  |
| يبحث عن النجاعة               | يبحث عن القدرات ويبندها           |
| يحكم العقل                    | يحتكم للحدس                       |

المصدر: مشري محمد، المناجنت بين النظرية و التطبيق ' ص : 58

### II - نظريات القيادة :

ولقد اهتمت نظريات عدة بالقيادة نذكر منها:

#### II - 1 نظرية السمات الشخصية Traits théories :

ترى نظرية السمات (baron 1983) و نظرية الرجل العظيم (francisgalton 1879) أن هناك سمات لدى القائد تميزه ، وأن سلوكه محدد بتلك الصفات الموروثة (نظرية الرجل العظيم) - قيادة كاريزمية-، الذين تمكنوا من التأثير في أتباعهم و إحداث التغيير في مجتمعاتهم<sup>(5)</sup>. وتخص تلك السمات<sup>(6)</sup> الصفات الفسيولوجية؛ الصفات العقلية؛ الصفات الذاتية؛ الصفات الاجتماعية.

ولقد انتقدت نظرية السمات لعجزها عن تقديم قائمة موحدة بعدد و نوع الخصائص الشخصية الواجب توفرها في القائد و بعدم اقتصار تلك السمات على القادة فحسب، فيما انتقدت نظرية الرجل العظيم لاعتبارها أن القادة يولدون ولا يصنعون، أي أن القيادة تورث ولا تكتسب، وذلك ما ثبت عدم صحته<sup>(7)</sup>.

ان كلا النظريتين فشلتا في تحديد عوامل النجاح في القيادة، لتركيزهما على صفات القائد وتجاهلهما متغيرات الموقف، مما أدى ببعض الباحثين إلى إجراء بعض الدراسات حول الخصائص الأساسية للقيادة الفعالة نذكر منهم<sup>(8)</sup> :

**1- edwin gheselli** الذي توصل في أبحاثه إلى خصائص القيادة ورتبها حسب أهميتها الى القدرات الإشرافية من انجاز لمهام الإدارة من تخطيط وتنظيم وتوجيه ومراقبة ؛ الحاجة إلى التحصيل المهني في بحث عن تقلد المسؤوليات؛ الذكاء بالتقدير السليم للأمور وتحليل المواقف؛ الثقة بالنفس والمبادأة.

**2 - Warren Bennis** الذي اشتملت دراسته تسعين شخصا من كبار المديرين ورؤساء المنظمات لمعرفة أسرار نجاحهم في إدارة منظماتهم واستخلاص السمات المتشابهة لديهم، فكانت النتائج كالتالي: موهبة التخيل؛ الاتصالات والتخطيط؛ التفويض ومنح السلطة؛ المثابرة والاستمرار والتركيز؛ معرفة التنظيم.

(5) يوسف بوخلخال ' مرجع سبق ذكره ' ص : 61- 63 .

(6) جمال الدين عويسات " السلوك التنظيمي والتطوير الإداري " دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع " الجزائر " 2002 ص 33.

(7) عبد المنعم على ادريس " مرجع سبق ذكره ، ص 130.

(8) جمال الدين لعويسات ' مبادئ الإدارة ' مرجع سبق ذكره ' ص : 118 - 119.

أولا - نظرية X و Y (القيادة الاستبدادية والقيادة الديمقراطية):

يرى دوجلاس ماجريجور (Douglas mc gregor 1960) أن سلوك القائد يحدد وفقا لافتراضاته عن الطبيعة البشرية لمروءوسيه، والتي قسمها إلى افتراضات سلبية تتوافق مع مبادئ الإدارة العلمية (frederictaylor) وهي التي تقوم عليها نظرية "X" وافتراضات إيجابية تتوافق مع اتجاهات مدرسة العلاقات الإنسانية (elton mayo)، وهي التي تقوم عليها نظرية "Y"<sup>(8)</sup>. وقد اشاعت فروض هذه النظرية أسلوب القيادة والإشراف الديمقراطي والإحساس بالحيوية مما يتوافق مع الطبيعة ولقد حاولت بعض الدراسات السلوكية دراسة أساليب قيادية ناجحة و أخرى غير ناجحة يتميز فيها القادة عن بعضهم البعض. إلا إن ماجريجور اقتصر في القيادة على إحدى النظريتين، وبالتالي تجاهل أن واقع الحياة يثبت وجود أفراد يميلون بعض الشيء إلى نظرية "X" و "Y" ولكن ليس بالضرورة يميلون لإحدى النظريتين فقط ( أسلوب القيادة الموقفية).

ثانيا - نظرية الشبكة الإدارية (managérial grid)<sup>(9)</sup>:

تقوم هذه النظرية على بعدين هما العلاقات والعمل حيث افترض Jane motone و robert black أن التفاعل بين هذين البعدين ينتج عددا من أنماط القيادة، بعدد عناصر المصفوفة، يشغل فيها الاهتمام بالعمل المحور الأفقي والاهتمام بالعلاقات المحور العمودي، قسم كل محور إلى تسع مستويات، حيث يعني الرقم (9) اهتماما كبيرا ويعني الرقم (1) اهتماما منخفضا بالعمل أو بالأفراد. وكل تقاطع للمصفوف والأعمدة يعكس أسلوبا قياديا معينا النمط الضعيف؛ الاجتماعي؛ الوسطي؛ المتسلط؛ نمط الفريق. إلا أن الباحثين لم يثبتوا علاقة هذا النمط بنجاح القيادة كما أهملوا المواقف التي قد تدفع إلى نمط قيادي مختلف. والسؤال الذي يطرح نفسه هو كيف يمكن للقائد أن يختار النمط القيادي الأنسب في ظل متغيرات الموقف؟

لقد حاول الباحثون الإجابة على هذا السؤال بتقديم بعض الاعتبارات العملية التي ينبغي على القائد أخذها في الحسبان عند اختيار الأسلوب القيادي الأنسب<sup>(10)</sup> بعد فشل نظريات السمات الشخصية و سلوكيات القائد في تقديم تفسير مقبول للنجاح في القيادة و ذلك ما دعت إليه :

## II - 2 نظريات الموقفية (situationnel théories):

ترى هذه النظريات إن متغيرات الموقف هي التي تحدد السمات التي تعزز مكانة القائد، ونجاحه في القيادة لا يتوقف على بناء شخصيته وسلوكه فحسب وإنما على متغيرات الموقف الذي تمارس فيه القيادة، إلا أن عدم الاتفاق حول نوع وعدد تلك المتغيرات، أدى إلى ظهور عدة اتجاهات، منها ما نادى به :

أولا - Fred fiedle (النظرية الشرطية التفاعلية)، الذي أوضح أن هناك ثلاثة عناصر أساسية تؤثر في أسلوب القيادة، وهي علاقة القائد بأتباعه (متغيرات شخصية القائد)؛ مدى تحديد الوظيفة؛ ودرجة القوة الوظيفية ويعتقد fiedler بأن التفاعل بين متغيرات الموقف وخصائص القائد هو ما يحدد مدى النجاح في القيادة .

ثانيا - kennethblanchard و Paulhersey ( نظرية درجة النضج لدى الأتباع أو دورة حياة القيادة) ويعتبران بأن فعالية القيادة تتوقف على درجة نضج المرؤوسين، أي مدى قدرتهم على العمل وتحمل المسؤولية. يقترح

(9) راوية حسن' السلوك في المنظمات' الدار الجامعية الجديدة ' الإسكندرية ' 2001 ' ص : 19.

(10) يوسف بوخلخال ، مرجع سبق ذكره ، ص: 75

الباحثان أربع مراحل لنضج الأتباع (القدرة على العمل والرغبة فيه) وعلى القائد التغيير في أساليبه القيادية حسب ما تتطلبه كل مرحلة من مراحل النضج . كما يوضحها الجدول التالي :

جدول رقم (2) : تنوع أساليب القيادة وفقا لمستوى نضج الأتباع

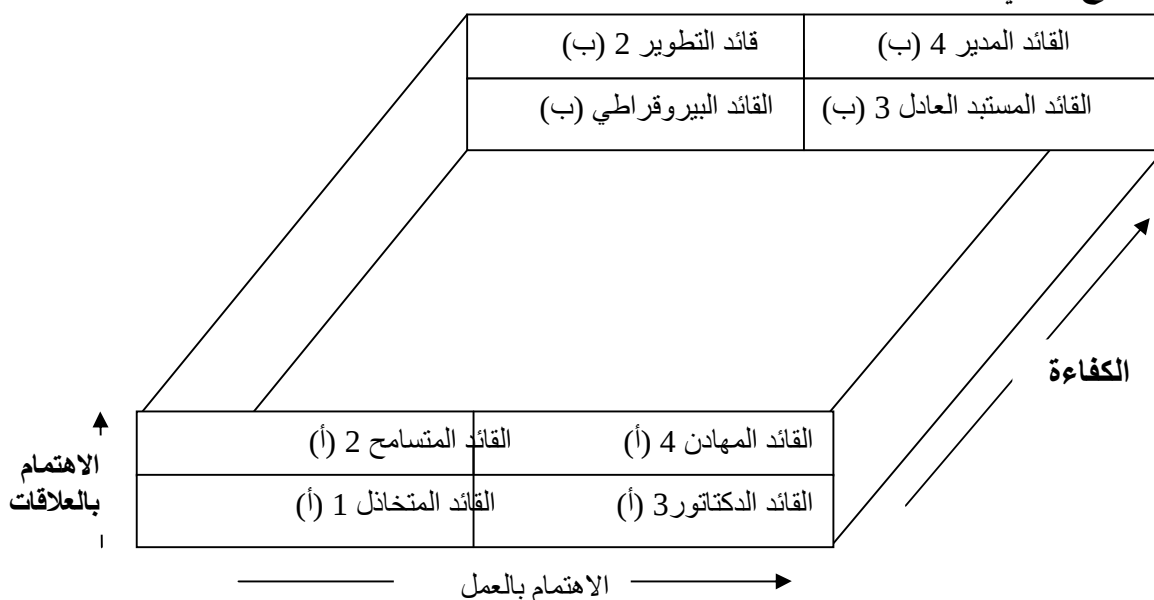
| المرحلة (4)              | المرحلة (3)                | المرحلة (2)                 | المرحلة (1)               | المراحل<br>مستوى النضج |
|--------------------------|----------------------------|-----------------------------|---------------------------|------------------------|
| عالية                    | عالية                      | بعض القدرة                  | منخفضة                    | قدرة الفرد على العمل   |
| مرتفعة                   | متذبذبة                    | منخفضة                      | عالية                     | رغبة الفرد في العمل    |
| التفويض و منح المسؤوليات | المساندة، الشاء و المشاركة | التدريب، التوجيه و المساندة | التوجيه، التحكم و الإشراف | أسلوب القيادة          |

المصدر : يوسف بوخلخال ، مرجع سبق ذكره ، ص: 95.

ثالثا - William Reddin "نظرية الكفاءة الإدارية" الذي أضاف بعدا ثالثا ألا وهو الفعالية القيادية 'ويقصد بها مدى

تحقيق القائد للأهداف باعتبار ذلك أحسن معيار للفعالية وهو ما يمثله الشكل التالي :

الشكل رقم (1) : النموذج الثلاثي الأبعاد ل william reddin



المصدر: جمال الدين لعويسات: مبادئ الإدارة، مرجع سبق ذكره ، ص 128.

بحيث يمكن التمييز بين أسلوبين للقيادة، يكون أحدهما أكثر كفاءة من الآخر وهي المشار إليها بالحروف أ، ب.

أما Dale Carnegie فقد اقترح في كتابه (comment se faire des amis, 1939) تسع وسائل لتغيير موقف الآخرين بنجاح، وتتمحور حول المعاملة الجيدة واللباقة والاحترام وتقدير الانجازات.

وبما أن العولمة انعكست أثارها على إدارة الأعمال بشكل مباشر، نظرا لتزايد اجتياز المنظمات للحدود والذي ازدادت

معه الحاجة إلى قادة ذوي كفاءة عالمية، تناولت دراسة الباحثة أمينة بواشري بنت ميرة (توجه القيادات الإدارية في ظل العولمة، 2005) ظاهرة العولمة في أربعة بلدان عربية وهي العراق، مصر، الجزائر والأردن، لإبراز انعكاسات هذه الظاهرة على توجهات القيادات الإدارية العربية نحو العالمية، ومعرفة المؤهلات الواجب توفرها في المدير العربي، اعتمادا على مؤشرات عالمية، وقد توصلت الباحثة بالترتيب على مستوى لتلك البلدان الأربعة بمجموعة للنتائج التالية:

- 1 - بعد التفاوض: مما يعكس امتلاك المدير العربي للقدرات التفاوضية، إلا أن المديرين الجزائري والعراقي ما زالوا بحاجة إلى فهم آليات التفاوض على المستوى العالمي.
  - 2 - بعد الثقة: مما يعكس تقدم تلك البلدان في هذا الميدان واستعدادها للتعامل وفق منظور عالمي، إلا أن حاجة المدير العربي لاستخدام الثقة الحديثة بطريقة تؤهله لممارسة دور مدير عالمي ما زالت قائمة.
  - 3 - بعد الثقافة: مما يعكس تقدماً ضئيلاً لهذا البعد على مستوى تلك الدول، مما يعكس الحاجة إلى التشقّف والتعاش مع الثقافات العالمية الأخرى.
  - 4 - بعد الإبداع: مما يعكس حاجة المدير العربي للمزيد من القدرات الإبداعية التي تكسبه ميزة تنافسية.
  - 5 - بعد التعلم: مما يشير إلى أن هذا البعد مازال متراجعا لدى المدير العربي بالرغم من اشتراكه في المؤتمرات المتخصصة لكونه يؤمن بأن هذه الفعاليات تكسبه معارف وترفع قدراته (التكوين، التدريب، ... الخ).
  - 6 - بعد اللغة: يعد متقدماً لدى البلدان المبحوثة إذ أن هناك قناعة لدى المدراء تؤكد ضرورة تعلم أكثر من لغة كمنطلق لاستيعاب التطورات العالمية، وأسلوباً فعالاً للتفاهم والتعامل مع زبائن من جنسيات مختلفة.
  - 7 - بعد التفكير الاستراتيجي: يعد بعداً متراجعاً، مما يشير إلى عدم مواكبة سير نمط التفكير الاستراتيجي السائد لدى المدير العربي وفق التوجه نحو العالمية<sup>1</sup>، مما يتطلب فتح برامج تكوينية على مستوى مصر؛ الجزائر والأردن.
  - 8 - التوجهات نحو العالمية: جاءت الأردن ومصر في المرتبة الأولى والثانية على التوالي، مما يعكس الانفتاح العالمي لهذين البلدين، أما تراجع هذا البعد لدى الجزائر والعراق، فإنه يعكس الانفتاح المتحفظ.
- إن فشل نظريات السمات وسلوكيات القائد في تقديم تفسير مقبول للنجاح في القيادة وفشل نظريات الموقفية في تحديد عدد و نوع متغيرات الموقف و تقديم تفسير مقبول للعلاقة التي فرضتها بين متغير شخصية القائد (نمط القيادة) ومتغيرات الموقف وبين إنتاجية الرؤوسين يؤدي بنا إلى طرح التساؤل التالي: ماهي العوامل الأساسية للنجاح في القيادة الإدارية الإسلامية وكيف يمكن لهذه الأخيرة أن تساهم في تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة ؟
- III - القيادة الإدارية الإسلامية:

III-1 معنى القيادة في الإسلام: يحمل معنى القيادة في الفكر الإسلامي بعضاً من المعاني المتعلقة بهداية الناس وتولي أمورهم ومنها: الإمامة، الخلافة، الإمارة والولاية<sup>(11)</sup>. كما يلزم وجودها في كل جماعة ذات هدف مشترك أيا كان حجمها<sup>1</sup> وذلك حفاظاً عليها وتحقيقاً لمصالحها فقد قال الرسول (ص) " لا يحل لثلاثة يكونون بفلاة من الأرض إلا أمروا عليهم أحدهم "<sup>(12)</sup>. وقد وضع الإسلام منهجاً دقيقاً في اختيار القيادات وهذا حرصاً لتحقيق الهدف منها وهو سياسة الدنيا وحراسة الدين<sup>(13)</sup> — فقد ورد انه صلى الله عليه وسلم قال لما سأله أبو ذر الإمارة " يا أبا ذر انك ضعيف وإنها أمانة وإنها يوم القيامة خزي وندامة إلا من أخذها بحقها وأدى الذي عليه فيها "<sup>(14)</sup>.

فما هي مقومات هذه القيادة وما هي معايير اختيار القائد المسلم ؟

### III-2 مقومات القيادة الإدارية الإسلامية:

(11) هایل عبد المولی طفطوش ' أساسيات في القيادة و الإدارة ' النموذج الإسلامي في القيادة و الإدارة ' دار الكندي للنشر و التوزيع ' الأردن ' 2009 .

(12) ماجد راغب الحلو ' علم الإدارة و مبادئ الشريعة الإسلامية ' دار الجامعة الجديدة للنشر ' مصر ' 2007 ' ص : 139 .

(13) محمد البشير محمد عبد الهادي ' أهداف الإدارة و مقومات القيادة الإدارية في الإسلام ' دار الفكر و التأصيل ' دمشق ' 2005 ' ص : 33 - 35 .

(14) رواه الإمام أحمد و أبو داود .

ترتكز القيادة الإدارية الإسلامية على مجموعة من المبادئ ، يمكن تلخيصها فيما يلي:

اولا - الوسطية: تقوم القيادة الإدارية الإسلامية على الوسطية، فليست متسلطة الأوامر او مركزية القرار حيث قال تعالى: " فيما رحمة من الله لنت لهم كنت فظا غليظ القلب لانفضوا من حولك ' فاعف عنهم واستغفر لهم وشاورهم في الأمر <sup>(15)</sup> " وقال أيضا: " لا تكلف نفس إلا وسعها " <sup>(16)</sup> ، ولا هي متساهلة إذ قال تعالى: " ولا تجعل يدك مغلولة إلى عنقك ' ولا تبسطها كل البسط فتقعد ملوما محسورا " <sup>(17)</sup> ، ولكنها تحسن التصرف (نظرية الموقف). ولقد أوجزه عمر (ض) في قوله " إن هذا الأمر لا يصلح فيه إلا اللين في غير ضعف والقوة في غير عنف " <sup>(18)</sup>. وهي قيادة تهتم بالتوازن بين انسانية الفرد وانتاجية العمل. فالوسطية هي مراعاة لحقوق وواجبات الفرد والجماعة. فقد قال تعالى " وكذلك جعلناكم أمة وسطا " <sup>(19)</sup>.

ثانيا - الالتزام والطاعة: يوجب الإسلام طاعة أولي الأمر، وذلك ما جاء في قوله تعالى: " يا أيها الذين آمنوا أطيعوا الله وأطيعوا الرسول وأولي الأمر منكم " <sup>(20)</sup> ، وأن تكون تلك الطاعة في غير معصية حيث قال عز وجل " ولا تطيعوا أمر المسرفين ' الذين يفسدون في الأرض ولا يصلحون " <sup>(21)</sup> ، وقال صلى الله عليه وسلم: " على المرء السمع والطاعة فيما أحب وكره ' إلا أن يؤمر بمعصية ' فلا سمع ولا طاعة " <sup>(22)</sup>. وذلك حرصا على انتظام الجماعة وانضباط أعضائها حفاظا على كيانها.

ثالثا - تكافؤ السلطة والمسؤولية: تقتزن السلطة في الإسلام بالمسؤولية و ذلك ما يحدده قوله تعالى " لا يكلف الله وسعا إلا وسعها لها ما كسبت و عليها ما اكتسبت " <sup>(23)</sup> و أكده الرسول (ص) في قوله " كلكم راع وكلكم مسؤول عن رعيته " <sup>(24)</sup>، وهذا المبدأ يؤدي إلى تحسين الأداء وتحقيق الأهداف بأقل التكاليف.

رابعا - الشورى: وتعد من أهم المبادئ التي تقوم عليها القيادة الإدارية الإسلامية، لقوله تعالى " وشاورهم في الأمر " <sup>(25)</sup> لما يترتب عن ذلك من حرية في إبداء للرأي واتخاذ القرارات السليمة بالنسبة للمؤسسة وتحقيق للذات بالنسبة للأفراد ' فترفع معنوياتهم ويقوى ولائهم ويحسن بالتالي أداءهم. فمن ضروريات القيادة الناجحة وجود هيئة استشارية، تسدي النصح للقائد وتضعه بصورة الموقف <sup>(26)</sup>، وقد قال (ص) " استعينوا على أموركم بالمشاورة " <sup>(27)</sup>.

(15) سورة آل عمران - آية : 159.

(16) سورة البقرة - الآية : 233.

(17) سورة الإسراء - الآية : 29.

(18) د. أحمد محمد المصري، الإدارة في الإسلام، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2004، ص: 99.

(19) سورة البقرة - الآية : 143.

(20) سورة النساء - الآية : 59.

(21) سورة الشعراء - الآية : 151 - 152.

(22) أخرجه مسلم .

(23) سورة البقرة ، الآية : 258.

(24) رواه الشيخان أحمد و ابو داود والترمذي . .

(25) سورة آل عمران الآية : 159 .

(26) سعيد الحكيم المحامي : الرقابة على اعمال الادارة في الشريعة الاسلامية والنظم الوضعية " دارا لفكر العربي القاهرة 1987، ص 126-127.

(27) رواه الترمذي .

خامسا - الرقابة الذاتية: ومصدرها الإيمان والخوف من الله "اقرأ كتابك كفى بنفسك اليوم عليك حسيبا" (28) ان الموظف الذي يخاف الله، يستشعر مراقبته في كل حركاته وسكناته لأنه يدرك قوله تعالى "إن السمع والبصر والفؤاد كل أولئك كان عنه مسؤولا" (29). إن الرقابة الذاتية في الإسلام أداة التغيير لتطوير الذات والإصلاح في المجتمع .

سادسا - العلاقات الإنسانية: تعد في الإسلام أصلا من أصوله ونظاما جزئيا يحكم العلاقة بين القادة وتابعيهم وبين المرؤوسين بعضهم ببعض ' وبين كل هؤلاء وبين المتعاملين مع المؤسسة. وتقوم هذه العلاقة على مبادئ الأخوة والتعاون والمشورة والعدالة المطلقة، مما يؤدي إلى تحقيق أهداف المؤسسة بكفاءة عالية، وذلك ما جاء في الكتاب " والمؤمنون والمؤمنات بعضهم أولياء بعض يأمرون بالمعروف وينهون عن المنكر " (30)

سابعا - القدوة الحسنة: وتتمثل في حسن الخلق، وذلك ما يؤكد قوله تعالى: " لقد كان لكم في رسول الله أسوة حسنة لمن كان يرجو الله و اليوم الآخر " (31). ولا شك أن القيادة الناجحة هي التي تكون نموذجا لقاعدتها. ولقد كان (ص) قدوة لأصحابه ، وعليه، فإن القيادة الإدارية الإسلامية لا تقوم على رفع الشعارات، وإنما تتحرى الصدق والإخلاص في كافة الأقوال والأفعال.

### III - 3 صفات القائد الإداري المسلم:

ويستنبط من تلك المبادئ الصفات الواجب توفرها في القائد الإداري المسلم والتي تقسم إلى:

اولا - صفات فطرية: من قوة جسمية وقوة البنية، والدليل في قوله تعالى "إن خير من استأجرت القوي الأمين" وقوة عقلية وفكرية كالذكاء والفطنة والحكمة، حيث قال تعالى " ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن " (32).

ثانيا - صفات مكتسبة :

1- العلم والمعرفة : وهي أن يكون القائد الإداري المسلم متسلحا بالعلم بمعناه العام و هو التفقه في الدين فقد جاء في السنة " من أراد الله به خيرا فقهه في الدين " (33) والعلم بمعناه الخاص بمعنى علم المهنة التي يريد قيادة العاملين فيها ومتابعا للتطورات التكنولوجية امتثالا لقوله تعالى " وقل ري زدي علما " (34). وقد جاء في صفات القائد في الكتاب " إن الله اصطفاه عليكم وزاده بسطة في العلم والجسم والله يؤتي ملكه من يشاء والله واسع عليم " (35).

2- الخبرات والمهارات: وهي اكتساب معارف عملية من خلال التدريب والاستفادة من ذوي الخبرة ، إذ قال تعالى " ولا ينبئك مثل خبير " (36) مع عدم تكرار الأخطاء وتجنبها عملا بالسنة " لا يلدغ المؤمن من الجحر مرتين " (37) .

(28) سورة الاسراء الآية : 14 .

(29) سورة الاسراء الآية : 36.

(30) سورة التوبة ، الآية : 71 .

(31) سورة الاحزاب ، الآية : 21.

(32) سورة النحل، الآية ، 152.

(33) رواه الترمذي.

(34) سورة طه، الآية : 114.

(35) سورة البقرة ، الآية : 247.

(36) سورة فاطر ، الآية : 14.

(37) رواه ابو هريرة .

3- السلوكيات: وهي الاستقامة في السلوك الشخصي وحسن التعامل في السلوك الاجتماعي<sup>(38)</sup>، ومن أهم الصفات التي يجب أن يتصف بها في سلوكه نذكر:

أ- العزم والمشورة<sup>(39)</sup>: وهو التزام القائد بالأخذ بعزائم الأمور ليكون قدوة لتابعيه وقد جاء في الآية الكريمة " وشاورهم في الأمر " فإذا عزم فتوكل على الله " ان الله يحب المتوكلين"<sup>(40)</sup>.

ب - التواضع: وهو عدم التكبر على المرؤوسين و المتعاملين مع المؤسسة حيث قال تعالى " واخفض جناحك لمن اتبعك من المؤمنين"<sup>(41)</sup> وقال (ص) " من تواضع لله رفعه الله "<sup>(42)</sup> لما لذلك من تأثير مباشر على تعزيز ولائهم للمؤسسة.

ج- العدل والأمانة: لقد شدد الإسلام على ضرورة حفظ المال العام حيث منع الرشوة والسرقة والنصب ورتب على كل ذلك العقوبة المناسبة والتي وصلت إلى حد قطع يد السارق<sup>(43)</sup> وردعا لذلك حيث قال تعالى " ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل "<sup>(44)</sup>. كما دعى إلى ضرورة كتابة الدين و كل المعاملات المالية المؤجلة إذ قال تعالى " يا أيها الذين امنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه " وليكتب بينكم كاتب بالعدل "<sup>(45)</sup>. كما نهى عن تبذيره " ولا تبذر تبذير " إن المبذرين كانوا إخوان الشياطين "<sup>(46)</sup>. و من الأمانات التي أوجب الإسلام مراعاتها أيضا أسرار المهنة إذ قال تعالى " لا يجب الله الجهر بالسوء من القول إلا من ظلم "<sup>(47)</sup>. وكذا حفظ موارد المؤسسة البشرية بحسن توجيهها " ما من عبد استرعاه الله رعية فلم يحطها بنصيحة إلا لم يجد رائحة الجنة "<sup>(48)</sup>، وعدم التمييز في المعاملات إذ قال تعالى " إن أكرمكم عند الله اتقاكم "<sup>(49)</sup> ولا سيما فيما يتعلق بفض التراعات بينهم " ان الله يأمركم أن تؤدوا الأمانات إلى أهلها وإذا حكمتم بين الناس أن تحكموا بالعدل "<sup>(50)</sup>. فيتحقق الاستقرار النفسي والأمن الوظيفي للأفراد مما يؤدي إلى تحسين أدائهم وزيادة إنتاجيتهم .

د- الصبر والإحسان: وهو أن يتحمل القائد المتاعب والمصاعب ويواجه العقبات بضبط النفس واللسان والعفو عند المقدرة عملا بقوله تعالى "والكاظمين الغيظ والعافين عن الناس والله يحب المحسنين"<sup>(51)</sup> مما يؤدي إلى تجنب المخاطر وكسب مودة التابعين واقتنائهم بصبره ، وذلك من أسرار النجاح

(38) ماجد الحلو مرجع سبق ذكره ص 236.

(39) د/ محمد بن عبد الله البرعي ' مبادئ الإدارة و القيادة في الإسلام ( دراسة مقارنة ) ' ط2 ' نادي المنطقة الشرقية الأدبي ' الدمام ' 1996 ' ص 193.

(40) سورة آل عمران - الآية: 159.

(41) سورة الشعراء - الآية : 215

(42) رواه أبو هريرة.

(43) هایل عبد المولى طشطوش " أساسيات في القيادة والإدارة " النموذج الإسلامي في القيادة والإدارة " دار الكندي للنشر والتوزيع " الأردن " 2009، ص 317..

(44) سورة البقرة - الآية : 188.

(45) سورة البقرة، الآية : 282.

(46) سورة الاسراء - الآيتان: 26-27.

(47) سورة النساء ، الآية : 148.

(48) رواه البخاري .

(49) سورة الحجرات - الآية : 13.

(50) سورة النساء ، الآية : 58.

(51) سورة آل عمران - الآية : 134.

"إني جزيتهم اليوم بما صبروا أنهم هم الفائزون" (52).

هـ - التقوى: وهي من السمات الخلقية والروحية التي تفضي إلى الإحساس بالمسؤولية وخشية العقاب العاجل والآجل ' فقد قال تعالى "ولباس التقوى ذلك خير" (53).

و - الشجاعة و قبول التحدي: عادة ما تقترن الشجاعة بالثقة بالنفس و القدرة على الانجاز ، وهي صفة محبة إلى الله كما جاء في قوله صلى الله عليه وسلم " المؤمن القوي خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف وفي كل خير " (54). إن القائد المسلم بطبيعته يقبل التحدي وذلك ناتج من طبيعة الإسلام نفسها ' التي لا تعرف الركون والخمود ' بل تعرف التجديد والطرح المستنير في كل وقت ' والله يجدد للأمة أمر دينها

ويعت لها من يجدد ذلك كل مئة سنة كما ورد في الحديث الشريف : " ان الله يبعث لهذه الأمة على رأس كل مئة سنة من يجدد لها دينها " (55).

ي - الصدق: ومصدره الرقابة الذاتية حيث أن القائد الإداري المسلم يؤدي واجباته بدافع إرضاء الله وليس بدافع الخوف من العقاب الإداري، يحرص على تجنب الإهمال في العمل لاعتباره عبادة ومسؤولية يحاسب عليها حيث انه يعي قوله تعالى "ولا تسئلن عما كنتم تعملون" (56). فهو يتحرى الصدق في كل تصرفاته امثالاً لقوله تعالى: "يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وكونوا مع الصادقين" (57). وعملاً بقوله صلى الله عليه وسلم: " اعبد الله كأنك تراه فإن لم تكن تراه فإنه يراك " (58). فالقائد المسلم يدرك أن اكتساب ثقة وولاء الغير (الموظفين ولاسيما العملاء) يتوقف بدرجة كبيرة على إخلاصه وصدقه في التعامل معهم.

ن - القدوة الحسنة: وهي أن يكون القائد المسلم عملياً أي قدوة في القول و العمل اهتداءً بقوله تعالى "يا أيها الذين آمنوا لما تقولون ما لا تفعلون' كبر مقتاً عند الله أن تقولوا ما لا تفعلون" (59)، متسماً بمكارم الأخلاق.

س - فهم طبيعة الرؤوسين و تفقد أحوالهم: و ذلك لتحديد قدراتهم وعدم تكليفهم بما لا يطيقون حيث قال تعالى " لا يكلف الله نفساً إلا وسعها " (60)، والتقرب إليهم احتياجهم والاستجابة لها عملاً بقوله صلى الله عليه وسلم " من كان لنا عاملاً ولم يكن له سكن فليتخذ مسكناً ومن لم يكن له زوج فليتخذ زوجاً ومن لم يجد خادماً فليتخذ خادماً و من لم يجد دابة فليتخذ دابة ومن اتخذ غير ذلك فهو غال أو سارق " (61)، مما يؤدي الى تعزيز ولائهم للمؤسسة.

ش - المبادرة والابتكار: وهي المبادرة والاجتهاد في إيجاد الحلول وابتكار الوسائل للنهوض بمهام العمل. والإبداع ليس غريباً عن الأمة الإسلامية لأنها أمة مأمورة بالإبداع والإتقان والاجتهاد والتنافس الشريف (62)، حيث قال تعالى " وفي ذلك

(52) سورة المؤمنون - الآية : 111.

(53) سورة الأعراف - الآية : 26.

(54) رواه مسلم.

(55) دالبشير محمد عبد الهادي "مرجع سبق ذكره ، ص 45.

(56) سورة النحل - الآية : 93.

(57) سورة التوبة - الآية : 119.

(58) رواه البخاري ومسلم و احمد و ابن ماجه و الترمذي

(59) سورة الصف - الآيتان : 2-3.

(60) سورة البقرة - الآية : 286.

(61) رواه أبو داود.

(62) د/ محمد البشير محمد عبد الهادي 'مرجع سبق ذكره ص:45.

فليتنافس المتنافسون" (63) وقال أيضا " الذين يذكرون الله قياما وقيودا وعلى جنوبهم ويتفكرون في خلق السموات والأرض " (64).

### III - 4 الميزة التنافسية والقيادة الإدارية الإسلامية:

كما حث على ذلك النبي (ص) إذ قال " من اجتهد وأصاب فله أجران ومن اجتهد ولم يصب فله أجر واحد" (65). فما هي انعكاسات التطبيق الميداني لتلك المبادئ والتحلي بهذه الصفات على بناء الميزة التنافسية للمؤسسة والحفاظة عليها ؟ إن الإجابة على الإشكال المطروح تستوجب التطرق إلى الميزة التنافسية و إبراز الدور الذي تلعبه القيادة الإدارية الإسلامية في تحقيقها وتعزيزها.

#### 1 - تعريف الميزة التنافسية:

هي قدرة المؤسسة على تحقيق قيمة مدركة لدى العملاء تجعلها في مركز أفضل بالنسبة للمنافسين، وذلك بالاستخدام الأفضل لإمكاناتها، وتلمس القيمة التنافسية في العوائد الناتجة عن زيادة حصتها السوقية (66). ويعرفها Michael porter على أنها قدرة المؤسسة على تقديم منتج ذا نفقة أقل أو متميز عن نظيره في الأسواق مع إمكانية الحفاظ على هذه القدرة (إحداث عملية الإبداع). يتبين من التعريف أن للميزة التنافسية بعدين أساسيين هما:

أ - القيمة المدركة: يتوقف تحقيق الميزة التنافسية على إدراك العملاء بأن ما تقدمه لهم المؤسسة من قيم مقارنة بمنافسيها يشكل أعلى قيمة لديهم، اعتمادا على ما يعرف بـ إدارة العلاقة بالزبائن "crm" والتي تقوم على مبادئ مثل (67): تحقيق قيمة مميزة مقارنة بالمنافسين، زيادة ولاء العملاء وفعالية التسويق وإعطاء أولوية لخدمة العملاء (التمايز).

ب - التمايز (التميز): يعرف التمايز على أنه حالة من الإبداع الإداري والتفوق التنظيمي تحقق مستويات من الأداء والتنفيذ لعمليات تفوق ما يحققه المنافسون. ويقصد به أيضا إنتاج سلعة أو خدمة يصعب تقليدها من خلال (68) تبني طرق تمويل مميزة ؛ الحصول على تجهيزات وتقنيات ذات جودة، وتكلفة تنافسية؛ امتلاك كفاءات تنظيمية مميزة.

لكن السؤال الذي يطرح نفسه هو كيف تضمن المؤسسة الحفاظ على ميزتها التنافسية ؟ وما مدى بقائها ؟

2- الحفاظ على الميزة التنافسية : إن تحقيق ميزة تنافسية يتطلب إستراتيجية هجومية تتمثل في قيادة الكلفة والتمايز، أما الحفاظ عليها فيتطلب استخدام إستراتيجية دفاعية تنافسية (التي تسمح لها بجني ثمار الميزة التنافسية). إلا أن للميزة التنافسية

(63) سورة المطففين - الآية : 26.

(64) سورة آل عمران - الآية : 191.

(65) رواه البخاري.

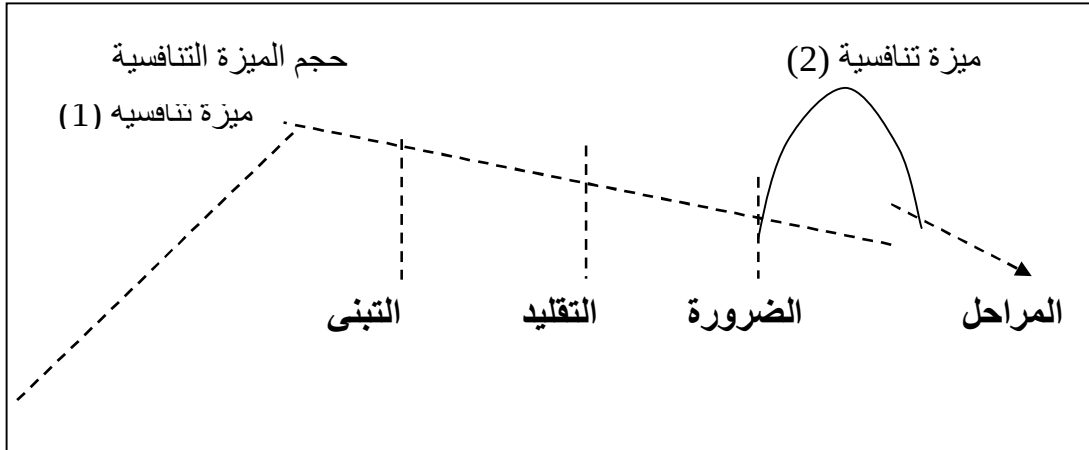
(66) أبو القاسم حمدي ' تنمية كفاءات الأفراد و دورها في دعم الميزة التنافسية للمؤسسات ' منشورات الحياة الصحافة ' الجلفة ' 2008 ' ص : 128.

(67) أبو القاسم حمدي ' مرجع سبق ذكره ' ص : 130- 131.

(68) ياسين حميني ' الميزة التنافسية في ظل إدارة العلاقة بالزبائن ' منشورات الحياة الصحافة ' الجلفة ' 2008 ' ص: 22.

دورة حياة<sup>(69)</sup>، تتكون من مرحلة التقديم؛ مرحلة التبنى؛ مرحلة التقليد؛ مرحلة الضرورة. وذلك ما يوضحه الشكل الآتي:

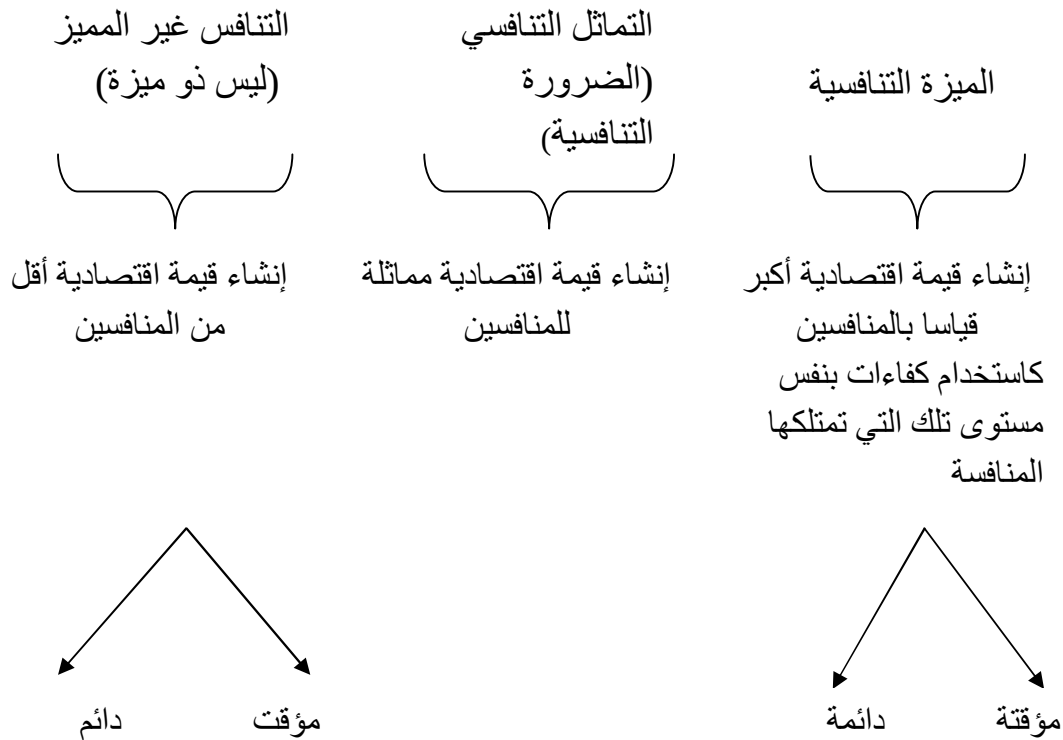
الشكل رقم (2): دورة حياة الميزة التنافسية



المصدر: شتوح محمد<sup>69</sup> مرجع سبق ذكره ص: 28

يتبين من الشكل أعلاه أن الميزة التنافسية تبدأ بالزوال إذا لم يتم تطويرها. وذلك ما سيوضحه الشكل الآتي :

الشكل رقم (3): أنواع المزايا التنافسية



المصدر: غسان عيسى العمري ' سلوى أمين السامرائي ' نظم المعلومات الإستراتيجية مدخل إستراتيجي معاصر ' دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة ' الأردن ' 2008 ' ص 146 .

(69) شتوح محمد ' مرجع سبق ذكره ' ص: 29

يتضح من الشكل السابق أن المؤسسة تكون في أفضل حالاتها عندما تحقق ميزة تنافسية، والمحافظة على الميزة تتطلب التركيز أكثر على مصادرها والتي لخصها porter في التكلفة والتمايز وفصلها الجودي في الجودة ورضا الزبون 'الإبداع' تحفيز العاملين 'تبني تكنولوجيا الإعلام والاتصال'(70).

### 3- دور القيادة الإدارية الإسلامية في تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة :

يمكن تحديد الدور الاستراتيجي الذي يمكن أن تساهم به القيادة الإدارية الإسلامية في تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة، في جعل المورد البشري الذي يتوقف عليه تطبيق إستراتيجية المؤسسة، ميزة تنافسية وكذا تحقيق التوافق بين الظروف البيئية وإمكانيات المؤسسة. وذلك وفق مايلي :

أولا :تحسين الكفاءة التشغيلية الداخلية بتحسين أداء العمليات والأنشطة وتقديم المنتجات بأقل تكلفة وأحسن جودة' وذلك من خلال توفير المهارات والمحافظة عليها عن طريق:

أ- التوظيف حسب الجدارة: وذلك بتولية الأصح وعدم إسناد الوظائف لمن هم ليسوا أهلا لها لقراءة أو محابة عملا بقوله تعالى: "إن خير من استأجرت القوي الأمين"(71) وقوله (ص): "من ولي من أمر المسلمين شيئا فولى رجلا لمودة أو قرابة بينهما فقد خان الله ورسوله والمسلمين"(72).

ب- تنمية القدرات :وذلك ماتدعو إليه الآيات الكريمة والأحاديث النبوية الشريفة التالية :

- "اقرأ باسم ربك الذي خلق، خلق الإنسان من علق ' اقرأ وربك الأكرم، الذي علم بالقلم، علم الإنسان ما لم يعلم"(73).

- "الذين يستمعون القول فيتبعون أحسنه أولئك الذين هداهم الله وأولئك هم أولوا الألباب"(74).

إن حث الإسلام على طلب العلم والتزود به بوسائله الثلاث، القراءة، الملاحظة والاستماع دليل على اعتباره شامل لسائر أنواع التعلم (التكوين والتدريب) ومنطلق لاكتساب الخبرات. كما انه كلما ازداد الفرد علما، ازداد رفعة ومثلة حيث قال تعالى: "يرفع الله الذين آمنوا منكم والذين أوتوا العلم درجات"(75)،

وازدادت معرفته بربه وخشيته منه إذ قال تعالى: "إنما يخشى الله من عباده العلماء"(76) ' فيصبح بالتالي متقنا أكثر لعمله امتثالا لقوله عليه الصلاة والسلام "إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملا أن يتقنه"(77) ، صادقا في تعاملاته مهتديا لقوله تعالى "والذين هم لأماناتهم وعهدهم راعون"(78)

ج- التحفيز: يشدد الإسلام على ضرورة تحديد الأجر مسبقا تبعا لتدرج الأعمال، مع عدم المماطلة في الوفاء به ومراعاة تغطية الحوافز المالية للاحتياجات العامل المعيشية، وهو ما ينعكس على مردودية المؤسسة.

(70) الجودي محمد علي' الريادة و الأداء المتميز للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ' 2009 ' ص 69- 73 -76- 78.

(71) سورة القصص - الآية :26

(72) رواه مسلم.

(73) سورة العلق - الآيات : 1- 5.

(74) سورة الزمر - الآية :18.

(75) سورة المجادلة - الآية : 11.

(76) سورة فاطر - الآية : 28.

(77) رواه البيهقي .

(78) سورة المؤمنون - الآية 8 .

ولقد قال (ص) في هذا الصدد: "من كان يؤمن بالله و اليوم الآخر فلا يستعملن أجيرا حتى يعلمه أجره" (79). "أعطوا الأجير حقه قبل أن يجف عرقه" (80).

ويطالب الإسلام أيضا بإشراك العمال في الأرباح "من صنع لكم معروفا فكافئوه" (81).  
ومن الحوافز أيضا توفير فترات الراحة أثناء العمل و الخدمات الاجتماعية، وذلك ما جاء في قوله (ص):  
- "إن لربك عليك حقا ' وإن لنفسك عليك حقا، ولأهلك عليك حقا، فأعط كل ذي حق حقه" (82).  
- "روحوا القلوب ساعة بعد ساعة، فإن القلوب إذا كلت عميت" (83).

فضلا عن تشجيع العلاقات الإنسانية بينهم القائمة على التعاون، الإخاء، التناصح وعدم الغيبة والنميمة  
حيث: قال تعالى: - "وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان" (84).  
- "إنما المؤمنون إخوة فأصلحوا بين أخويكم واتقوا الله لعلكم ترحمون" (85).

قال صلى الله عليه وسلم: - ومن كان في حاجة أخيه كان الله في حاجته ' ومن فرج عن مسلم كربة فرج الله عنه كربة من كرب الآخرة ' ومن ستر مسلما ستره الله يوم القيامة" (86).

مما يحقق الترابط و التكافل الاجتماعي والتفاعل بين أعضاء المؤسسة، فيكونوا أقوى سند لها لمواجهة المنافسة. إن تبني سياسة تحفيزية متوازنة لا غلو فيها ولا تقصير تجعل العامل ميزة تنافسية لدى المؤسسة تحقق لها الريادة.

د - تشجيع الإبداع والابتكار: إن حرص الإسلام على تولية الأصلاح وعلى تنمية قدرات العاملين وتبني سياسة تحفيزية تقوم أساسا على إشراكه الأفراد في صنع القرار والاعتراف بإنجازاتهم، دليل على أنه يدعو إلى الإبداع والابتكار والإصلاح والتغيير وعدم الجمود، وذلك ما تؤكد الآيات الكريمة والأحاديث النبوية الشريفة التالية :  
الآيات - " وما أوتيتم من العلم إلا قليلا " (87).

- " وأن ليس للإنسان إلا ما سعى ' وأن سعيه سوف يرى ' ثم يجزاه الجزاء الأوفى " (88)  
الأحاديث - " انتم اعلم بأمور دنياكم " (89).

إن إدراك المرؤوسين للاهتمام الذي يوليه لهم قائدهم في هذا الصدد، يولد لديهم حب المبادرة والعزم على تجسيد أفكارهم واختراعاتهم وإبداعاتهم، فيحققون إنجازات مميزة تساهم بالتالي في إنشاء قيمة لدى العميل.

(79) رواه البيهقي .

(80) رواه البخاري و ابن ماجه.

(81) أخرجه أبو داود.

(82) رواه البخاري

(83) رواه البخاري

(84) سورة المائدة - الآية : 2 .

(85) سورة الحجر - الآية : 10.

(86) رواه البخاري.

(87) سورة الإسراء - الآية : 85.

(88) سورة النجم - الآيات : 39-40-41..

(89) رواه مسلم .

ثانيا: - تصميم التنظيم الذي يتمشى مع إستراتيجية المؤسسة التنافسية.

وذلك بتصميم هيكل التنظيمي يسمح بتحديد الأدوار والمسؤوليات التي تستجيب لاحتياجات العملاء والقائم على:

أ- التدرج الرئاسي (الوظيفي): والمستند على تدرج الأعمال وتفاوتها للتفاوت في المعرفة والخبرة عملا بقوله تعالى: " ولكل درجات مما عملوا وليوفيهم أعمالهم وهم لا يظلمون" (90). إن شعور الموظف بالعدالة يحقق له الأمن والاستقرار الوظيفي.

ب- تناسب السلطة بالمسؤولية: تقتزن السلطة في الإدارة الإسلامية بالمسؤولية (السلوكية والفكرية) أي المحاسبة على ممارستها، مع مراعاة الدقة في تحديد تلك المسؤولية عملا بقوله تعالى:

وامتثالا لقوله صلى الله عليه وسلم: - " كلكم راع وكلكم مسؤول عن رعيته" (91).

فالرئيس ، عليه خدمة من هم تحت إمرته وعلى الرعية تقويمه، حيث قال أبو بكر الصديق (ض) في أول خطبة له عندما ولي الخلافة:

" أيها الناس إني وليت عليكم ولست بخيركم ، فإن أحسنت فاعنوني وإن أسأت فقوموني .. والضعيف فيكم قوي عندي حتى آخذ الحق له إن شاء الله ، والقوي فيكم ضعيف عندي حتى آخذ الحق منه إن شاء الله، .. أطيعوني ما أطعت الله ورسوله، فإذا عصيت الله ورسوله فلا طاعة لي عليكم" (92).

ثالثا - تحسين الكفاءة التشغيلية الخارجية: وذلك بتبني علاقات طيبة مع المتعاملين مع المؤسسة ولا سيما العملاء حيث قال صلى الله عليه وسلم " إنكم لاتسعون الناس بأموالكم ولكن يسعهم منكم بشاشة الوجه وسماحة الخلق" (93) وهو ما يهدف إليه ما يعرف اليوم بإدارة العلاقة بالزبائن (CRM).

أ - حسن إدارة العلاقة بالزبائن، لقد أولى الإسلام اهتماما بالغا للمعاملات حيث جعل الدين كله في المعاملة، لما يترتب عن سوء المعاملة من سلوكيات تولد الأزمات الأخلاقية والاجتماعية تهدم القيم والمجتمعات، فنهى عن ذلك تعالى إذ قال: " ولا تنازعوا فتفشلوا وتذهب ريحكم واصبروا إن الله مع الصابرين" (94).

ب - الرفق بالعملاء وحسن معاملتهم أمر مطلوب شرعا. ولقد جعلت النظريات الحديثة حسن التعامل أحد أهم الاستراتيجيات لها كونه أحد أهم عناصر النجاح (95) والحصول على ميزة تنافسية للمؤسسة وتلخص فيما يلي:

ج - حسن التفاوض معهم والاستماع لشكاويهم وإسداء النصيحة لهم عملا بقوله تعالى :

- " وقولوا للناس حسنا" (96) ; " وجادلهم بالتي هي أحسن " (97).

وقوله صلى الله عليه وسلم: " الكلمة الطيبة صدقة" (98), " الدين النصيحة لله ولكتابه ولرسوله ولأئمة المسلمين وعامتهم" (99).

(90) سورة الاحقاف - الآية :19.

(91) رواه الشيخان .

(92) عبد العزيز عطا الله المعاينة ' مرجع سبق ذكره ' ص : 51 .

(93) سعيد الحكيم الخامي " مرجع سبق ذكره " ص 60.

(94) الانفال , الآية , 46.

(95) د/ محمود عبد الكريم أرشيد ' مرجع سبق ذكره ' ص 45.

(96) سورة البقرة - الآية :83.

(97) سورة النحل , الآية : 125.

(98) رواه مسلم و البخاري .

د - منحهم تخفيضات وتسهيلات في البيع كالبيع لأجل وبدون فوائد حيث قال تعالى :

- " واحل الله البيع وحرم الربا " (100). - " يأبها الذين امنوا أوفوا بالعقود " (101).

وقوله (ص): - " رحم الله رجلا سمحا إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضى " (102).

عدم احتكار السلع والمنتجات وتقديمها بالكميات والمواصفات المطلوبة امتثالا لقوله:

تعالى: - " وأوفوا الكيل إذا كلتم و زنوا بالقسطاس المستقيم ' ذلك خير وأحسن تأويلا " (103)

قوله صلى الله عليه وسلم: . - " لا تحاسدوا ولا تناجشوا ' ولا تباغضوا ' ولا تدابروا ' ولا يبيع بعضكم على بيع بعض وكونوا عباد الله إخوانا " (104) .

كما نرى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع النخل حتى يزهر وعن السنبل حتى يبيض ويامن العاهة نهي البائع والمشتري. كما أثني على المتاجرة المقترنة بالالتزام بأخلاق المهنة وآدابها فقال " من جلب طعاما فباعه بسعر يومه فكأنما تصدق به " (105) .

هـ - تفعيل الخدمات مابعد البيع حيث قال صلى الله عليه وسلم " خير الناس انفعهم للناس " (106).

و - المصادقية في الإعلام والترويج وفي الدراسات المتعلقة بسلوك المستهلكين ' لقوله تعالى: - " يا أيها الذين امنوا اتقوا الله و كونوا مع الصادقين " (107)

وقوله (ص): - " التاجر الصدوق مع النبيين والصديقين والشهداء والصالحين " (108).

ي - تحقيق الكفاءة التوزيعية : وذلك بتحقيق القدرة على الإمداد والتموين إلى درجة الخدمة المطلوبة من العملاء عملا بقوله صلى الله عليه وسلم " المسلمون عند شروطهم ' ما وافق الحق من ذلك " (109)

#### خاتمة:

لم يعد تقدم الدول مرهون بمدى اكتسابها للموارد المالية بقدر ارتباطه بمدى توفرها على الموارد البشرية الكفؤة، التي تعد محرك القوى الأخرى ( عوامل الإنتاج الأخرى ) وسر نجاح المؤسسات الرائدة، إذ تشكل أهم مصادر ميزتها التنافسية. وللحصول والمحافظة على هذا المورد الاستراتيجي، الذي يضمن للمؤسسة إنشاء قيمة مدركة لدى الزبون، بتقديم خدمة أو منتج مميز عن ذلك المعرض من طرف المنافسين الحاليين أو المحتملين، غير قابل للتقليد أو الاستبدال، يتطلب قيادة إدارية حكيمة ومحكمة، تضع لكل حالة علاجها وتحسن التصرف في المواقف الحرجة، وذلك ما تحققه القيادة الإدارية الإسلامية.

(99) رواه مسلم وابو داود .

(100) البقرة- الآية :285.

(101) المائدة, الآية : 1.

(102) رواه البخاري .

(103) سورة الاسراء , الآية : 35 .

(104) رواه مسلم

(106) رواه الطبراني و البيهقي. (105) رواه مسلم .

(107) سورة التوبة - الآية :119

(108) رواه الترمذي.

(109) أنس بن مالك.

إلا أن القيادة الإدارية الإسلامية رغم إطارها النظري المتكامل من القيم والمبادئ الإنسانية والتشريعية، في حاجة إلى تعزيز أسلوبها النظامي، وتطوير السياق العام الذي يعتبر دعماً لوجيستيكيًا لتطبيقها الواقعي على مستوى المنظمات. بما يحدث تكاملاً بين السياق والنظام الإداري الإسلامي.

إن هناك حاجة ملحة إلى بحث متكامل في الآليات العملية النظامية لتطبيق قيادة إدارية إسلامية بشكل موضوعي ومؤسس وهو ما يعزز تحقيق نتائج تستجيب لأهداف القيادة.

#### قائمة المراجع:

➡ القرآن الكريم.

➡ السنة النبوية الشريفة.

- (1) - أبو القاسم حمدي ' تنمية كفاءات الأفراد ودورها في دعم الميزة التنافسية للمؤسسات ' منشورات الحياة الصحافة ' الجلفة ' 2008.
- (2) - احمد محمد المصري ' الإدارة في الإسلام ' مؤسسة شباب الجامعة ' الإسكندرية ' 2004 .
- (3) - جمال الدين لعويصات ' مبادئ الإدارة ' دار هومه للطباعة و النشر و التوزيع ' الجزائر ' 2003
- (4) - جمال الدين لعويصات ' السلوك التنظيمي و التطوير الإداري ' دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع ' الجزائر ' 2002 .
- (5) - راوية حسن ' السلوك في المنظمات ' الدار الجامعية الجديدة ' الإسكندرية ' 2001.
- (6) - سعيد الحكيم المحامي ' الرقابة على أعمال الإدارة في الشريعة الإسلامية والنظم الوضعية ' دار الفكر العربي القاهرة ' 1987.
- (7) - شتوح محمد ' الإدارة الإستراتيجية وبناء الميزة التنافسية، منشورات الحياة الصحافة ' الجلفة ' 2009.
- (8) - عبد الرحمن الضحيان ' الإدارة في الإسلام الفكر والتطبيق ' دار عالم الكتب للطباعة والنشر والتوزيع ' الرياض ' 1990 .
- (9) - عبد العزيز عطا الله المعاينة ' الإدارة المدرسية في ضوء الفكر الإداري المعاصر ' دار الحامد للنشر والتوزيع ' الأردن ' 2007.
- (10) - عبد المنعم محمد علي إدريس ' محاضرات في مبادئ إدارة الأعمال ' النظريات والوظائف ' المعهد العالي لعلوم الزكاة ' السودان ' 2004.
- (11) - ماجد راغب الحلو ' علم الإدارة و مبادئ الشريعة الإسلامية ' دار الجامعة الجديدة للنشر ' مصر ' 2007.
- (12) - محسن احمد الخضير ' الفكر الإداري في الإسلام ' ندوة حول الإدارة في الإسلام نظمت من طرف المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية بمكة بالتعاون مع جامعة الأزهر بالقاهرة ' في الفترة 15-19 سبتمبر 1990.
- (13) - محمد البشير محمد عبد الهادي ' أهداف الإدارة ومقومات القيادة الإدارية في الإسلام ' دار الفكر والتأصيل ' دمشق ' 2005.
- (14) - محمد بن عبد الله البرعي ' مبادئ الإدارة والقيادة في الإسلام ' ط2 ' نادي المنطقة الشرقية الأدبي ' الدمام ' 1996 .
- (15) - محمود عبد الكريم أرشيد ' النظريات الاقتصادية المؤثرة في النشاط الاقتصادي وضوابطها في السوق الإسلامي ' دار النفائس للنشر والتوزيع ' الأردن ' 2011.
- (16) - هایل عبد المولى طشطوش ' أساسيات في القيادة و الإدارة ' النموذج الإسلامي في القيادة والإدارة ' دار الكندي للنشر والتوزيع ' الأردن ' 2009 .
- (17) - ياسين حميني ' الميزة التنافسية في ظل إدارة العلاقة بالربائين ' منشورات الحياة الصحافة ' الجلفة ' 2008.
- (18) - يوسف بوخلخال ' القيادة الإدارية ' الجزائر ' 2001.

## التكامل الاقتصادي العربي كخيار لمواجهة تحديات المنظمة العالمية للتجارة

شيبوط سليمان

أستاذ مساعد بكلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

جامعة الجلفة



### تمهيد:

إن المتغيرات والأحداث العالمية أتت في جانب منها نتيجة لتفاعل عدد من العوامل، من بينها تفاعل السياسات الاقتصادية والترتيبات الدولية التي يتم تنظيمها من خلال المؤسسات الدولية المختلفة، والتفاعل بين دور هذه المؤسسات، وتأثر دورها بضغط بعض القوى الاقتصادية والسياسية الكبرى في العالم.

لقد أصبحت العولمة من الظواهر البارزة في التطور العالمي على جميع المستويات السياسية، الاقتصادية والثقافية، من خلال زيادة الاعتماد الاقتصادي التبادلي عن طريق خفض القيود الجمركية، وتدويل الاستثمار، وتكامل أسواق المال العالمية، وزيادة التدفقات الناتجة عن الاستثمار الأجنبي.. الخ.

وفي ظل النظام التجاري العالمي الجديد الذي تقوده المنظمة العالمية للتجارة، التي جاء إنشائها استكمالاً للنظام الاقتصادي العالمي الجديد، فالمنظمة العالمية للتجارة حلت محل الجات لتتولى إدارة النظام التجاري العالمي بصورة أكثر شمولاً لما كانت تفعله الجات في مجالات أوسع للتجارة العالمية على نطاق السلع الزراعية والصناعية والخدمات الفكرية والاستثمار، كما أنه من أهم أهدافها هو خلق وضع تنافسي دولي في التجارة يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد. والدول العربية باعتبارها جزء من هذا العالم الذي نتحدث عنه فإنها تعاني من جملة من التحديات أمام حتمية الانضمام، فالأوضاع الراهنة لكل دولة عربية منفردة لا تؤهلها للمنافسة في الأسواق العالمية .

وعليه يمكن أن نقسم الورقة البحثية في المحاور التالية:

أولاً: انعكاسات تحرير التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاديات العربية؛

ثانياً: التكامل الاقتصادي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة؛

1. انعكاسات تحرير التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاديات العربية

إن أبرز سمات الاقتصاد العالمي في الوقت الراهن تتمثل في حركة السلع والخدمات ورأس المال والمعلومات والأيدي العاملة عبر الحدود الوطنية والإقليمية، وهي مرتبطة بتطور تكنولوجيات الاتصال التي أدت إلى جعل العالم وكأنه قرية صغيرة، هذه المميزات تتفق مع ما تدعو إليه المنظمة العالمية للتجارة و تتناسق مع معطيات النظام الدولي الجديد الذي يتسم بهيمنة النظام الرأسمالي بمبادئه وقواعده على الاقتصاد العالمي.

#### 1.1. التعريف بالمنظمة العالمية للتجارة:

إن التطورات الجذرية التي حدثت في النظام التجاري العالمي ، قد انطلقت منذ عام 1947 عبر مؤتمر هافانا الذي أقر اتفاق هافانا الشهير بشأن تحرير التجارة الخارجية، ورغم إبرام الاتفاقية العامة للتعريف والتجارة (الجات) وسريانها منذ

1948، ورغم دخول دول العالم في ثمانية جولات تفاوضية بشأن تحرير التجارة الدولية محصورة في ميدان البضائع، إلا أن اقتران الملكية الفكرية ميدان التجارة الدولية وكذلك الخدمات، قد تم في جولة أورغواي الأخيرة 1986-1994، حيث تم إقحام هذين الموضوعين بتدخل أمريكي مباشر وتأييد الدول الصناعية الكبرى في ظل معارضة الدول النامية، ومع اختتام أعمال جولة أورغواي جرى إنشاء منظمة التجارة العالمية بموجب إعلان مراكش 1994/04/15 لتبدأ عملها اعتباراً من 1995/01/01.

### 1.1.1. تطور إنشاء المنظمة العالمية للتجارة:

إن المنظمة العالمية للتجارة هي منظمة حديثة النشأة تأسست في 01 جانفي 1995، مقرها جنيف بسويسرا و تتولى مهمة تنظيم التجارة الدولية، و هي بذلك تشكل الدعامة أو الركيزة التجارية الجديدة التي تصطلح بالمنظمة العالمية للتجارة، و تعرف كإطار للمفاوضات المتعددة الأطراف لتحرير التجارة الدولية وفقاً للقواعد و الأحكام المتفق عليها و هي بمثابة محكمة دولية يتم فيها تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء، ومن ضمنها الاتحاد الأوروبي وهو الهيئة الوحيدة التي تحظى بالعضوية الكاملة، إضافة إلى 31 دولة بصفة مراقب ينتظر أن تحظى بالعضوية خلال مدة أقصاها خمس سنوات من تاريخ نيلها صفة المراقب، كما تحظى سبع منظمات دولية بعضوية المنظمة كأعضاء مراقبين دائمين<sup>1</sup>.

ومنظمة التجارة العالمية وريثة خمسين عام تقريبا من الجهد الدولي الذي انطلق مع إقرار وسريان الاتفاقية العامة للتعريف والتجارة (الجات) وهو جهد يستهدف تحرير التجارة من القيود الجمركية والسعي لتخفيض التعريف وفتح الأسواق الدولية أمام تدفق السلع والخدمات<sup>2</sup>.

وعرفت الجات منذ إنشائها 8 جولات من سنة 1947 إلى سنة 1993 وتعتبر جولة الاورغواي أهمها أين تحولت الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة ويمكن إيجازها من خلال الجدول التالي :

الجدول رقم(01) : موجز جولات الجات

| السنة     | اسم ومكان الانعقاد | الموضوعات المطروحة                                                                                                                                                                    | عدد الدول |
|-----------|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1947      | جنيف               | الرسوم الجمركية                                                                                                                                                                       | 12        |
| 1949      | أنيسي              | الرسوم الجمركية                                                                                                                                                                       | 13        |
| 1951      | توركواي            | الرسوم الجمركية                                                                                                                                                                       | 38        |
| 1956      | جنيف الثانية       | الرسوم الجمركية                                                                                                                                                                       | 26        |
| 1961-1960 | ديلون              | الرسوم الجمركية                                                                                                                                                                       | 26        |
| 1967-1964 | كيندي              | التعريفات الجمركية وإجراءات مكافحة الإغراق                                                                                                                                            | 62        |
| 1979-1973 | طوكيو              | التعريفات الجمركية ، والتدابير غير الجمركية ، واتفاقات نطاق العمل.                                                                                                                    | 102       |
| 1994-1986 | أورغواي            | التعريفات الجمركية ، والتدابير غير الجمركية ، والقواعد ، والخدمات ، والملكية الفكرية ، وتسوية المنازعات ، والمنسوجات ، والزراعة ، وإنشاء المنظمة....الخ.                              | 123       |
| 2004-2002 | الدوحة             | جميع السلع والخدمات ، الرسوم الجمركية،التدابير غير الجمركية، مكافحة الإغراق ، الدعم الحكومي ، اتفاقات التجارة الإقليمية ، الملكية الفكرية ، البيئة ، تسوية النزاعات ، قضايا سنغافورة. | 144       |

المصدر: أن ماكريك ، جدول أعمال الدوحة ، التمويل والتنمية ، صندوق النقد الدولي، سبتمبر 2002، ص6.

وتعد جولة ارو جواي من أهم الجولات التي دارت في رحى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة منذ نشأتها حتى إنشاء منظمة التجارة الدولية، وهي المحاولة الجادة لإصلاح هيكل النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف، ومواجهة المشاكل التي اعترضت هذا النظام<sup>3</sup>. وتناولت المفاوضات في سبتمبر 1986 عدد هام من المشاكل المتعلقة بالسياسة التجارية، وتوسيع النظام التجاري لعدة مجالات أخرى، وخاصة التجارة المتعلقة بالخدمات والملكية الفكرية، وإعادة هيكلة تجارة المنتجات الحساسة كالمنتجات الزراعية والنسيج<sup>4</sup>.

بعد انتهاء جولة أورجواي سنة 1993، اجتمع وزراء مالية و اقتصاد و تجارة 117 دولة في مراكش بالمغرب في 15 أبريل 1994 ليعنوا قيام المنظمة العالمية للتجارة، و التي تحل محل اتفاقية الجات، لتدخل حيز التنفيذ بداية من 01 جانفي 1995<sup>5</sup>.

### 2.1.1. أهداف ومبادئ المنظمة العالمية للتجارة:

تهدف المنظمة العالمية للتجارة إلى إيجاد منتدى للتشاور بين الدول الأعضاء حول المشكلات التي تواجهها التجارة العالمية و آليات فض المنازعات بين الدول الأعضاء ، إضافة إلى تقديم بعض المساعدات الفنية و المالية للدول الأعضاء.

#### أ\_ أهداف المنظمة العالمية للتجارة<sup>6</sup>:

- 1\_ خلق وضع تنافسي دولي في التجارة الدولية يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد.
- 2\_ تعظيم الدخل القومي العالمي ورفع مستويات المعيشة من خلال زيادة معدلات نمو الدخل الحقيقي.
- 3\_ تحقيق التوظيف الكامل لموارد العالم، وزيادة الإنتاج المتواصل في الاتجار في السلع و الخدمات بما يخدم الاستخدام الأمثل لتلك الموارد، مع الحفاظ على البيئة و حمايتها ودعم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك.
- 4\_ توسيع وخلق أنماط جديدة لتقسيم العمل وزيادة نطاق التجارة العالمية.
- 5\_ توفير الحماية المناسبة للسوق الدولي لجعله يعمل في بيئة مناسبة وملائمة لمختلف مستويات التنمية.
- 6\_ محاولة إشراك الدول النامية والأقل نموا في التجارة الدولية بصورة أفضل.
- 7\_ زيادة التبادل التجاري الدولي وتنشيط التجارة الدولية بين دول العالم على أسس وقواعد متفق عليها.

#### ب\_ مبادئ المنظمة العالمية للتجارة<sup>7</sup>:

- 1\_ إتباع مبدأ عدم التمييز في المعاملة بين دولة وأخرى في التجارة الدولية بحيث يخضع أعضاء المنظمة ، إلى معاملة الدولة الأولى بالرعاية.
- 2\_ منع القيود الكمية في المبادلات التجارية بين الأعضاء.
- 3\_ يكون حل الخلافات عن طريق التشاور بين الدول الأعضاء.
- 4\_ مبدأ المعاملة الوطنية.
- 5\_ مبدأ التحفظات الجمركية المتبادلة، سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة.
- 6\_ مبدأ الشفافية.
- 7\_ مبدأ المفاوضات التجارية.
- 8\_ مبدأ المعاملات التفضيلية في العلاقات التجارية بين الشمال والجنوب.

### 3.1.1. الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة:

تتكون المنظمة من أربع أجهزة رئيسية موزعة على 04 مستويات وهي<sup>8</sup>:

أ- المؤتمر الوزاري: وهو أعلى جهاز ويمثل السلطة المطلقة للمنظمة و يجتمع كل سنتين.

ب- المجلس العام: وهو الذي ينسق بين دورات المؤتمر يتكون من ثلاث أجهزة:

- المجلس العام.

- جهاز فض النزاعات.

- جهاز مراقبة السياسات التجارية.

ج- المجالس الخاصة بمجالات التبادلات التجارية الكبرى: وهناك ثلاث مجالس:

- مجلس تجارة السلع.

- مجلس تجارة الخدمات.

- مجلس حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة.

د- اللجان الفرعية: تتكون هذه اللجان بمعرفة المجلس الوزاري، الذي يكون له الحق في تكوين أجهزة جديدة عند الحاجة،

ومن هذه اللجان : لجنة التجارة والتنمية، ولجنة قيود ميزان المدفوعات، ولجنة الشؤون الإدارية والمالية.

هـ- السكرتارية: يرأس هذه السكرتارية سكرتير عام يعينه المجلس الوزاري ويحدد صلاحيته وواجباته وشروط خدمته.

ويعين المدير العام\* موظفي السكرتارية ويحدد واجبتهم وصلاحياتهم وشروط خدمتهم طبقاً للقواعد العامة التي يحددها المجلس الوزاري.

هذا عن منظمة التجارة العالمية، فماذا عن موقف الدول العربية من الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة؟.

### 2.1. موقف الدول العربية من الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة:

يمكن تلخيص موقف الدول العربية من عضوية منظمة التجارة العالمية على النحو التالي<sup>9</sup>:

\_\_ هناك دول تتمتع بالعضوية الكاملة (13) أي أنها أطراف متعاقدة وهي (الأردن، الإمارات، البحرين، تونس، جيبوتي،

عمان، قطر، الكويت، مصر، المغرب وموريتانيا و السعودية ولبنان) .

\_\_ وهناك دول تتمتع بصفة عضو مشارك أو منتسب في منظمة التجارة العالمية وهي الجزائر والسودان واليمن وليبيا والعراق.

\_\_ وهناك دول تحضر اجتماعات منظمة التجارة العالمية بصفة مراقب وهي سوريا.

ومن خلال الاجتماع التشاوري لوزراء الاقتصاد والتجارة والمالية العرب المشاركين في اجتماع القاهرة في الفترة 17-18

جويلية 2001، تم التأكيد على ضرورة مساندة الدول العربية التي تقدمت بطلبات الانضمام إلى المنظمة، وذلك بإتباع

الخطوات التالية<sup>10</sup>:

\_\_ العمل على زيادة مشاركة الدول العربية الأعضاء في مجموعات العمل المعنية ببحث طلبات انضمام الدول العربية المتقدمة

العضوية منظمة التجارة العالمية.

\_\_ اعتماد برنامج العمل للدول الأقل نمواً الصادر في بروكسل في ماي 2001 للتعقد 2010/2001 واعتماد نظام سريع

ومبسط .

\_\_ التأكيد على عدم مطالبة الدول الأقل نمواً بالتزامات أكبر من التزامات مثيلاتها من الدول الأعضاء ، وتقديم المعونة الفنية وخاصة التدريب ورفع كفاءة المفاوضين.

\_\_ مطالبة الدول الأعضاء في المنظمة، بحيث لا تطالب الدول المتقدمة بمطالب مفرطة أو مرهقة تفوق الالتزامات التي بها الدول المماثلة الأعضاء.

\_\_ حث جميع الدول المتفاوضة مع الدول العربية المتقدمة بطلبات الانضمام على احترام الخصوصيات الثقافية والأخلاقية .

و يرى مؤيدي انضمام الدول العربية إلى المنظمة العالمية للتجارة لا يتعارض مع مبدأ الحماية للصناعة المحلية وفق المادة ( 19) التي تسمح للدول الأعضاء، وخاصة الدول النامية باتخاذ إجراءات وقائية ضد إدخال أي سلعة فيما إذا كان استيرادها يسبب ضرراً فادحاً للمنتجين المحليين<sup>11</sup>. أما المعارضين للانضمام يرون أن المنظمة تكريساً للهيمنة و التبعية للنظام الرأسمالي الذي يخدم مصالح القوى الغربية و جماعات الضغط فيها، و يعتبرها جهازاً آخر بالإضافة إلى المؤسسات الدولية الأخرى لإملاء السياسات والتحكم في العالم، و أنها تشكل عبئاً على التنمية من خلال إلغاء الضرائب و الرسوم الجمركية و بالتالي حرمان خزينة الدول النامية و بالأخص العربية من إيرادات هي في أمس الحاجة إليها<sup>12</sup>.

والجدول يوضح تواريخ الانضمام للدول العربية الأعضاء والدول العربية التي لها صفة مراقب في المنظمة العالمية للتجارة.

**الجدول رقم (02): الدول العربية الأعضاء والدول العربية التي لها صفة مراقب في المنظمة العالمية للتجارة**

| الدولة                    | تاريخ العضوية  |
|---------------------------|----------------|
| الأردن                    | 11 أبريل 2000  |
| -الإمارات العربية المتحدة | 10 أبريل 1996  |
| -البحرين                  | 1 جانفي 1995   |
| -تونس                     | 29 مارس 1995   |
| -جيبوتي                   | 31 ماي 1995    |
| -عمان                     | 9 نوفمبر 2000  |
| -قطر                      | 13 جانفي 1996  |
| -الكويت                   | 1 جانفي 1995   |
| -مصر                      | 30 جوان 1995   |
| -موريتانيا                | 31 جانفي 1995  |
| -المغرب                   | 1 جانفي 1995   |
| -السعودية                 | 2005           |
| الدول التي لها صفة مراقب  |                |
| -الجزائر                  | 17 جوان 1987   |
| -السودان                  | 25 أكتوبر 1994 |
| -لبنان                    | 14 أبريل 1999  |
| -اليمن                    | 17 جويلية 2000 |

**المصدر:** رشيد بوكساني ، نسيم أوكيل ، دور التكامل الاقتصادي العربي في تجاوز التحديات التي تواجه الدول العربية عند الانضمام على المنظمة العالمية للتجارة ، الملتقى الدولي الثاني "التكامل الاقتصادي العربي الواقع والآفاق" ، الاغواط 17-19 أبريل 2007، ص 307.

وفي الأخير، إذا كانت وجهات النظر تختلف من مؤيد ومعارض للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، فماذا عن آثار المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصادات العربية؟.

### 3.1. آثار المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاد العربي:

الغالب أن الدول العربية تنتمي أغلبها إلى مجموعة الدول النامية. وعليه فإن تحليل الآثار المتوقعة من تواجد المنظمة على رأس النظام لتجاري الدولي على الدول العربية ينطوي على نفس تحليل الآثار على الدول النامية، و يمثل النفط والبتروكيماويات أهم سلعها التصديرية، والمصدر الرئيسي لمواردها من العملات الحرة، والركيزة الأساسية لتخطيط برامجها التنموية المستقبلية، ما يجعل هذه البرامج شديدة التأثير بتذبذب الأسعار العاملة للنفط. لذا تبدو حاجة الدول العربية النفطية إلى التحول تدريجاً عن الاعتماد شبه الكلي على سلعة واحدة، بصفتها مصدراً رئيسياً للدخل القومي وخطط التنمية، وخاصة أن هذه السلعة، ألا وهي النفط ومشتقاته، لم تدخل ضمن السلع، التي شملتها مفاوضات جولة أوروغواي.

وفيما يلي تحليلاً موجزاً لأهم الآثار السلبية والايجابية الناتجة عن انضمام الدول العربية للمنظمة العالمية للتجارة:

#### 1.3.1. الآثار السلبية:

ترى بعض الدراسات أن هناك آثاراً سلبية على الدول النامية بما فيها الدول العربية من جراء انضمامها إلى عضوية المنظمة ، ومن هذه الآثار مايلي:

أ- تزايد المنافسة الدولية نتيجة الالتزام بقواعد فتح الأسواق، ومن ثم اختفاء بعض الصناعات نتيجة لعدم قدرتها على مواجهة المنافسة الدولية، سواء كانت منافسة سعرية، أو منافسة مرتبطة بجودة السلعة<sup>13</sup>.

ب- تحرير التجارة الدولية، في ضوء اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، سيعوق صناعة البتر وكيماويات العربية، التي ما زالت في طور النمو، بتعرضها لمنافسة دولية شديدة، كذلك سوف تتأثر الصناعات الكيماوية العربية، إذ سترتفع نفقة الواردات منها لحاجة الأسواق المحلية إليها<sup>14</sup>.

ج- تتعرض السلع الصناعية العربية لمنافسة دولية شديدة، لأن معظمها مواد خام ، تسعى الدول الصناعية إلى ابتكار بدائلها. كما أن إلغاء نظام الحصص لاستيراد الملابس الجاهزة العربية، بعد انتهاء الفترة الانتقالية التي حُددت بعشر سنوات (1995-2004) سيؤثر في الموازين التجارية العربية، ما لم تُطور أساليب الجودة الشاملة، والمواصفات القياسية العالمية<sup>15</sup>.

د- تزايد نفقة برامج التنمية، نتيجة تطبيق الاتفاقية الخاصة بحقوق الملكية الفكرية، وما ينجم عنها من ازدياد نفقة استيراد التقنيات الحديثة، والنفقات المقرنة بحق استخدام العلامات التجارية، وحقوق الطبع والنشر ، والبرمجيات، وما إلى ذلك. وسيُسفر ذلك عن ارتفاع أسعار المنتجات الفكرية العربية، إضافة إلى التهديد بتدهور الثقافة العربية نتيجة الغزو الثقافي والفكري من قِبَل الدول غير العربية الأعضاء في المنظمة<sup>16</sup>.

هـ- ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية وخصوصاً السلع الغذائية، وذلك كنتيجة منطقية لتخفيض الدعم الممنوح للإنتاج الزراعي في البلدان المتقدمة، وبالتالي سوف يكون لذلك آثار سلبية على كل البلدان العربية المستوردة لمواد زراعية أساسية نتيجة للالتزام بالتخلص من دعم المنتجين ودعم التصدير<sup>17</sup>.

و- الأثر السلبي على النشاط الاقتصادي ، وبوجه عام في الإنتاج والتوظيف والصناعة العربية.

ز- ترتفع معدلات البطالة وخاصة في القطاع الصناعي، نتيجة تدهور وإغلاق بعض الصناعات الغير قادرة على المنافسة.

ح- استمرار التخفيضات الجمركية على الواردات، يترتب عنه انخفاض حصيلة الضرائب والرسوم الجمركية على الخزينة العمومية، مما يؤدي إلى عجز في الموازنة العامة.

ويمكن توضيح الآثار المباشرة للمنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاديات العربية في المجالات التالية :

ففي **القطاع الزراعي** ، تتصف الدول العربية بحساسية شديدة تجاه تقلبات الأسواق العالمية لأنها تستورد حوالي (20%) تجارة العالم من القمح فقط، وحوالي (17%) من تجارة الحبوب<sup>18</sup>، فالدول العربية دول مستوردة للغذاء بصفة عامة، وتعاني تجارها من عجز تجاري في مختلف مجموعات الغذاء وخاصة الحبوب وعلى رأسها القمح كما قلنا سابقاً، لذلك فتحررت التجارة الزراعية الدولية سيلحق آثار سلبية بالقطاع الزراعي الذي يتصف بالتخلف. حيث تشير التوقعات أنه إذا تحررت تجارة السلع الزراعية وتوقف دعم الحكومات العربية النسبي لمنتجاتها الزراعية، فإن احتمال ارتفاع الأسعار سيكون في حدود ثلاثة أمثال ما هي عليه الآن، ومن المتوقع ارتفاع أسعار السلع ارتفاعاً كبيراً مما سيترتب خسارة الدول العربية حوالي خمسة مليارات دولار سنوياً ، كما سيؤدي إلغاء الدعم الزراعي أو تخفيضه إلى رفع أسعار السلع الزراعية التي تستوردها الدول العربية وبخاصة الحبوب والألبان والسكر واللحوم، وتتوقع مصادر الأمم المتحدة أن تبلغ خسارة الدول العربية في مؤشر الرفاهية الاجتماعية بسبب تحرير التجارة الخارجية الدولية في السلع الزراعية حوالي 900 مليون دولار سنوياً<sup>19</sup>.

وعليه يجب على الدول العربية أن تتخذ بعض التدابير مثل تنشيط التعاون الزراعي الإقليمي، و إنشاء مخزن غذائي استراتيجي والارتقاء بمستوى التجارة الزراعية... ، كل هذا سيؤدي حتماً إلى زيادة قدرة القطاع الزراعي في الوطن العربي على تلبية الاحتياجات الغذائية للسكان وكذلك زيادة القدرة التنافسية للصادرات الزراعية العربية وهذا من خلال التكامل الاقتصادي بين الدول العربية في المجال الزراعي.

أما على صعيد **القطاع الصناعي**<sup>20</sup> ، فستواجه الدول العربية تحديات واسعة في مجال السلع الصناعية العربية من جراء تحرير التجارة وفقاً لشروط منظمة التجارة العالمية، حيث أن المنتجات العربية الصناعية ستواجه منافسة شديدة في المنتجات الصناعية للدول المتقدمة وحتى النامية الأخرى ، هذا من جهة ، ومن جهة أخرى فإن الدول الصناعية الكبرى تسعى ومنذ أمد ليس بالقريب إلى ابتكار بدائل جديدة للمواد الخام التي تحصل عليها من الدول النامية ، الأمر الذي يضعف المركز التنافسي للدول العربية المعتمدة أساساً على تصدير المواد الخام والنفط.

وفيما يخص تحرير **صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة** ، حيث تعد الدول العربية كمجموعة مستوردة ومصدرة للملابس والمنسوجات في آن واحد، حيث تضم مجموعة الدول المصدرة كل من مصر وتونس والمغرب وسوريا، وتتراوح نسبة صادرات هذه الدول من الملابس والمنسوجات إلى إجمالي صادراتها السلعية من 20% إلى 40% ، وتعد سوق الاتحاد الأوروبي أهم الأسواق المستوردة للصادرات العربية من الملابس والمنسوجات حيث تستوعب حوالي 40% من الصادرات المصرية و70% من الصادرات التونسية والمغربية<sup>21</sup>.

ومع تحرير التجارة في هذه السلع تتعرض الصادرات العربية للمنافسة الشديدة وفقاً لمعايير الجودة واحتياجات السوق، خاصة من بعض الدول الآسيوية مثل هونج كونج وتايوان بالإضافة إلى تركيا والفلبين ، مما ينتج عن ذلك في ضيق السوق الخارجي المتاح لها.

وفيما يخص **تحرير التجارة في الخدمات** للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تقدر بأكثر من (1.5) تريليون دولار سنوياً نتيجة لتنشيط أسواق الخدمات، كما تقدر أيضاً قيمة الزيادة في التجارة العالمية عن طريق فروع الشركات متعددة

الجنسيات بعد تحرير تجارة الخدمات بحوالي 3 تريليون دولار سنوياً . فإنه من المتوقع أيضاً أن يكون الأثر سلبياً على الدول العربية بعد تحرير تجارة الخدمات، نظراً لأن الدول العربية مستورد صافي للخدمات وتعاني من عجز في موازين مدفوعاتها<sup>22</sup>. وتتوقف الدول العربية على المنافسة الأجنبية في مجال الخدمات على طبيعة العروض التي تقدمت بها ومجالاتها والقيود التي تفرضها في جدولتها كشرط للتأهيل المعاملة الوطنية والترخيص للأجانب لتوريد الخدمات.

و أسفرت المفاوضات التي استمرت حوالي 6 سنوات بين القوى التجارية الكبرى والدول النامية إلى اتفاق بتاريخ 1997/12/13 لإلغاء قيود تحرير الخدمات المالية بما فيها أعمال البنوك وشركات التأمين والأوراق المالية حول العالم بمشاركة أكثر من 70 دولة<sup>23</sup>.

أما القطاع النفطي، فالنقط لا توجد اتفاقية خاصة به ضمن اتفاقيات الجات، وهذا لحرص الدول المتقدمة التي تسيطر على التجارة العالمية على استبعاد النفط من مفاوضات المنظمة العالمية للتجارة، و يوجد فقط مبادئ وإشارات في العديد من الاتفاقيات يمكن الاستفادة منها في تحديد علاقة اتفاقيات المنظمة بالقطاع النفطي ومنها مايلي<sup>24</sup>:

\_\_ المبادئ الأساسية الواردة في اتفاقية الجات (أي المرتبطة بإعلان ن مراكش عام 1994) و التي تشير إلى حق الدول المصدرة في المحافظة على الموارد الطبيعية، و هو الأمر الذي قد يفسر حق دول أوبك في القيود التي تفرضها على مستوى الإنتاج و الصادرات من النفط و الغاز الطبيعي.

\_\_ تحظر أحد قواعد الجات سياسة " التسعير الثنائي " الذي لا يخضع لعوامل السوق، بحيث تكون القاعدة هي عدم خفض الأسعار المحلية أو زيادة الأسعار في الأسواق الخارجية، إلا أن هذا المبدأ يكتنفه الغموض.

\_\_ ترتبط اتفاقية الحواجز الفنية للتجارة بالنفط و الغاز من حيث اعتماد المواصفات و المقاييس للمنتجات البترولية في ظل مبدأ عدم التمييز، و كذلك ضرورة اتساق هذه المواصفات و المعايير مع تلك السائدة في أسواق التصدير.

\_\_ ترتبط اتفاقية التجارة في الخدمات مع قطاع النفط و الغاز ارتباطاً وثيقاً من خلال خدمات الاستشارات الإدارية و الاقتصادية و الفنية و خدمات عمليات التنقيب و الاستكشاف و الاستخراج، و خدمات عمليات النقل الخارجي و الداخلي، كما يتأثر قطاع النفط و الغاز باتفاقية حقوق اعتبارات الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة TRIPS فيما يخص العلامات التجارية و براءات الاختراع، و حقوق الملكية الفكرية .

\_\_ هناك مناقشات تجري منذ فترة في لجنة التجارة و البيئة لوضع شروط بيئية مرجعية تضبط علاقة التجارة و الاعتبارات البيئية، والتي قد تؤثر على المعايير البيئية المرتبطة باستخراج النفط الخام، التصفية، نقله، تسويقه و استهلاكه .... الخ.

وهكذا مابقي أمام الدول العربية المصدرة للنفط إلا التشبث بالمادة 20 من اتفاقية الجات التي تبيح اتخاذ الإجراءات المناسبة للحفاظ على الموارد الطبيعية والنادرة<sup>25</sup>.

### 2.3.1. الآثار الإيجابية:

هناك العديد من المزايا التي تحققها الدول العربية من جراء التزامها بأحكام اتفاقيات الجات ومنها مايلي:

أ\_\_ يؤدي التخفيض الجمركي وإلغاء العوائق الغير جمركية فضلاً عن التزام الدول العربية الأعضاء بتحرير الاستثمارات، إلى هتمة المناخ لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية إليها والاستفادة من المزايا النسبية المختلفة لهذه الدول ، وما يصاحب هذه الاستثمارات بالتبعية من نقل للتكنولوجيا تعد الدول العربية في أمس الحاجة إليها<sup>26</sup>.

بـ مكافحة الدعم والإغراق و إجراءات الوقاية من الواردات من خلال استفادة الصناعة القائمة في العديد من الدول العربية من قواعد ونظام الجات، فطالما عانت الصناعات العربية من المنافسة الغير عادلة من قبل واردات السلع المدعومة أو منخفضة السعر بشكل مبالغ فيه، خاصة من الدول الآسيوية حيث يتيح النظام المطور للجات في هذا المجال، الحق في اتخاذ الإجراءات الفعالة سواء لوقف أو الحد من تدفق الواردات الضارة بالصناعة الوطنية، أو فرض الرسوم التعويضية والمقابلة عليها بحيث ترتفع أسعارها إلى مستوى الأسعار السائدة<sup>27</sup>.

جـ الارتفاع المتوقع في أسعار السلع الزراعية المستوردة، والنقص المحتمل في المعونات الغذائية، سوف يحفز الدول العربية إلى تحسين الإنتاجية في قطاعها الزراعية، والتوسع في الإنتاج الزراعي.

دـ يعد إدخال قطاعي المنسوجات والملابس الجاهزة ، والزراعية ضمن اتفاقيات تحرير التجارة الدولية من أهم العوامل الايجابية التي يمكن من خلال تعظيم استفادة الدول النامية من الانضمام إلى هذه الاتفاقيات ، وخاصة الدول العربية التي تعد دول مستوردة ومصدرة للملابس والمنسوجات في آن واحد ، حيث تضم الدول المصدرة كلا من مصر وتونس والمغرب وسوريا، حيث تتراوح صادرات هذه الدول من الملابس والمنسوجات إلى إجمالي صادراتها السلعية من 20% إلى 40% . وتعد سوق الاتحاد الأوربي أهم الأسواق المستوردة للصادرات العربية من الملابس والمنسوجات ، حيث تستوعب حوالي 40% من الصادرات المصرية، و 70% من الصادرات التونسية والمغربية.

هـ الآثار الايجابية المتوقعة على التجارة في البترول، من منظور الآثار الكلية لتحرير التجارة على الاقتصاد العالمي، وبالنظر إلى النمو المتوقع للنشاط الاقتصادي الدولي ككل والزيادات المرتقبة في الدخل ومعدل التجارة الدولية، سيكون له مردود إيجابي في التزايد المرتقب في الطلب العالم على البترول ومشقات، مما يعود بالنفع مباشرة للدول العربية المصدرة للنفط . وفي الأخير، هل يمكن للدول العربية وضع إستراتيجية لمواجهة هذه الآثار السلبية؟.

## 2. التكامل الاقتصادي العربي وتحديات المنظمة العالمية للتجارة

على الرغم من توافر أسس ومقومات العمل العربي المشترك بين الدول العربية مقارنة بالتجمعات الاقتصادية الإقليمية الأخرى، إلا أن المحاولات الحثيثة والعديدة للتكامل الاقتصادي العربي قد تمخض عنها قيام هياكل وأطر مؤسسة مصابة بالوهن وغير فاعلة ولم تخرج عن كونها أطر ضلت عاجزة عن إعادة أبحاد الماضي أو حتى صيانة مكتسبات الحاضر. وفي هذا الصدد، سنحاول أن نلخص أهم المحاولات التي بُذلت من أجل تحقيق التكامل الاقتصادي العربي، بالإضافة إلى أهم العراقيل التي واجهت مسيرة التكامل الاقتصادي العربي، خاصة في ظل التحديات التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصادات العربية.

### 1.2. محطات التكامل التجاري الإقليمي العربي

عقدت الدول العربية مجموعة من اتفاقيات التجارة الإقليمية، ومن أهم هذه الاتفاقيات، والتي تضم أكبر عدد من الدول العربية هي: اتفاقية التجارة الحرة العربية الكبرى والتي تضم 18 دولة<sup>28</sup>، من إجمالي 22 دولة الأعضاء في جامعة الدول العربية. وبجانب منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، فهناك العديد من الاتفاقيات الشبه إقليمية مثل أغادير، والاتحاد المغاربي العربي، ومجلس التعاون الخليجي.<sup>29</sup>

وحققت اتفاقية التجارة الحرة الكبرى نجاحاً مهماً في استطاعتها أن تشمل كل الدول العربية وتجمعهم في تكامل اقتصادي مأمول خاصة أن تاريخ التكامل الإقليمي العربي مرّ بمراحل فاشلة، ولعل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حيز التنفيذ في

سنة 2005، حيث أزيلت كل العوائق الجمركية وغير الجمركية. إلا أن هناك بعض المشاكل فيما يخص قواعد المنشأ، أو توحيد المواصفات.

وقد بدأ حلم التكامل الاقتصادي بين الدول العربية في الخمسينيات من القرن الماضي، وحاولت الدول العربية الدخول في العديد من اتفاقيات التجارة الإقليمية كما هو موضح في الجدول رقم 03. ولكن فشلت هذه المحاولات في تحقيق نجاح ملموس باستثناء منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى.

#### الجدول رقم (03): أهم محطات التكامل التجاري الإقليمي العربي

| السنة | الاتفاقية                                            |
|-------|------------------------------------------------------|
| 1950  | اتفاقية الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي            |
| 1953  | اتفاقية تسهيل التجارة وتنظيم تجارة الثرانزيت         |
| 1957  | اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية                    |
| 1964  | اتفاقية السوق العربية المشتركة                       |
| 1981  | اتفاقية تيسير وتنمية التجارة                         |
| 1997  | اتفاقية التجارة الحرة العربية الكبرى                 |
| 2003  | مبادرة الاتفاقية العربية لتحرير تجارة الخدمات        |
| 2005  | التنفيذ الكامل لاتفاقية التجارة الحرة العربية الكبرى |

المصدر: محمود عبد الفضيل، سياسات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المنطقة العربية - رؤية للمستقبل - ، دار العين للنشر، القاهرة، مصر،

2012، ص 80.

ومن الأسباب الاقتصادية وراء ضعف التكامل العربي، التشابه الكبير لهيكل الانتاج والتصدير في الدول العربية، وعدم توافق صادرات الدول العربية مع واردات الدول العربية، وضعف التجارة داخل الصناعة الواحدة، وقد أوضح كل من (Hoekman and Messerlin) أن صغر حجم الاقتصادات العربية ممكن أن يكون أيضاً من العوامل التي أدت إلى ضعف حجم التجارة العربية البينية. وقد حدث تزايد في تشابه هيكل صادرات الدول العربية. مرور الوقت مما ساعد على ضعف التجارة البينية والتكامل العربي.

ومن الأسباب الحقيقية التي أدت إلى ضعف التكامل العربي، عدم وجود قيادة سياسية راغبة في تحقيق التكامل، وعدم وجود إرادة ونية سياسية صادقة ومخلصة، ويمكن أن نلخص ضعف الإرادة السياسية في تعطيل مسيرة التكامل الاقتصادي العربي في الأمور التالية:<sup>30</sup>

- 1- التحفظات على الاتفاقيات والقرارات الجماعية.
- 2- التوقيع على الاتفاقيات في معظم الأحيان ثم عدم تنفيذها أو التباطؤ في التنفيذ.
- 3- البطء في التصديق على الاتفاقيات المنظمة لهذا العمل.
- 4- تعرض العمل العربي المشترك وتأثره بالتقلبات الطارئة للعلاقات والمشكلات السياسية بين الدول.
- 5- عدم إبداء الاهتمام اللازم لحضور الاجتماعات التي تهم العمل العربي المشترك وإعطاء الوقت الكافي لمناقشة وبحث مواضيع هامة في هذا المجال.
- 6- عمق الشعور القطري في الدول العربية.
- 7- غياب دور المنظمات الشعبية والجماهير في أغلب الحالات عن المشاركة في وضع القرارات ومتابعتها (الديمقراطية).

8- حجم ومستوى التبعية الاقتصادية والسياسية والثقافية العربية للخارج.

## 2.2. إستراتيجية التكامل الاقتصادي العربي كخيار لمواجهة الآثار السلبية للمنظمة العالمية للتجارة

يمكن وضع إستراتيجية لمواجهة الآثار السلبية للمنظمة العالمية للتجارة من خلال :

\_\_ تعزيز قيام علاقات تكاملية تكاملية تمكن الدول العربية من توظيف طاقاتها ومواردها بصورة مثلى ، وتسمح لها بتغيير وتنويع هياكلها الإنتاجية بما يمكنها من الاستيعاب المتزايد لعناصر الاقتصاد الجديد كالتكنولوجيا المتقدمة و المعرفة والمهارات البشرية العالية التأهيل في قطاعاتها الإنتاجية<sup>31</sup> .

\_\_ التوجه نحو كسر حلقة "تقسيم العمل الدولي" المفروض عليها، من خلال تكريس تخصصاً في إنتاج وتصدير المواد الأولية سواء النفط أو المواد الأولية الأخرى، الأمر الذي سيفتح آفاقاً واسعة أمام معدلات قوية للتبادل التجاري البيئي و إلى تعزيز هيكل التجارة العربية القائم الآن مع باقي دول العالم<sup>32</sup> .

\_\_ استكمال إنشاء منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى و دخولها حيز التنفيذ، يوفر للدول العربية الأعضاء فرصاً مهمة لتخفيف من بعض الضغط الواقع عليها في إطار تحرير التجارة متعددة الأطراف، خصوصاً و أن هذا التكتل التجاري العربي قد تم بين دول معظمها تقريباً أعضاء في منظمة التجارة العالمية والعدد القليل يفاوض للانضمام ، ويعزز القدرة التفاوضية لدى المنظمة وسيرفع وزنها النسبي كمجموعة مستقلة أو بالمقارنة مع باقي المجموعات الإقليمية والجغرافية الأخرى<sup>33</sup> .

\_\_ تعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد العربي من خلال تقوية مركز الدول العربية في النظام الاقتصادي العالمي ومواجهة المنافسين الآخرين يحتاج إلى وقت ليس بالقصير، كما أن التعايش مع النظام الجديد للتجارة العالمية أمر لا مناص منه ، وفي هذه الظروف لا مفر أمام الدول العربية ، من سلوك سبيلين في آن واحد ، أولهما العمل على تقليل الخسائر المحتملة واغتنام الفرص الجديدة التي يتيحها النظام ، وتحويل هذه الفرص من فرص نظرية إلى فرص واقعية، وثانيهما إعادة هيكلة الاقتصاديات العربية بقصد بناء قوتها الذاتية ، وتخفيض درجة اعتمادها على الخارج<sup>34</sup> .

\_\_ العمل على استكمال بناء قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ، وخاصة من خلال تحرير قطاعات الاتصالات وجذب رؤوس الأموال والاستثمارات العربية والأجنبية ، من أجل تحسين القدرة على النمو والتنافسية وزيادة نسب انتشار الخدمات<sup>35</sup> .

\_\_ زيادة تطوير القطاع المصرفي في الدول العربية من خلال الاستفادة من المعونات الفنية لصندوق النقد العربي ، و التأكيد على التكامل في أسواق المال عن طريق تسهيل إجراءات الربط بين هذه الأسواق وتطويرها والتنسيق بينهما بغية إنشاء سوق مالية عربية موحدة.

\_\_ دعم مراكز البحث العلمي ومشروعات البحث العلمي في المجالات المختلفة في الدول العربية من أجل الارتقاء بالمنتج العربي كما وكيفاً<sup>36</sup> .

وفي الأخير، نستنتج انه هناك احتمالين حول آثار انضمام الدول العربية للمنظمة العالمية للتجارة، فلاحتمال الأول هو أن عضويتها قد يؤثر سلباً على تقدم مسيرة تكاملها الاقتصادي، وهذا لإرتباطها بدول أخرى متقدمة فترى عدم الحاجة لتكاملها، لأنه يتحقق من خلال انضمامها للمنظمة، والتحرير الشامل للتجارة على المستوى العالمي بما فيها الدول العربية، كما يعمل على عدم الوصول إلى مراحل متقدمة، إذ تتوقف مسيرته عند إقامة منطقة التجارة الحرة العربية فقط، وهذا يتعارض مع إقامة اتحاد جمركي وسوق مشتركة.

أما الاحتمال الثاني؛ فمن ناحية المنظمة لا تعترض على إقامة تكتل اقتصادي، ومنه ستتجه الدول العربية إراديا لإقامة تكاملها للتخفيف من الآثار السلبية المحتملة وقوعها عند الانضمام، وسيزيدها قوة تفاوضية مع المنظمة، ويكون لها وزن في المنظمة، مثلها مثل التكتلات الاقتصادية العالمية.

#### خاتمة:

إن التحديات التي تطرحها المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاديات العربية، تجعل الدول العربية البحث عن الكيفية اللازمة لإيجاد الصيغ الإستراتيجية والآليات التي تعظم من الإيجابيات وتقلل من السلبيات، والتخفيف من بعض الضغوط الواقعة على الدول العربية في إطار تحرير التجارة متعددة الأطراف، تدعو الضرورة إلى قيام تكتل اقتصادي عربي يجعلها في وضع أفضل بكثير مما لو بقيت فرادى، وهذا ماسيعزز القدرة التفاوضية ويرفع وزنها النسبي كمجموعة إقليمية مقارنة مع باقي التجمعات الإقليمية الاقتصادية الأخرى، خاصة أن منظمة التجارة العالمية تسمح بوجود مثل هذه التكتلات.

#### الهوامش والإحالات:

- 1- علي لطفي، التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية "الفرص والتحديات أمام الدول العربية"، المؤتمر العربي الثاني التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية للفرص والتحديات أمام الدول العربية، مسقط، مارس 2007، ص 05.
- 2- فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية للدول النامية، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000، ص 34.
- 3- عادل المهدي ، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية ، الدار المصرية اللبنانية ، مصر ، 2003 ، ص 173.
- 4 -Otmane Bekenniche , *L'Algérie, le GAAT et l'OMC , l'OFFICE DES PUBLICATIONS UNIVERSTIAIRES, Oran, 2006 , p75.*
- 5- كمال رزيق، بن عمور سمير، مستقبل التكامل الاقتصادي العربي في ظل متطلبات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، الملتقى الدولي الثاني "التكامل الاقتصادي العربي الواقع والآفاق"، الاغواط 17-19 أبريل 2007، ص 330.
- 6- عبد المطلب عبد الحميد، لجأت وآليات منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص ص 182-183.
- 7- محفوظ لعشب، المنظمة العالمية للتجارة ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2006 ، ص 29-30.
- 8- الحامي خليل السحراني، منظمة التجارة العالمية والدول النامية، دار النفائس، بيروت، 2003، ص ص 103-104.
- \*- المدير العام للمنظمة العالمية للتجارة هو باسكال لامي - Pascal Lamy - تولى المنصب في عام 2005.
- 9- عبد المنعم محمد الطيب ، استشراف آفاق التكامل الاقتصادي العربي في ظل المتغيرات الإقليمية والعالمية ، الملتقى الدولي الثاني "التكامل الاقتصادي العربي الواقع والآفاق" ، الاغواط 17-19 أبريل 2007، ص 284.
- 10- سمير عبد العزيز، منظمة التجارة العالمية ومؤتمراتها الوزارية وقائع..مشاكل..تحديات، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2006، ص 93-94.
- 11- فضل علي مثنى، مرجع سبق ذكره ، ص 196.
- 12- كمال رزيق، بن عمور سمير، مرجع سبق ذكره، ص 332.
- 13- عادل المهدي، مرجع سبق ذكره، ص 307.
- 14 المنظمة العربية للتنمية الإدارية، آثار اتفاقيات منظمة التجارة العالمية في الدول العربية، على الموقع: <http://www.arado.org.eg/AradoActivitiesDetails.asp?type=N&id=10718>

- 15 نفس المرجع أعلاه.
- 16 المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مرجع سبق ذكره.
- 17 عبد المجيد قدي، مقدم عبرات، العولمة وتأثيرها على العالم العربي، مجلة الباحث، العدد الأول، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 2002، ص40.
- 18 حافظ شعيلي عمرو، الاقتصاد العربي ومنظمة التجارة العالمية بين الاختلالات وتحديات الانضمام، المؤتمر العربي الثاني التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص والتحديات أمام الدول العربية، مسقط في مارس 2007، ص305.
- 19 مصطفى العبد الله الكفري، الآثار الاقتصادية لانضمام الدول العربية للمنظمة العالمية للتجارة، الحوار المتمدن، العدد 575، على الموقع الإلكتروني: <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=9546>
- 20 حافظ شعيلي عمرو، مرجع سبق ذكره ، ص306.
- 21 إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مدبولي، القاهرة، مصر، 2002 ، ص191.
- 22 إكرام عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، ص306.
- 23 الجوزي جميلة، مظاهر العولمة الاقتصادية وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية ، أطروحة دكتوراة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2007، ص 132.
- 24 رشيد بوكساني، نسيم أوكيل، مرجع سبق ذكره، ص307.
- 25 الجوزي جميلة، مرجع سبق ذكره ، ص135.
- 26 أسامة المجذوب، الجات ومصر والبلدان العربية من هافانا إلى مراكش 1947-1994، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2002، ص250.
- 27 أسامة المجذوب، مرجع سبق ذكره ، ص250.
- 28 مصر، البحرين، العراق، الأردن، الكويت، لبنان، ليبيا، المغرب، عمان، فلسطين، قطر، المملكة العربية السعودية، السودان، سوريا، تونس، الإمارات العربية المتحدة، الجزائر، اليمن.
- 29 محمود عبد الفضيل، سياسات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المنطقة العربية - رؤية للمستقبل - ، دار العين للنشر، القاهرة، مصر، 2012، ص79.
- 30 حربي محمد موسى عريقات، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات ظاهرة العولمة، مجلة الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، بحوث اقتصادية عربية، العدد 2000/20، القاهرة، مصر، ص ص 250-258.
- 31 عبد الواحد العفوري ، مستقبل النظام التجاري العالمي في ضوء مفاوضات جولة الدوحة ، المؤتمر العربي الثاني التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص والتحديات أمام الدول العربية ، مسقط في مارس 2007 ، ص421.
- 32 نفس المرجع ، ص421.
- 33 نفس المرجع، ص ص433-434.
- 34 عبد المنعم محمد الطيب ، مرجع سبق ذكره ، ص285.
- 35 اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا(الإسكوا) ، الاستعراض السنوي للتطورات في مجال العولمة والتكامل الإقليمي ، الأمم المتحدة، نيويورك، 2006 ، ص13.
- 36 الجوزي جميلة ، مرجع سبق ذكره ، ص137.

**البحوث والدراسات المكتوبة باللغة الأجنبية**  
«ترتيب الصفحات من الجهة الثانية للمجلة»

# Conditions de la Responsabilité Sociale des PME algériennes : Entre public et privé

**Mokhtar KERMAS**

Maître Assistant

Faculté des sciences Economiques,  
Commerciales et des Sciences de Gestion  
Université de Mascara

**Omar Belkhir DJAOUED**

Maitre de conférence

Faculté des sciences Economiques,  
Commerciales et des Sciences de Gestion  
Université de Saida



## Résumé

A travers ce travail, nous nous intéressant a l'adoption d'une stratégie RSE dans l'entreprise algérienne dans un but d'amélioration durable de ses performances économique, des préoccupations sociale et environnementales dans ses activités commerciales et a ses relation avec les partie prenantes. Nous nous arrêteront aussi sur le rôle crucial à jouer par l'Etat pour que cela puisse concerner aussi les PME. L'adoption d'une stratégie RSE par les entreprises des deux secteurs (public et privé) leur donnera l'occasion d'améliorer ses performances et de faire face aux défis du développement durable du pays.

**Mots-clefs** : Responsabilité sociale, PME, Secteur privé, Secteur public, Gouvernance.

## Introduction

Le concept de responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) connaît un essor considérable depuis plusieurs années à travers le monde. Depuis le temps, les relations activités économiques et sociétés humaines ont connues une forte tension. C'est au début du 20<sup>e</sup> siècle que le concept de responsabilité sociale a trouvé ses racines avec l'apparition du capitalisme industriel.

A cette époque les premiers frottements entre entreprise et société commence à émerger (Acquier et Aggeri, 2008). Les questions d'éthique, de morale et de déontologie au sein de l'entreprise deviennent très tôt une préoccupation pour les Américains. À titre d'exemple, dans *The Functions of the Executive* (1938), Barnard attribue au dirigeant un rôle moral, à la fois en créant des codes de déontologie et en suscitant un climat favorable à l'éclosion de conditions morales (Gond et Mullenbach-Servayre, 2003). Toutefois, pour un grand nombre d'auteurs l'ouvrage théorique de Howard R. Bowen (1953) : *Social Responsibilities of the Businessman* est à l'origine du concept de RSE. Cet ouvrage est fondé autour des notions de Stewardship<sup>1</sup> et de Trusteeship<sup>2</sup>, c'est ce qu'on trouve aujourd'hui sous le nom de «partie prenante».

En résumé, l'auteur y affirme que si les dirigeants n'utilisent pas leur pouvoir de manière responsable, ceux-ci s'exposent à un accroissement du contrôle social, essentiellement sous forme de nouvelles régulations, lesquelles limiteraient éventuellement leur liberté d'action. Bowen souligne alors la nécessité de développer de nouveaux outils de gestion, de procéder à certaines réformes politiques et de transformer les enseignements en gestion (Acquier et Aggeri, 2008)<sup>3</sup>.

*The Practice of Management* est un ouvrage qui a été publié en 1954 par Peter Drucker, il reste dans la même ligne de conduite que Bowen et soulève la nécessité de prise en compte des problèmes de l'environnement dans les pratiques managériales.

Avec le début des années 1960 ; une large réflexion sur la finalité de l'entreprise est engagée à savoir si l'entreprise a pour seule mission de maximiser les profits des actionnaires ou si elle doit prendre en considération les attentes écologiques et sociales (Gond et Mullenbach-Servayre, 2003).

Quant à l'Algérie, La Responsabilité sociale ou sociétale des entreprises (ci-après RSE) exprime l'étroite interdépendance entre le monde des affaires, la communauté dans son ensemble et l'environnement.

---

<sup>1</sup> Responsabilité personnelle liée à la fonction de gérance

<sup>2</sup> Mise en tutelle

<sup>3</sup> Julie Lafontaine, maîtrise en administration des affaires, Aout 2010, «Quelle articulation entre commerce équitable et responsabilité sociale pour une entreprise au sud ? Le cas d'une société cotonnière au Sénégal».

Elle est devenue un thème important dans la réflexion sur plusieurs sujets d'actualité tel que le développement durable, l'ouverture des marchés, la gouvernance des entreprises, la sous-traitance et l'externalisation.

Par l'adoption d'une stratégie RSE, l'entreprise intègre, dans un but d'amélioration durable de ses performances économiques, des préoccupations sociales et environnementales à ses activités commerciales et à ses relations avec ses parties prenantes.

La RSE renvoie à l'obligation, pour les hommes d'affaires, de mettre en œuvre les politiques, de prendre les décisions et de suivre les lignes de conduite qui répondent aux objectifs et aux valeurs considérés comme désirables par notre société<sup>4</sup>. La notion de parties prenantes couvre tout groupe ou individu, interne ou externe à l'entreprise, qui peut influencer/être influencé par la réalisation des objectifs de l'entreprise, quelle que soit la taille de cette dernière<sup>5</sup>.

Le contexte interne et externe (international) influence les défis de la RSE que l'entreprise peut prendre. Pour qu'elle puisse avoir l'impact le plus efficace en Algérie, la RSE concernera le secteur privé tant individuellement qu'en association avec les entreprises du secteur public. Mais pour que cela puisse concerner aussi les PME, l'Etat a un rôle crucial à jouer. L'adoption d'une stratégie RSE par les entreprises des deux secteurs leur donnera l'occasion d'améliorer leurs performances et de jouer un rôle significatif face aux défis du développement durable du pays.

Pour crée des emplois, améliorer la qualité de vie, limiter les déséquilibres du développement local, combattre la pauvret..., le gouvernement n'a eu de cesse d'en appeler à l'implication du secteur privé, lequel représente 86% du PIB hors hydrocarbures, 40% des industries manufacturières, 95% de l'agriculture, 72% des services et un million de salariés déclarés<sup>6</sup>.

Pour les algériens et leurs entreprises, qui ont une grande tradition de générosité et une expérience pratique de soutien social, donner à la société n'est d'ailleurs pas nouveau. Il est essentiel de souligner à cet égard que la position des chefs de file algériens du secteur privé des affaires est positive sur l'importance de la RSE pour la santé des affaires et de la société.

Toutefois, ni le discours des pouvoirs publics ni la conscience de quelques entreprises de la nécessité d'un effort en direction de la société et du milieu naturel ne sont suffisants. Ils doivent atteindre ensemble une étape supérieure.

Pour pouvoir relever le défis du développement durable l'état et les entreprises les deux réunis doivent adopter une approche de valorisation humaine et de conservation des capitaux environnementaux et culturels. A cette fin, nous soutenons la profonde conviction

---

<sup>4</sup> M. Capron et F. Quairel-Lanoizelée, 2007, *La responsabilité sociale d'entreprise*, Collection Repères, Editions La Découverte, Paris, p6.

<sup>5</sup> R.E. Freeman, *Strategic Management : a stakeholder approach*, 1984, Marshall, M.A. Pitman.

<sup>6</sup> Editorial de la *Lettre du Forum* des Chefs d'Entreprises n° 68, avril 2007.

que la RSE traduira les activités entrepreneuriales responsables les rendra plus utiles, plus concrètes, plus efficaces, plus durables et bénéfiques. Une stratégie RSE ne pourra pleinement réussir que si elle est fondée sur nos valeurs.

Partons de quelques constats, du côté des entreprises on remarque actuellement <sup>7</sup>:

- Qu'elles sont engagées dans les questions sociales davantage que ce qui est rapporté ou révélé par les médias, ce qui a d'ailleurs conduit à les négliger dans les études internationales et les index de repère, donnant l'impression qu'elles ne sont que des bureaux d'import/import (problèmes de visibilité et de confiance) alors qu'elles sont présentes dans tous les secteurs sociaux prioritaires (logement, alimentation, bois et papier, agriculture, communication, bâtiments et travaux publics, commerce, santé...). Il y a donc un déficit informationnel à combler.
- Que ces activités sociales ne sont pas coordonnées ; elles ne font pas partie d'une stratégie d'ensemble, ce qui limite leur portée malgré l'effort louable de quelques entreprises, qui ont mis en place des systèmes de normes ISO, pesant davantage sur l'environnement que sur le social.

Quant à l'Etat, on constate :

- Qu'il a dopé l'économie par le Plan de consolidation de la croissance et a engagé de nombreuses réformes : relation de travail contractualisée ; baisse de l'impôt sur les sociétés, etc. Par ailleurs, ces mesures se traduisent ainsi : les projets les plus importants sont confiés à des sociétés étrangères sans exiger, sur les cahiers des charges, l'association des entreprises locales afin de permettre l'accumulation de l'apprentissage, de l'expertise et du savoir....
- Que les mesures prises sont handicapées par l'absence de leur pendant social. Or, la quasi totalité de la trentaine de conventions internationales ratifiées ces dernières vingt années obligent l'Etat à les respecter : conventions droits de l'homme, conventions sur la biodiversité et la protection de l'environnement, conventions économiques, y compris celles contre la corruption, le blanchiment, l'association avec l'Union européenne... Or, dans leur totalité, ces conventions traitent directement ou indirectement de la RSE sans que l'Etat ne les ait traduites à l'usage du monde des affaires, du moins dans leur aspect social.

Ces constats ne sont pas toutefois des critiques. Ils illustrent plutôt l'argumentation selon laquelle, dans le contexte algérien, l'engagement du milieu des affaires pour la RSE.

D'autre part, en réalité, la majorité des chefs de PME est plus contrainte, malgré sa conviction sur le bien fondé de la RSE. Par conséquent, le succès d'une stratégie RSE est

---

<sup>7</sup> Taouti Ibrahim, avocat et fondateur Lawhouse, article publié en 2012

dépendant, là aussi, de l'implication concrète et ciblée d'autres acteurs, et principalement de l'Etat par tous ses organes : législatif, exécutif et judiciaire.

Autre point important, l'état devrait plutôt libérer en priorité l'initiative RSE dans les milieux d'affaires par l'adoption d'une position pragmatique de réduction des obstacles. Certains de ces obstacles sont liés à l'outil du travail. L'Etat devra innover dans la chasse et l'élimination des éléments d'incertitudes et des obstacles au développement.

Cette action concrète de l'Etat contre ces différents obstacles se fonde sur la compréhension de la légitimité des motivations du dirigeant- propriétaire d'entreprise, forme prédominante dans le secteur privé algérien.

Dans le cas algérien, les entreprises manquent de chiffres et de statistiques fiables, ainsi que d'analyses sérieuses utilisables dans leurs affaires, notamment en ce qui concerne le contexte social et environnemental. En l'absence des évaluations et des études sérieuses de la situation, toujours mouvante en raison de la transition, il est difficile de faire de la prévoyance, et l'intégration de la RSE dans une formulation de stratégies d'entreprise. Il y a également une instabilité juridique permanente, ce qui rend les choses encore plus difficile.

C'est à l'état de mettre en œuvre les conditions de l'épanouissement des entreprises et d'y donner de une cohérence générale au développement tous secteurs confondus

L'Algérie a donc besoin d'une vision étatique stratégique de la RSE au triple plan : économique, social et environnemental. La RSE est un critère de création efficace et durable de richesses, et constitue l'investissement le plus vital au développement durable. L'Etat a un rôle de facilitateur important à jouer. Le gouvernement et les services publics devront créer de meilleures conditions pour favoriser, encadrer et encourager des initiatives de RSE. Il faut que le gouvernement ait lui-même une politique de Responsabilité sociétale concrète, c'est-à-dire qui ne se limite pas aux discours. Le gouvernement peut toujours commencer par aider à fournir la cohérence nationale à un ordre du jour de RSE en soutenant forum, conférences, colloques et plate formes dans tout le pays, et en favorisant la circulation de l'information et l'échange des idées et des expériences sur ce plan.

Les politiques sociale et économique peuvent certainement trouver le moyen de favoriser la RSE, notamment en encourageant les relations PME/universités et Centres de formation professionnelle. C'est à l'Etat qu'incombe la responsabilité de créer des synergies.

Sur une autre optique, le manque d'attention gouvernementale aux questions liées à la RSE est aggravé par l'absence de pressions organisées de la société civile dans ce domaine, celle des médias, celle des consommateurs et des travailleurs contrairement à d'autres pays et marchés, où les consommateurs en particulier, et les citoyens en général, ont été les conducteurs principaux du changement de la conduite sociale et environnementale de l'Etat et de l'entreprise. Les médias, syndicats, associations et universités algériens ont donc un important rôle à jouer.

Si l'Etat libère les entreprises des grandes entraves et crée le contexte favorable, et si les médias s'intéressent davantage et de façon critique aux aspects sociaux et environnementaux de la vie économique, si les universités s'impliquent par la recherche et la publication de monographies et d'enquêtes de secteurs, les managers des PME et leurs cadres éclairés seraient alors davantage disposés à opter pour une approche RSE proactive.

Les entreprises algériennes publiques et privées sont en bonne position pour conduire leur RSE dans la bonne direction et assumer, avec leurs devancières, un rôle de premier plan. La responsabilité de l'Etat est de faire en sorte que des managers de PME sortent des leaders. Une PME qui survit dans le contexte algérien est sans aucun doute dirigée par un bon manager.

L'analyse des leaders permettra aux managers de situer le niveau actuel de leur réponse environnementale et sociale, et comment cette réponse est organisée, afin de connaître les lacunes et donc les défis où la RSE peut aider à l'efficacité des entreprises pour le développement durable<sup>8</sup>.

L'Algérie a donc besoin d'une vision étatique stratégique de la RSE au triple plan : économique, social et environnemental. La RSE est un critère de création efficace et durable de richesses, et constitue l'investissement le plus vital au développement durable. L'Etat a un rôle de facilitateur important à jouer. Le gouvernement et les services publics devront créer de meilleures conditions pour favoriser, encadrer et encourager des initiatives de RSE.

Certes, plusieurs chefs d'entreprises pensent que la RSE n'est qu'une question sur la manière de dépenser de l'argent pour des questions qui ne devraient pas être sur l'ordre du jour d'entités commerciales, dont l'objet est de fabriquer du bénéfice pour les actionnaires et autres associés. La réserve prédominante chez eux focalise sur les coûts à court terme de la RSE, même si celle-ci vise la réduction des impacts négatifs des activités sur la communauté et sur l'environnement et, à moyen et long terme, l'assurance d'un bénéfice légitime plus important.

Or, il n'y a pas de doute que la santé des affaires à long terme est liée à celle de la société dans son ensemble, et il existe autant de risques à éviter que de niches d'économies à réaliser.

Citons une dizaine de risques qu'une entreprise socialement responsable évite et citons aussi une douzaine d'opportunités de gains qui peuvent s'offrir à elle :

---

<sup>8</sup> Fatima Boualam, université de Montpellier (un état de la responsabilité Sociale des entreprises mondialisées et politiques publiques en Algérie) 2008.

Les types de risques économiques, financiers, sociaux, juridiques, environnementaux et politiques que l'entreprise ignorant sa RS peut subir peuvent être résumés en vrac comme suit<sup>9</sup>:

- Accroissement des risques de procès (civils, commerciaux, administratifs, criminels) contre l'entreprise et sa direction
- Risque de perte des collaborateurs talentueux
- Perte d'investisseurs potentiels recherchant un investissement éthique
- Capitaux chers auprès des banques et polices d'assurances plus coûteuses
- Perte de clients et de partenariat d'affaires
- Perte de possibilités de jouir des procédures de stimulation des commandes et donc de contrats publics et des institutions internationales (Banque mondiale, Union européenne, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, etc.)
- Perte d'associés
- Perte de valeur de la marque.

Les types d'opportunités que les entreprises ignorant leur RS risquent de perdre sont:

- Réputation de la société, laquelle devient positive avec la RSE, ce qui augmente la valeur des parts sociales ou actions de capital
- Attrait des compétences et des talents supérieurs pour l'entreprise ayant une RS
- Obtention du statut d'associé de qualité aux yeux de toute autre entreprise
- Satisfaction des clients devenant plus fidèles à l'entreprise qui les respecte
- Amélioration de la gestion des risques (juridiques, financiers, politiques, sociaux, médiatiques, etc.)
- Augmentation de la satisfaction professionnelle des employés, et assurance donc non seulement de leur fidélité et de leur identification à l'entreprise mais aussi d'une plus grande productivité
- Accès plus favorable aux marchés monétaires et financiers nationaux et internationaux

---

<sup>9</sup> Taouti Ibrahim, avocat et fondateur Lawhouse, article publié en 2012

- Attraction de l'investissement socialement responsable (SRI), qui s'accroît mondialement
- Etablissement d'une bonne base de rapports avec les services publics et avec la communauté
- Contribution au développement de marchés sains et plus stables.

Par conséquent, les grandes PME et les EPE peuvent, sans attendre l'Etat, prendre l'initiative en tant que leaders de leurs secteurs, les seules capables de constituer une force d'entraînement pour le développement durable.

Ceci exige de leur part, outre une volonté ferme, une organisation interne sérieuse au plus haut niveau de direction, chacune à son rythme, ainsi qu'une coordination et une collaboration à l'externe dans la même filière ou à travers les différents secteurs. La raison est que certaines entreprises sont mieux placées que d'autres pour défier certaines questions. D'autres questions seront mieux approchées au niveau de tout un secteur ou à travers plusieurs secteurs. D'autres questions encore seront mieux abordées si elles sont laissées au gouvernement ou aux organisations de la société civile. En effet, la stratégie RSE permet d'identifier les besoins et les secteurs sociaux prioritaires où l'entreprise a les plus grandes possibilités d'être efficace à court terme.

Chaque entreprise sera contrainte de penser à son devenir. Va-t-elle survivre et durer ou disparaître à plus ou moins brève échéance ? Ses fournisseurs et clients lui exigeront de se déterminer, ses employés se sentiront plus engagés avec une entreprise durable, et seront donc plus productifs en s'identifiant à l'entreprise responsable et, et ce n'est pas la moindre exigence, les générations futures en dépendent !

La RSE présente des opportunités sans précédent pour développer des activités à long terme. C'est le moment pour les chefs d'entreprises de mettre la RSE sur leur agenda. Le lien entre le développement durable et l'entreprise responsable grâce à l'approche des 'parties prenantes' est une opportunité du 21<sup>e</sup> siècle. Sa traduction par la RSE a eu et continue d'avoir un succès sans précédent. La démonstration en est illustrée par une large pratique des plus grandes entreprises du monde (de 500 à 1000 firmes dont BP, Ericsson, Nokia, Shell, Volvo, Novo Nordisk, etc.) et depuis plusieurs approches, notamment celle de Global Compact des Nations Unies. Elle devient l'objectif de la plupart des PME européennes, car c'est la plus efficace méthode de management en matière d'innovation, d'évitement des risques, de création d'opportunités et une source de plus-value et de profit social mutuel.

Pour être efficace, l'adoption d'une stratégie RSE algérienne de la part des grandes PME et les EPE doit se baser sur les mêmes techniques de management qu'elles utilisent déjà couramment pour réaliser leur chiffre d'affaires. Elle découvriront que la RSE n'est pas autant une question de coût, de charité ou de contrainte qu'une question d'avantages financiers et sociaux garantis, d'anticipation des risques, de source d'opportunités d'affaires,

d'innovation et d'avantages compétitifs. L'effet immédiat est une meilleure image de l'entreprise, ainsi que l'autorisation implicite de la société pour qu'elle fasse durablement du profit légitime. L'adoption de la RSE permet de s'assurer, en outre, le privilège du choix par le partenaire étranger tant pour vendre, pour monter une joint-venture, co-investir que pour sous-traiter. Nos PME seront incontestablement mieux armée pour affronter la rude compétitivité qui a commencé.

Pour la RSE des micro-entreprises et petites PME, la première initiative néanmoins reste au gouvernement. A défaut, les perspectives de démantèlement tarifaire suite à l'ouverture économique et la concurrence des PME étrangères et des groupes industriels internationaux risquent de leur être fatal. Leur majorité est peu dotée en ressources, et aussi en connaissances techniques. L'Etat a promulgué une dizaine des lois dans le cadre du développement durable, mais seulement pour son aspect protection de l'environnement. La fiscalité écologique existe depuis le 1er janvier 2005<sup>10</sup>. Mais sur le plan de la promotion de l'humain, il reste en retard. Or le développement durable repose sur une législation qui porte en même temps sur les trois piliers bien connus : Profit (économie); Population (droits humains) et Planète (environnement). Et si le gouvernement a pris des initiatives louables pour l'environnement, l'initiative de développement du profit légitime reste parcellaire, alors que celle du développement humain demeure orpheline d'une vision stratégique.

---

<sup>10</sup> Taxe de 24.000 da/tonne de déchets liés aux activités de soin des hôpitaux et cliniques et de 10.500 da/tonne de déchets industriels dangereux stockés. D'autres dispositions fiscales existent depuis les lois de finances de 2000, 2002, 2003 et 2004

## Références bibliographiques:

- AMARA A. ET BENSEBAA F.** [2009], « La mise en œuvre des pratiques socialement responsables : entre déterminisme et comportements proactifs, *Revue management et avenir* 2009/5, n° 25, p. 15
- Boualam, F** université de Montpellier (un état de la responsabilité Sociale des entreprises mondialisées et politiques publiques en Algérie) 2008, working paper.
- BOUTTI R.** [2009] « L'entreprise marocaine face à des responsabilités sociale et sociétales », Working Paper, Université Ibn Zohr, Agadir.
- BRUNDTLAND O.** [1987] Rapport à la Commission mondiale sur l'environnement et le développement, Notre avenir à tous, Nations Unies.
- CAPRON M., QUAIREL-LANOIZELE F.** [2007], La responsabilité sociale d'entreprise, collection Repères, La Découverte, Paris, page6.
- COMMISSION EUROPEENNE** [2002], Les PME européennes et les responsabilités sociales et environnementales, Observatoire des PME européennes, n° 4.
- Dupriez P. ET De Poix A.** [2009], « La Responsabilité Sociale des Entreprises : des discours pluriels aux changements culturels et organisationnels », Working Paper, IHEC Bruxelles.
- Editorial** de la Lettre du Forum des Chefs d'Entreprises n° 68, avril 2007
- Freeman, R.E** Strategic Management: a stakeholder approach, 1984, Marshall, M.A. Pitman.
- GHERIB J, SPENCE M. ET ONDOUA BIWOLE V.** [2009] : « Développement Durable et PME dans les pays émergents : Entre proactivité, opportunisme et compromis », Working Paper, Université de la Manouba, Tunis.
- GHERIB J.** [2009] «De l'efficacité des systèmes incitatifs pour l'engagement des entreprises dans le DD: cas des entreprises tunisiennes», Colloque : Energie, changement climatique et développement durable, Université de Tunis El-Manar, 15-17 juin 2009.
- GHERIB J. ET BERGER-DOUCE S.** [2009] « De l'engagement environnemental des PME, une analyse comparative France-Tunisie », Working Paper, Université de la Manouba, Tunis.
- LABARONNE D. ET BEN ABDELKADER F.** [2008], «Transition institutionnelle des pays méditerranéens et des pays d'Europe de l'Est. Analyse comparative de l'évolution de leur système de gouvernance », *Revue d'économie politique* vol 118 (5), 743-775.
- Lafontaine J.** maîtrise en administration des affaires, Aout 2010, «Quelle articulation entre commerce équitable et responsabilité sociale pour une entreprise au sud ? Le cas d'une société cotonnière au Sénégal».
- M'HAMDI M ET TRID S.** [2009], « La responsabilité sociale de l'entreprise au Maroc: une étude empirique auprès des petites et moyennes entreprises de la région de Fès Boulemane », Colloque : La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, INRPME, AUF, AIREPME, 27- 29 mai.
- OCDE** [2001], Développement durable : quelles politiques ?, OCDE, Paris.
- OSEO- Observatoire des PME**, [2003], Les PME et l'environnement – Enjeux et opportunités, Regards sur les PME, n°4, 130 p.
- SBAAM M.** [2006]: «Responsabilité sociale des entreprises en Tunisie», Rencontre euromaghrébine sur la responsabilité sociale des entreprises dans la région méditerranéenne, Casablanca 14-16 septembre.
- TAOUTI Ibrahim**, avocat et fondateur Lawhouse, article publié en 2012.

## Références bibliographiques:

- AMARA A. ET BENSEBAA F.** [2009], « La mise en œuvre des pratiques socialement responsables : entre déterminisme et comportements proactifs, *Revue management et avenir* 2009/5, n° 25, p. 15
- Boualam, F** université de Montpellier (un état de la responsabilité Sociale des entreprises mondialisées et politiques publiques en Algérie) 2008, working paper.
- BOUTTI R.** [2009] « L'entreprise marocaine face à des responsabilités sociale et sociétales », Working Paper, Université Ibn Zohr, Agadir.
- BRUNDTLAND O.** [1987] Rapport à la Commission mondiale sur l'environnement et le développement, Notre avenir à tous, Nations Unies.
- CAPRON M., QUAIREL-LANOIZELE F.** [2007], La responsabilité sociale d'entreprise, collection Repères, La Découverte, Paris, page6.
- COMMISSION EUROPEENNE** [2002], Les PME européennes et les responsabilités sociales et environnementales, Observatoire des PME européennes, n° 4.
- Dupriez P. ET De Poix A.** [2009], « La Responsabilité Sociale des Entreprises : des discours pluriels aux changements culturels et organisationnels », Working Paper, IHEC Bruxelles.
- Editorial** de la Lettre du Forum des Chefs d'Entreprises n° 68, avril 2007
- Freeman, R.E** Strategic Management: a stakeholder approach, 1984, Marshall, M.A. Pitman.
- GHERIB J, SPENCE M. ET ONDOUA BIWOLE V.** [2009] : « Développement Durable et PME dans les pays émergents : Entre proactivité, opportunisme et compromis », Working Paper, Université de la Manouba, Tunis.
- GHERIB J.** [2009] «De l'efficacité des systèmes incitatifs pour l'engagement des entreprises dans le DD: cas des entreprises tunisiennes», Colloque : Energie, changement climatique et développement durable, Université de Tunis El-Manar, 15-17 juin 2009.
- GHERIB J. ET BERGER-DOUCE S.** [2009] « De l'engagement environnemental des PME, une analyse comparative France-Tunisie », Working Paper, Université de la Manouba, Tunis.
- LABARONNE D. ET BEN ABDELKADER F.** [2008], «Transition institutionnelle des pays méditerranéens et des pays d'Europe de l'Est. Analyse comparative de l'évolution de leur système de gouvernance », *Revue d'économie politique* vol 118 (5), 743-775.
- Lafontaine J.** maîtrise en administration des affaires, Aout 2010, «Quelle articulation entre commerce équitable et responsabilité sociale pour une entreprise au sud ? Le cas d'une société cotonnière au Sénégal».
- M'HAMDI M ET TRID S.** [2009], « La responsabilité sociale de l'entreprise au Maroc: une étude empirique auprès des petites et moyennes entreprises de la région de Fès Boulemane », Colloque : La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, INRPME, AUF, AIREPME, 27- 29 mai.
- OCDE** [2001], Développement durable : quelles politiques ?, OCDE, Paris.
- OSEO- Observatoire des PME**, [2003], Les PME et l'environnement – Enjeux et opportunités, Regards sur les PME, n°4, 130 p.
- SBAAM M.** [2006]: «Responsabilité sociale des entreprises en Tunisie», Rencontre euromaghrébine sur la responsabilité sociale des entreprises dans la région méditerranéenne, Casablanca 14-16 septembre.
- TAOUTI Ibrahim**, avocat et fondateur Lawhouse, article publié en 2012.

d'innovation et d'avantages compétitifs. L'effet immédiat est une meilleure image de l'entreprise, ainsi que l'autorisation implicite de la société pour qu'elle fasse durablement du profit légitime. L'adoption de la RSE permet de s'assurer, en outre, le privilège du choix par le partenaire étranger tant pour vendre, pour monter une joint-venture, co-investir que pour sous-traiter. Nos PME seront incontestablement mieux armée pour affronter la rude compétitivité qui a commencé.

Pour la RSE des micro-entreprises et petites PME, la première initiative néanmoins reste au gouvernement. A défaut, les perspectives de démantèlement tarifaire suite à l'ouverture économique et la concurrence des PME étrangères et des groupes industriels internationaux risquent de leur être fatal. Leur majorité est peu dotée en ressources, et aussi en connaissances techniques. L'Etat a promulgué une dizaine des lois dans le cadre du développement durable, mais seulement pour son aspect protection de l'environnement. La fiscalité écologique existe depuis le 1er janvier 2005<sup>10</sup>. Mais sur le plan de la promotion de l'humain, il reste en retard. Or le développement durable repose sur une législation qui porte en même temps sur les trois piliers bien connus : Profit (économie); Population (droits humains) et Planète (environnement). Et si le gouvernement a pris des initiatives louables pour l'environnement, l'initiative de développement du profit légitime reste parcellaire, alors que celle du développement humain demeure orpheline d'une vision stratégique.

---

<sup>10</sup> Taxe de 24.000 da/tonne de déchets liés aux activités de soin des hôpitaux et cliniques et de 10.500 da/tonne de déchets industriels dangereux stockés. D'autres dispositions fiscales existent depuis les lois de finances de 2000, 2002, 2003 et 2004

- Attraction de l'investissement socialement responsable (SRI), qui s'accroît mondialement
- Etablissement d'une bonne base de rapports avec les services publics et avec la communauté
- Contribution au développement de marchés sains et plus stables.

Par conséquent, les grandes PME et les EPE peuvent, sans attendre l'Etat, prendre l'initiative en tant que leaders de leurs secteurs, les seules capables de constituer une force d'entraînement pour le développement durable.

Ceci exige de leur part, outre une volonté ferme, une organisation interne sérieuse au plus haut niveau de direction, chacune à son rythme, ainsi qu'une coordination et une collaboration à l'externe dans la même filière ou à travers les différents secteurs. La raison est que certaines entreprises sont mieux placées que d'autres pour défier certaines questions. D'autres questions seront mieux approchées au niveau de tout un secteur ou à travers plusieurs secteurs. D'autres questions encore seront mieux abordées si elles sont laissées au gouvernement ou aux organisations de la société civile. En effet, la stratégie RSE permet d'identifier les besoins et les secteurs sociaux prioritaires où l'entreprise a les plus grandes possibilités d'être efficace à court terme.

Chaque entreprise sera contrainte de penser à son devenir. Va-t-elle survivre et durer ou disparaître à plus ou moins brève échéance ? Ses fournisseurs et clients lui exigeront de se déterminer, ses employés se sentiront plus engagés avec une entreprise durable, et seront donc plus productifs en s'identifiant à l'entreprise responsable et, et ce n'est pas la moindre exigence, les générations futures en dépendent !

La RSE présente des opportunités sans précédent pour développer des activités à long terme. C'est le moment pour les chefs d'entreprises de mettre la RSE sur leur agenda. Le lien entre le développement durable et l'entreprise responsable grâce à l'approche des 'parties prenantes' est une opportunité du 21<sup>e</sup> siècle. Sa traduction par la RSE a eu et continue d'avoir un succès sans précédent. La démonstration en est illustrée par une large pratique des plus grandes entreprises du monde (de 500 à 1000 firmes dont BP, Ericsson, Nokia, Shell, Volvo, Novo Nordisk, etc.) et depuis plusieurs approches, notamment celle de Global Compact des Nations Unies. Elle devient l'objectif de la plupart des PME européennes, car c'est la plus efficace méthode de management en matière d'innovation, d'évitement des risques, de création d'opportunités et une source de plus-value et de profit social mutuel.

Pour être efficace, l'adoption d'une stratégie RSE algérienne de la part des grandes PME et les EPE doit se baser sur les mêmes techniques de management qu'elles utilisent déjà couramment pour réaliser leur chiffre d'affaires. Elle découvriront que la RSE n'est pas autant une question de coût, de charité ou de contrainte qu'une question d'avantages financiers et sociaux garantis, d'anticipation des risques, de source d'opportunités d'affaires,

Les types de risques économiques, financiers, sociaux, juridiques, environnementaux et politiques que l'entreprise ignorant sa RS peut subir peuvent être résumés en vrac comme suit<sup>9</sup>:

- Accroissement des risques de procès (civils, commerciaux, administratifs, criminels) contre l'entreprise et sa direction
- Risque de perte des collaborateurs talentueux
- Perte d'investisseurs potentiels recherchant un investissement éthique
- Capitaux chers auprès des banques et polices d'assurances plus coûteuses
- Perte de clients et de partenariat d'affaires
- Perte de possibilités de jouir des procédures de stimulation des commandes et donc de contrats publics et des institutions internationales (Banque mondiale, Union européenne, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, etc.)
- Perte d'associés
- Perte de valeur de la marque.

Les types d'opportunités que les entreprises ignorant leur RS risquent de perdre sont:

- Réputation de la société, laquelle devient positive avec la RSE, ce qui augmente la valeur des parts sociales ou actions de capital
- Attrait des compétences et des talents supérieurs pour l'entreprise ayant une RS
- Obtention du statut d'associé de qualité aux yeux de toute autre entreprise
- Satisfaction des clients devenant plus fidèles à l'entreprise qui les respecte
- Amélioration de la gestion des risques (juridiques, financiers, politiques, sociaux, médiatiques, etc.)
- Augmentation de la satisfaction professionnelle des employés, et assurance donc non seulement de leur fidélité et de leur identification à l'entreprise mais aussi d'une plus grande productivité
- Accès plus favorable aux marchés monétaires et financiers nationaux et internationaux

---

<sup>9</sup> Taouti Ibrahim, avocat et fondateur Lawhouse, article publié en 2012

Si l'Etat libère les entreprises des grandes entraves et crée le contexte favorable, et si les médias s'intéressent davantage et de façon critique aux aspects sociaux et environnementaux de la vie économique, si les universités s'impliquent par la recherche et la publication de monographies et d'enquêtes de secteurs, les managers des PME et leurs cadres éclairés seraient alors davantage disposés à opter pour une approche RSE proactive.

Les entreprises algériennes publiques et privées sont en bonne position pour conduire leur RSE dans la bonne direction et assumer, avec leurs devancières, un rôle de premier plan. La responsabilité de l'Etat est de faire en sorte que des managers de PME sortent des leaders. Une PME qui survit dans le contexte algérien est sans aucun doute dirigée par un bon manager.

L'analyse des leaders permettra aux managers de situer le niveau actuel de leur réponse environnementale et sociale, et comment cette réponse est organisée, afin de connaître les lacunes et donc les défis où la RSE peut aider à l'efficacité des entreprises pour le développement durable<sup>8</sup>.

L'Algérie a donc besoin d'une vision étatique stratégique de la RSE au triple plan : économique, social et environnemental. La RSE est un critère de création efficace et durable de richesses, et constitue l'investissement le plus vital au développement durable. L'Etat a un rôle de facilitateur important à jouer. Le gouvernement et les services publics devront créer de meilleures conditions pour favoriser, encadrer et encourager des initiatives de RSE.

Certes, plusieurs chefs d'entreprises pensent que la RSE n'est qu'une question sur la manière de dépenser de l'argent pour des questions qui ne devraient pas être sur l'ordre du jour d'entités commerciales, dont l'objet est de fabriquer du bénéfice pour les actionnaires et autres associés. La réserve prédominante chez eux focalise sur les coûts à court terme de la RSE, même si celle-ci vise la réduction des impacts négatifs des activités sur la communauté et sur l'environnement et, à moyen et long terme, l'assurance d'un bénéfice légitime plus important.

Or, il n'y a pas de doute que la santé des affaires à long terme est liée à celle de la société dans son ensemble, et il existe autant de risques à éviter que de niches d'économies à réaliser.

Citons une dizaine de risques qu'une entreprise socialement responsable évite et citons aussi une douzaine d'opportunités de gains qui peuvent s'offrir à elle :

---

<sup>8</sup> Fatima Boualam, université de Montpellier (un état de la responsabilité Sociale des entreprises mondialisées et politiques publiques en Algérie) 2008.

dépendant, là aussi, de l'implication concrète et ciblée d'autres acteurs, et principalement de l'Etat par tous ses organes : législatif, exécutif et judiciaire.

Autre point important, l'état devrait plutôt libérer en priorité l'initiative RSE dans les milieux d'affaires par l'adoption d'une position pragmatique de réduction des obstacles. Certains de ces obstacles sont liés à l'outil du travail. L'Etat devra innover dans la chasse et l'élimination des éléments d'incertitudes et des obstacles au développement.

Cette action concrète de l'Etat contre ces différents obstacles se fonde sur la compréhension de la légitimité des motivations du dirigeant- propriétaire d'entreprise, forme prédominante dans le secteur privé algérien.

Dans le cas algérien, les entreprises manquent de chiffres et de statistiques fiables, ainsi que d'analyses sérieuses utilisables dans leurs affaires, notamment en ce qui concerne le contexte social et environnemental. En l'absence des évaluations et des études sérieuses de la situation, toujours mouvante en raison de la transition, il est difficile de faire de la prévoyance, et l'intégration de la RSE dans une formulation de stratégies d'entreprise. Il y a également une instabilité juridique permanente, ce qui rend les choses encore plus difficile.

C'est à l'état de mettre en œuvre les conditions de l'épanouissement des entreprises et d'y donner de une cohérence générale au développement tous secteurs confondus

L'Algérie a donc besoin d'une vision étatique stratégique de la RSE au triple plan : économique, social et environnemental. La RSE est un critère de création efficace et durable de richesses, et constitue l'investissement le plus vital au développement durable. L'Etat a un rôle de facilitateur important à jouer. Le gouvernement et les services publics devront créer de meilleures conditions pour favoriser, encadrer et encourager des initiatives de RSE. Il faut que le gouvernement ait lui-même une politique de Responsabilité sociétale concrète, c'est-à-dire qui ne se limite pas aux discours. Le gouvernement peut toujours commencer par aider à fournir la cohérence nationale à un ordre du jour de RSE en soutenant forum, conférences, colloques et plate formes dans tout le pays, et en favorisant la circulation de l'information et l'échange des idées et des expériences sur ce plan.

Les politiques sociale et économique peuvent certainement trouver le moyen de favoriser la RSE, notamment en encourageant les relations PME/universités et Centres de formation professionnelle. C'est à l'Etat qu'incombe la responsabilité de créer des synergies.

Sur une autre optique, le manque d'attention gouvernementale aux questions liées à la RSE est aggravé par l'absence de pressions organisées de la société civile dans ce domaine, celle des médias, celle des consommateurs et des travailleurs contrairement à d'autres pays et marchés, où les consommateurs en particulier, et les citoyens en général, ont été les conducteurs principaux du changement de la conduite sociale et environnementale de l'Etat et de l'entreprise. Les médias, syndicats, associations et universités algériens ont donc un important rôle à jouer.

que la RSE traduira les activités entrepreneuriales responsables les rendra plus utiles, plus concrètes, plus efficaces, plus durables et bénéfiques. Une stratégie RSE ne pourra pleinement réussir que si elle est fondée sur nos valeurs.

Partons de quelques constats, du côté des entreprises on remarque actuellement <sup>7</sup>:

- Qu'elles sont engagées dans les questions sociales davantage que ce qui est rapporté ou révélé par les médias, ce qui a d'ailleurs conduit à les négliger dans les études internationales et les index de repère, donnant l'impression qu'elles ne sont que des bureaux d'import/import (problèmes de visibilité et de confiance) alors qu'elles sont présentes dans tous les secteurs sociaux prioritaires (logement, alimentation, bois et papier, agriculture, communication, bâtiments et travaux publics, commerce, santé...). Il y a donc un déficit informationnel à combler.
- Que ces activités sociales ne sont pas coordonnées ; elles ne font pas partie d'une stratégie d'ensemble, ce qui limite leur portée malgré l'effort louable de quelques entreprises, qui ont mis en place des systèmes de normes ISO, pesant davantage sur l'environnement que sur le social.

Quant à l'Etat, on constate :

- Qu'il a dopé l'économie par le Plan de consolidation de la croissance et a engagé de nombreuses réformes : relation de travail contractualisée ; baisse de l'impôt sur les sociétés, etc. Par ailleurs, ces mesures se traduisent ainsi : les projets les plus importants sont confiés à des sociétés étrangères sans exiger, sur les cahiers des charges, l'association des entreprises locales afin de permettre l'accumulation de l'apprentissage, de l'expertise et du savoir....
- Que les mesures prises sont handicapées par l'absence de leur pendant social. Or, la quasi totalité de la trentaine de conventions internationales ratifiées ces dernières vingt années obligent l'Etat à les respecter : conventions droits de l'homme, conventions sur la biodiversité et la protection de l'environnement, conventions économiques, y compris celles contre la corruption, le blanchiment, l'association avec l'Union européenne... Or, dans leur totalité, ces conventions traitent directement ou indirectement de la RSE sans que l'Etat ne les ait traduites à l'usage du monde des affaires, du moins dans leur aspect social.

Ces constats ne sont pas toutefois des critiques. Ils illustrent plutôt l'argumentation selon laquelle, dans le contexte algérien, l'engagement du milieu des affaires pour la RSE.

D'autre part, en réalité, la majorité des chefs de PME est plus contrainte, malgré sa conviction sur le bien fondé de la RSE. Par conséquent, le succès d'une stratégie RSE est

---

<sup>7</sup> Taouti Ibrahim, avocat et fondateur Lawhouse, article publié en 2012

Elle est devenue un thème important dans la réflexion sur plusieurs sujets d'actualité tel que le développement durable, l'ouverture des marchés, la gouvernance des entreprises, la sous-traitance et l'externalisation.

Par l'adoption d'une stratégie RSE, l'entreprise intègre, dans un but d'amélioration durable de ses performances économiques, des préoccupations sociales et environnementales à ses activités commerciales et à ses relations avec ses parties prenantes.

La RSE renvoie à l'obligation, pour les hommes d'affaires, de mettre en œuvre les politiques, de prendre les décisions et de suivre les lignes de conduite qui répondent aux objectifs et aux valeurs considérés comme désirables par notre société<sup>4</sup>. La notion de parties prenantes couvre tout groupe ou individu, interne ou externe à l'entreprise, qui peut influencer/être influencé par la réalisation des objectifs de l'entreprise, quelle que soit la taille de cette dernière<sup>5</sup>.

Le contexte interne et externe (international) influence les défis de la RSE que l'entreprise peut prendre. Pour qu'elle puisse avoir l'impact le plus efficace en Algérie, la RSE concernera le secteur privé tant individuellement qu'en association avec les entreprises du secteur public. Mais pour que cela puisse concerner aussi les PME, l'Etat a un rôle crucial à jouer. L'adoption d'une stratégie RSE par les entreprises des deux secteurs leur donnera l'occasion d'améliorer leurs performances et de jouer un rôle significatif face aux défis du développement durable du pays.

Pour crée des emplois, améliorer la qualité de vie, limiter les déséquilibres du développement local, combattre la pauvret..., le gouvernement n'a eu de cesse d'en appeler à l'implication du secteur privé, lequel représente 86% du PIB hors hydrocarbures, 40% des industries manufacturières, 95% de l'agriculture, 72% des services et un million de salariés déclarés<sup>6</sup>.

Pour les algériens et leurs entreprises, qui ont une grande tradition de générosité et une expérience pratique de soutien social, donner à la société n'est d'ailleurs pas nouveau. Il est essentiel de souligner à cet égard que la position des chefs de file algériens du secteur privé des affaires est positive sur l'importance de la RSE pour la santé des affaires et de la société.

Toutefois, ni le discours des pouvoirs publics ni la conscience de quelques entreprises de la nécessité d'un effort en direction de la société et du milieu naturel ne sont suffisants. Ils doivent atteindre ensemble une étape supérieure.

Pour pouvoir relever le défis du développement durable l'état et les entreprises les deux réunis doivent adopter une approche de valorisation humaine et de conservation des capitaux environnementaux et culturels. A cette fin, nous soutenons la profonde conviction

---

<sup>4</sup> M. Capron et F. Quairel-Lanoizelée, 2007, *La responsabilité sociale d'entreprise*, Collection Repères, Editions La Découverte, Paris, p6.

<sup>5</sup> R.E. Freeman, *Strategic Management : a stakeholder approach*, 1984, Marshall, M.A. Pitman.

<sup>6</sup> Editorial de la *Lettre du Forum* des Chefs d'Entreprises n° 68, avril 2007.

## Introduction

Le concept de responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) connaît un essor considérable depuis plusieurs années à travers le monde. Depuis le temps, les relations activités économiques et sociétés humaines ont connues une forte tension. C'est au début du 20<sup>e</sup> siècle que le concept de responsabilité sociale a trouvé ses racines avec l'apparition du capitalisme industriel.

A cette époque les premiers frottements entre entreprise et société commence à émerger (Acquier et Aggeri, 2008). Les questions d'éthique, de morale et de déontologie au sein de l'entreprise deviennent très tôt une préoccupation pour les Américains. À titre d'exemple, dans *The Functions of the Executive* (1938), Barnard attribue au dirigeant un rôle moral, à la fois en créant des codes de déontologie et en suscitant un climat favorable à l'éclosion de conditions morales (Gond et Mullenbach-Servayre, 2003). Toutefois, pour un grand nombre d'auteurs l'ouvrage théorique de Howard R. Bowen (1953) : *Social Responsibilities of the Businessman* est à l'origine du concept de RSE. Cet ouvrage est fondé autour des notions de Stewardship<sup>1</sup> et de Trusteeship<sup>2</sup>, c'est ce qu'on trouve aujourd'hui sous le nom de «partie prenante».

En résumé, l'auteur y affirme que si les dirigeants n'utilisent pas leur pouvoir de manière responsable, ceux-ci s'exposent à un accroissement du contrôle social, essentiellement sous forme de nouvelles régulations, lesquelles limiteraient éventuellement leur liberté d'action. Bowen souligne alors la nécessité de développer de nouveaux outils de gestion, de procéder à certaines réformes politiques et de transformer les enseignements en gestion (Acquier et Aggeri, 2008)<sup>3</sup>.

*The Practice of Management* est un ouvrage qui a été publié en 1954 par Peter Drucker, il reste dans la même ligne de conduite que Bowen et soulève la nécessité de prise en compte des problèmes de l'environnement dans les pratiques managériales.

Avec le début des années 1960 ; une large réflexion sur la finalité de l'entreprise est engagée à savoir si l'entreprise a pour seul mission de maximiser les profits des actionnaires ou si elle doit prendre en considération les attentes écologiques et sociales (Gond et Mullenbach-Servayre, 2003).

Quant a l'Algérie, La Responsabilité sociale ou sociétale des entreprises (ci-après RSE) exprime l'étroite interdépendance entre le monde de s affaires, la communauté dans son ensemble et l'environnement.

---

<sup>1</sup> Responsabilité personnelle liée à la fonction de gérance

<sup>2</sup> Mise en tutelle

<sup>3</sup> Julie Lafontaine, maitrise en administration des affaire, Aout 2010, «Quelle articulation entre commerce équitable et responsabilité sociale pour une entreprise au sud ? Le cas d'une société cotonnière au Sénégal».

# Conditions de la Responsabilité Sociale des PME algériennes : Entre public et privé

**Mokhtar KERMAS**

Maître Assistant

Faculté des sciences Economiques,  
Commerciales et des Sciences de Gestion  
Université de Mascara

**Omar Belkhir DJAOUED**

Maitre de conférence

Faculté des sciences Economiques,  
Commerciales et des Sciences de Gestion  
Université de Saida



## Résumé

A travers ce travail, nous nous intéressant a l'adoption d'une stratégie RSE dans l'entreprise algérienne dans un but d'amélioration durable de ses performances économique, des préoccupations sociale et environnementales dans ses activités commerciales et a ses relation avec les partie prenantes. Nous nous arrêteront aussi sur le rôle crucial à jouer par l'Etat pour que cela puisse concerner aussi les PME. L'adoption d'une stratégie RSE par les entreprises des deux secteurs (public et privé) leur donnera l'occasion d'améliorer ses performances et de faire face aux défis du développement durable du pays.

**Mots-clefs** : Responsabilité sociale, PME, Secteur privé, Secteur public, Gouvernance.



UNIVERSITE ZIANE ACHOUR DE DJELFA  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION  
ET SCIENCES COMMERCIALES



# REVUE

## CAHIERS ECONOMIQUES

*Périodique Scientifique Semestrielle Publiée Par la Faculté des Sciences Economiques,  
Sciences Commerciales et Sciences de Gestion \_ Université de Djelfa*

*Issue No 10  
Jumadi-al-awal 1436h / Mars 2015*